

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«БІЗНЕС ІНФОРМ»
№ 5 '2013 г. (424)

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. Кузим
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.
Благуєн І. С. (Івано-Франківськ)
д-р екон. наук, проф.
Гізатулін 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**

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

- Ulrichsweb Global Serials Directory (США);
- Research Papers in Economics (США);
- Російська наукова електронна бібліотека (Росія);
- Index Copernicus (Польща);
- Google Академія (США);
- Соціонет (Росія);
- Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського (Україна)

**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

ЗМІСТ

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Білозубенко В. С., Горіна Г. О., Абрашка О. В. Формування інноваційної системи Європейського Союзу.....	8
Кулішов В. В. Моделювання розвитку економіки в умовах глобалізації.....	13
Шемет Т. С. Європейський банківський союз та його роль у зміцненні фінансової безпеки ЄС.....	17
Касян Є. В. Оцінка розвитку фінансових ринків у країнах Центральної та Східної Європи в період трансформації.....	21
Коваленко Р. С. Торговецьке співробітництво Туреччини з Європейським Союзом: євроінтеграційний контекст.....	28
Омар Ісмаель Омар. Аналіз і прогнози розвитку світової економіки, економіки України і економік країн Близького Сходу на 2013 – 2014 рр.....	34

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Дедіков О. І. Про співвідношення внутрішніх і зовнішніх чинників у фінансово-економічних процесах в Україні.....	41
Колесніченко І. М. Регулювання трансакційних витрат за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій: реалії та перспективи в економіці України.....	49
Маргасова В. Г., Сіренко К. Ю. Державне регулювання інноваційного розвитку легкої промисловості в умовах трансформаційних змін в економіці України.....	54
Коляда Т. А. Вплив трансформації функцій держави на пріоритети та механізми реалізації бюджетної стратегії в Україні в умовах глобалізації: інституціональний вимір.....	60

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Хмель С. М., Хмель В. І., Любушкіна І. О. Схоластичність в мікроекономіці: чи можливе елімінування?.....	67
--	----

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Попов В. О., Семенов В. П. Формування споживчого кошика в умовах невизначеної інфляції.....	73
---	----

Устенко С. В., Помазун О. М. Застосування PRIME-методу для управління бізнес-процесами підприємства 77

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Чичкало-Кондрацька І. Б., Корнієнко А. А. Сучасні тенденції прямого іноземного інвестування у промисловість України 86
Міщук Є. В., Адамовська В. С. Особливості управління інвестиціями як чинником підвищення рівня економічної безпеки підприємств гірничо-металургійного комплексу 91

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Башта О. І., Іванова А. С. Аспекти сталого розвитку на базі використання інновацій енергозбереження 96
Фірсова С. Г., Махініч Г. О., Спіріна І. Г. Комерціалізація інноваційної продукції в реальному секторі економіки 100

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Боровська М. О., Шевченко І. К., Масич М. А. Інструментарні засоби кваліметрування результативності діяльності науково-педагогічних співробітників у системі управління ВНЗ 106

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Боронос В. Г. Урахування впливу тінізації економіки на рівень фінансового розвитку регіону 113
Євсєєва О. О. Розробка організаційно-економічного механізму ефективної реалізації інноваційного розвитку великого міста 119
Пакулін С. А. Інноваційний соціально-домінантний розвиток регіону 124
Мурашко М. І., Назарко С. О. Стратегічні орієнтири освітянської компоненти у формуванні інтелектуального потенціалу регіону 129

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Божко В. П., Мазніченко Г. Д., Омельченко О. А. Особливості використання реінновацій при створенні високих технологій в металургії та машинобудуванні 134
Набок Є. В. Аналіз особливостей розвитку машинобудівної галузі України 139
Пуліна Т. В. Інформаційне забезпечення створення та розвитку кластерних об'єднань підприємств харчової промисловості 145
Васильцов Є. В. Фінансові аспекти продуктивності гірничо-металургійних підприємств України 152
Гелевачук З. Й. Ринкове забезпечення розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів України 159
Лісніченко О. О. Фундаментально-вартісні аспекти результативності розвитку харчових підприємств України 165

ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Стасіневич С. А. Механізм державного цінового регулювання в цукробуряковому комплексі України 172
Головачова О. С. Проблеми та перспективи розвитку інфраструктури аграрного ринку України 178
Циган Р. М., Кравченко А. О. Основні умови розвитку агропромислового комплексу України на інноваційній основі 184
Черешнюк О. М. Особливості витрат інноваційної діяльності в цукровій промисловості 188

ЕКОНОМІКА БУДІВНИЦТВА

Дикий О. В. Імперативи та передумови впровадження механізмів реалізації інвестиційно-будівельних проектів на основі державно-приватного партнерства 193

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 № 8 від 27.05.13 р.
вченої ради НДЦ ІПР НАНУ
№ 5 від 20.05.13 р.

Здано до набору 20.04.2013 р.
Підписано до друку 25.05.2013 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 46,0. Обл.-вид. арк. 59,8.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»
Замовлення № 679. Наклад 300 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2013



ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Пакуліна А. А. Удосконалення стратегічного управління розвитком сфери послуг	197
Краснокутська Н. С., Круглова О. А., Андросов В. Ю. Вплив ресурсного потенціалу на формування цінності підприємствами торгівлі	202
Таньков К. М., Гуслистий О. С. Аутсорсинг як інструмент ефективного управління процесом туристичного обслуговування.....	207

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Петренко К. В. Ринок праці: проблеми та перспективи розвитку депресивної території.....	211
Череп О. Г., Бубенець А. І. Оцінка використання трудових ресурсів підприємствами харчової промисловості в Запорізькій області.....	216
Ціжма Ю. І. Структура зайнятості населення в умовах демографічної кризи в Україні	222

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Лігоненко А. О. Обґрунтування теоретичних засад економічного управління підприємством з позиції теорії фірми.....	227
Отенко В. І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства.....	232
Щекович О. С. Оперативне управління в умовах санації підприємства	238
Мельникова К. В. Особливості обліку логістичних витрат на підприємствах	242
Гагарінов О. В., Кобзев П. М. Системна модель оцінювання рівня інтеграції властивостей системних елементів підприємства	246
Крамської Д. Ю., Колотюк О. І. Аналіз інструментарію дослідження інноваційного розвитку підприємства	253
Криворучкіна О. В. Управління продуктивністю підприємства на засадах ресурсозбереження.....	258
Мошек Г. Є., Соломко А. С., Ковальчук М. М. Вплив типів управлінських рішень на ефективність діяльності торговельних підприємств.....	264
Каліберов О. Г. Семантичний аналіз категорії «Маркетингова стратегія підприємства».....	268
Сомов Д. О. Особливості комплексної взаємодії чинників стратегічного розвитку підприємства.....	272
Закорко М. В. Визначення чинників формування вартості фінансових ресурсів суб'єктів господарювання	278
Наконечна Д. Ю. Бізнес-модель енергоефективного підприємства: основні складові та механізм впливу на формування конкурентних переваг.....	288
Пурій Г. В. Методичні підходи до управління операційними витратами підприємств з метою запобігання банкрутству... ..	293

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Леонова Ю. О. Особливості обліку основних засобів на підприємстві	298
---	-----

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Абакуменко О. В. Моделювання рівня конкуренції на фінансовому ринку України	302
Пасічний М. Д. Механізм непрямого оподаткування в Україні: становлення та розвиток	311
Базадзе К. М. Якість послуг і банківського обслуговування в системі управління конкурентоспроможністю банків	318
Москвічова О. С. Сутність державного регулювання ринку кредитних послуг в умовах банківської кризи	324

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Белова О. І. Формування схеми контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством	328
Болотна О. В. Маркетингові інструменти підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах кризи	333
Криворучко О. М., Гладка О. І. Обґрунтування та вибір напрямів реалізації маркетингу персоналу підприємства	338
Лаптев В. І. Реалізація методів гнучкої політики зайнятості в контексті ефективного кадрового менеджменту на підприємстві	345
Євтушенко Г. В. Модель управління марочним капіталом підприємства.....	351
Собчак А. П., Коваленко С. В. Роль сервісного обслуговування в просуванні промислового обладнання на ринку	356
Могила І. С. Управління витратами на маркетингову діяльність торговельного підприємства.....	360

ДОВІДКОВА ІНФОРМАЦІЯ

Інформація для авторів	366
------------------------------	-----

СОДЕРЖАНИЕ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Белозубенко В. С., Горина А. А., Абрашка О. В. Формирование инновационной системы Европейского Союза	8
Кулишов В. В. Моделирование развития экономики в условиях глобализации	13
Шемяк Т. С. Европейский банковский союз и его роль в укреплении финансовой безопасности ЕС	17
Касиян Е. В. Оценка развития финансовых рынков в странах Центральной и Восточной Европы в период трансформации	21
Коваленко Р. С. Торговое сотрудничество Турции с Европейским Союзом: евроинтеграционный контекст	28
Омар Исмаэль Омар. Анализ и прогнозы развития мировой экономики, экономики Украины и экономик стран Ближнего Востока на 2013 – 2014 гг.	34

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Дедиков А. И. Про соотношение внутренних и внешних факторов в финансово-экономических процессах в Украине	41
Колесниченко И. М. Регулирование транзакционных издержек с помощью информационно-коммуникационных технологий: реалии и перспективы в экономике Украины	49
Маргасова В. Г., Сиренко К. Ю. Государственное регулирование инновационного развития легкой промышленности в условиях трансформационных изменений в экономике Украины	54
Коляда Т. А. Влияние трансформации функций государства на приоритеты и механизмы реализации бюджетной стратегии в Украине в условиях глобализации: институциональное измерение	60

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Хмель С. Н., Хмель В. И., Любушкина И. А. Схоластичность в місroeconomics: возможно ли элиминирование?	67
--	----

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Попов В. А., Семёнов В. П. Формирование потребительской корзины в условиях неопределённой инфляции	73
Устенко С. В., Помазун О. Н. Применение PRIME-метода для управления бизнес-процессами предприятия	77

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Чичкало-Кондрацкая И. Б., Корниенко А. А. Современные тенденции прямого иностранного инвестирования в промышленность Украины	86
Мищук Е. В., Адамовская В. С. Особенности управления инвестициями как фактором	

повышения уровня экономической безопасности предприятий горно-металлургического комплекса	91
---	----

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Башта А. И., Иванова А. С. Аспекты устойчивого развития на базе использования инноваций энергосбережения	96
Фирсова С. Г., Махнич А. А., Спирина И. Г. Коммерциализация инновационной продукции в реальном секторе экономики	100

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Боровская М. А., Шевченко И. К., Масыч М. А. Инструментарные средства квалитетирования результативности деятельности научно-педагогических сотрудников в системе управления вузом	106
---	-----

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Борнос В. Г. Учет влияния тензизации экономики на уровень финансового развития региона	113
Евсеева О. А. Разработка организационно-экономического механизма эффективной реализации инновационного развития крупного города	119
Пакулин С. Л. Инновационное социально-доминантное развитие региона	124
Мурашко Н. И., Назарко С. А. Стратегические ориентиры образовательных компонентов в формировании интеллектуального потенциала региона	129

ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Божко В. П., Мазниченко А. Д., Омельченко О. Л. Особенности использования реинноваций при создании высоких технологий в металлургии и машиностроении	134
Набок Е. В. Анализ особенностей развития машиностроительной отрасли Украины	139
Пулина Т. В. Информационное обеспечение создания и развития кластерных объединений предприятий пищевой промышленности	145
Васильцов Е. В. Финансовые аспекты производительности горно-металлургических предприятий Украины	152
Гелевачук З. И. Рыночное обеспечение развития горно-обогатительных комбинатов Украины	159
Лисниченко Е. А. Фундаментально-стоимостные аспекты результативности развития пищевых предприятий Украины	165

ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК

Стасиневич С. А. Механизм государственного ценового регулирования в свеклосахарном комплексе Украины	172
Головачёва О. С. Проблемы и перспективы развития инфраструктуры аграрного рынка Украины	178

Цыган Р. Н., Кравченко А. А. Основные условия развития агропромышленного комплекса Украины на инновационной основе.....	184
Черешнюк О. М. Особенности расходов инновационной деятельности в сахарной промышленности.....	188

ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬСТВА

Дикий А. В. Императивы и предпосылки внедрения механизмов реализации инвестиционно-строительных проектов на основе государственно-частного партнерства	193
---	-----

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

Пакулина А. А. Совершенствование стратегического управления развитием сферы услуг	197
Краснокутская Н. С., Круглова Е. А., Андросов В. Ю. Влияние ресурсного потенциала на формирование ценности предприятиями торговли.....	202
Таньков К. Н., Гуслистый А. С. Аутсорсинг как инструмент эффективного управления процессом туристического обслуживания	207

ЭКОНОМИКА ТРУДА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Петренко Е. В. Рынок труда: проблемы и перспективы развития депрессивной территории.....	211
Череп А. Г., Бубенец А. И. Оценка использования трудовых ресурсов предприятиями пищевой промышленности в Запорожской области	216
Цижма Ю. И. Структура занятости населения в условиях демографического кризиса в Украине	222

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Лигоненко Л. А. Обоснование экономического управления предприятием с позиции теории фирмы	227
Отенко В. И. Формирование аналитического инструментария оценки эффективности предприятия	232
Щекович Е. С. Оперативное управление в условиях санации предприятия	238
Мельникова Е. В. Особенности учета логистических затрат на предприятиях	242
Гагаринов А. В., Кобзев П. М. Системная модель оценивания уровня интеграции свойств системных элементов предприятия	246
Крамской Д. Ю., Колотюк Е. И. Анализ инструментария исследования инновационного развития предприятия	253
Криворучкина Е. В. Управление производительностью предприятия на основе ресурсосбережения	258
Мошек Г. Е., Соломко А. С., Ковальчук М. Н. Влияние типов управленческих решений на эффективность деятельности торговых предприятий	264
Калиберов А. Г. Семантический анализ категории «Маркетинговая стратегия предприятия».	268

Сомов Д. А. Особенности комплексного взаимодействия факторов стратегического развития предприятия	272
Закорко М. В. Определение факторов формирования стоимости финансовых ресурсов субъектов хозяйствования.....	278
Наконечная Д. Ю. Бизнес-модель энергоэффективного предприятия: основные составляющие и механизм влияния на формирование конкурентных преимуществ.....	288
Пурий А. В. Методические подходы к управлению операционными затратами предприятий с целью предупреждения банкротства.....	293

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Леонова Ю. А. Особенности учета основных средств на предприятии	298
--	-----

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И КРЕДИТ

Абакуменко О. В. Моделирование уровня конкуренции на финансовом рынке Украины	302
Пасечный Н. Д. Механизм непрямого налогообложения в Украине: становление и развитие	311
Базадзе К. М. Качество услуг и банковского обслуживания в системе управления конкурентоспособностью банков.....	318
Москвичёва Е. С. Сущность государственного регулирования рынка кредитных услуг в условиях банковского кризиса	324

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Белова Е. И. Формирование схемы контроля мотивационного механизма стратегического управления	328
Болотная О. В. Маркетинговые инструменты повышения конкурентоспособности предприятия в условиях кризиса	333
Криворучко О. Н., Гладкая Е. И. Обоснование и выбор направлений реализации маркетинга персонала предприятия	338
Лаптев В. И. Реализация методов гибкой политики занятости в контексте эффективного кадрового менеджмента на предприятии	345
Евтушенко А. В. Модель управления марочным капиталом предприятия	351
Собчак А. П., Коваленко С. В. Роль сервисного обслуживания в продвижении промышленного оборудования на рынке.....	356
Могила И. С. Управление затратами на маркетинговую деятельность торгового предприятия.....	360

СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Информация для авторов.....	366
-----------------------------	-----

CONTENT

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Belozubenko V. S., Gorina A. A., Abrashka O. V. Formation of an Innovation System of the European Union.....	8
Kulishov V. V. Modelling Development of Economy Under Globalisation.....	13
Shemet T. S. European Banking Union and its Role in Strengthening EU Financial Security	17
Kasiyan Ye. V. Assessment of Development of Financial Markets in Central and Eastern European Countries During the Period of Transformation.....	21
Kovalenko R. S. Trade Co-operation of Turkey with European Union: Eurointegration Context.....	28
Omar Ismael Omar. Analysis and Forecasts of Development of the World Economy, Ukrainian Economy and Economies of Middle East Countries for 2013 – 2014.....	34

MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

Dedikov O. I. On Correlation of Internal and External Factors in Financial and Economic Processes in Ukraine...	41
Kolesnichenko I. M. Regulation of Transaction Costs with the Help of Information and Communication Technologies: Realities and Prospects in Ukrainian Economy	49
Margasova V. G., Sirenko K. Y. State Regulation of Innovation Development of the Light Industry under Conditions of Transformational Changes in Ukrainian Economy	54
Kolyada T. A. Influence of Transformation of State Functions Upon Priorities and Mechanisms of Realisation of the Budget Strategy in Ukraine under Globalisation: Institutional Dimension.....	60

ECONOMIC THEORY

Khmel S. N., Khmel V. I., Lyubushkina I. A. Scholasticity in Micro-economics: is Elimination Possible?	67
---	----

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

Popov V. A., Semenov V. P. Formation of a Consumer Basket Under Conditions of Uncertain Inflation.....	73
Ustenko S. V., Pomazun O. N. Application of PRIME-method for Managing Business Processes in a Company	77

INVESTMENT PROCESSES

Chichkalo–Kondratska I. B., Korniienko A. A. Modern Tendencies of Direct Foreign Investment into Ukrainian Industry	86
MischukYevheniya V., Adamovskaya V. S. Specific Features of Managing Investments as a Factor of Increase of the Level of Economic Security of Enterprises of Mining and Smelting Complex	91

INNOVATIVE PROCESSES

Bashta A. I., Ivanova A. S. Aspects of Stable Development on the Basis of Use of Innovation Energy-Saving.....	96
---	----

Firsova S. G., Makhinich A. A., Spirina I. G. Commercialisation of Innovation Products in the Real Sector of Economy.....	100
--	-----

INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY

Borovskaya M. A., Shevchenko I. K., Masych M. A. Instrumental Means of Quality Control of Efficiency of Activity of Scientists and Pedagogues in the System of Higher Educational Establishment Administration	106
---	-----

REGIONAL ECONOMY

Boronos V. G. Taking into Account Impact of Shadow Economy upon the Level of Financial Development of the Region	113
Ievsieieva O. A. Development of the Organisational and Economic Mechanism of Effective Realisation of Innovation Development of a Big City.....	119
Pakulin S. L. Innovation Socio-Dominant Development of the Region	124
Murashko N. I., Nazarko S. A. Strategic Landmarks of Educational Components in Formation of Intellectual Potential of the Region.....	129

INDUSTRIAL ECONOMICS

Bozhko V. P., Maznichenko A. D., Omelchenko O. L. Specific Features of the use of Reinnovations when Creating High Technologies in Metallurgy and Engineering.....	134
Nabok Y. V. Analysis of Specific Features of Development of Engineering Industry in Ukraine.....	139
Pulina T. V. Information Provision of Creation and Development of Cluster Unions of Food Industry Companies	145
Vasiltsov Y. V. Financial Aspects of Productivity of Mining and Smelting Enterprises in Ukraine	152
Gelevachuk Z. Y. Market Provision of Development of Ore Mining and Processing Enterprises in Ukraine.....	159
Lisnichenko Y. A. Fundamental Cost Aspects of Effectiveness of Development of Ukrainian Food Companies.....	165

AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

Stasinevich S. A. Mechanism of State Price Regulation in Beet-Sugar Complex in Ukraine.....	172
Golovacheva O. S. Problems and Prospects of Development of Infrastructure of the Agrarian Market in Ukraine.....	178
Tsygan R. N., Kravchenko A. A. Main Conditions of Development of Agro-industrial Complex of Ukraine on an Innovation Basis	184
Chereshnyuk O. M. Specific Features of Expenditures of Innovation Activity in Sugar Industry.....	188

ECONOMICS OF CONSTRUCTION

Dikiy A. V. Imperatives and Prerequisites of Introduction of Mechanisms of Realisation of Investment Construction Projects on the Basis of State-Private Partnership.....	193
--	-----

ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

Pakulina A. A. Perfection of Strategic Management of the Service Sphere Development	197
Krasnokutskaya N. S., Kruglova Y. A., Androsova V. Y. Influence of Resource Potential on Formation of Value by Trading Companies	202
Tankov K. N., Guslistyy A. S. Outsourcing as a Tool of Effective Management of the Process of Tourist Services.....	207

LABOUR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

Petrenko Y. V. Labour Market: Problems and Prospects of Development of a Depressive Territory	211
Cherep A. G., Bubenets A. I. Assessment of use of Labour Resources by Food Industry Companies in Zaporizhzhya oblast.....	216
Tsizhma Y. I. Structure of Employment of Population under Conditions of a Demographic Crisis in Ukraine.....	222

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Ligonenko L. A. Substantiation of Economic Management of a Company from the Point of View of the Theory of the Firm	227
Otenko V. I. Formation of Analytical Tools of Assessment of Company Effectiveness	232
Shchekovich Y. S. Operational Management under Conditions of Readjustment of a Company.....	238
Melnikova Y. V. Specific Features of Accounting Logistical Costs in Companies	242
Gagarinov A. V., Kobzev P. M. System Model of Assessment of the Level of Integration of Properties of System Elements of a Company	246
Kramskoy D. Y., Kolotyuk Y. I. Analysis of Tools of Study of Innovation Development of a Company.....	253
Krivoruchkina Y. V. Managing Company Productiveness on the Basis of Resource Saving	258
Moshek G. Y., Kovalchuk M. N. Influence of Types of Managerial Decisions on Effectiveness of Activity of Trade Companies.....	264
Kaliberov A. G. Semantic Analysis of the «Marketing Strategy of a Company» Category.....	268
Somov D. A. Specific Features of Complex Correlation of Factors of Strategic Development of a Company.....	272
Zakorko M. V. Identification of Factors of Formation of the Cost of Financial Resources of Economic Subjects	278
Nakonechnaya D. Y. Business Model of an Energy Efficient Company: Main Components and the Mechanism of Influence on Formation of Competitive Advantages	288
Puriy A. V. Methodical Approaches to Managing Operation Costs of Companies With the Aim to Prevent Bankruptcy	293

ACCOUNTING AND AUDITING

Leonova Y. A. Specific Features of Accounting Fixed Assets in a Company	298
--	-----

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

Abakumenko O. V. Modelling Competition Level in the Ukrainian Financial Market.....	302
Pasechnyy N. D. Mechanism of Indirect Taxation in Ukraine: Establishment and Development.....	311
Bazadze K. M. Quality of Services and Bank Servicing in the System of Managing Competitiveness of Banks.....	318
Moskvichova O. S. Essence of State Regulation of the Market of Credit Services Under Conditions of the Banking Crisis	324

MANAGEMENT AND MARKETING

Bielova O. I. Formation of the Scheme of Control of the Motivation Mechanism of Strategic Management	328
Bolotnaya O. V. Marketing Tools of Increase of Company's Competitiveness under Crisis Conditions.....	333
Kryvoruchko O. N., Gladka O. I. Justification and Selection of Directions of Realisation of Marketing of Company's Personnel.....	338
Laptev V. I. Realisation of Methods of Flexible Policy of Employment in the Context of Effective Personnel Management in a Company	345
Yevtushenko A. V. Model of Management of the Company's Brand Capital	351
Sobchak A. P., Kovalenko S. V. Role of After-sale Service in Promoting Industrial Equipment in the Market	356
Mogyla I. S. Managing Marketing Costs of a Trade Company	360

INFORMATION

Information for authors	382
-------------------------------	-----

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

БЕЛОЗУБЕНКО В. С., ГОРИНА А. А., АБРАШКА О. В.

УДК 330.341.1 (4)

Белозубенко В. С., Горина А. А., Абрашка О. В. Формирование инновационной системы Европейского Союза

В статье обоснована необходимость исследования единой инновационной системы ЕС. Рассмотрены теоретико-методологические основы формирования международных инновационных систем и обоснована целесообразность развития этой концепции. Определены модели формирования международных инновационных систем на базе интеграционной группировки и международной экономической организации. Предложена интерпретация международной инновационной системы как пространственно-интеграционного образования, которое базируется на общих институциональных основах и рынках, имеет специфическую архитектуру. Выделены этапы формирования инновационной системы ЕС, ее основные элементы и объединительные механизмы. Обосновано, что консолидации инновационной системы ЕС способствуют инструменты общей инновационной политики, создание информационных систем и сетей. Выделены составляющие институциональной архитектуры инновационной системы ЕС, ее управленческая и правовая основы, структурные и функциональные компоненты. Определено, что инновационная система ЕС охватывает инновационные системы низших уровней иерархии (национальные, региональные и секторальные).

Ключевые слова: инновация, инновационная система, инновационная политика, эволюция, институциональная архитектура.

Библ.: 9.

Белозубенко Владимир Станиславович – доктор экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)
E-mail: bvs910@gmail.com

Горина Анна Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)
E-mail: gorina_anna@mail.ru

Абрашка Ольга Викторовна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры международной экономики, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)
E-mail: abrashkaolga@ukr.net

УДК 330.341.1 (4)

Білозубенко В. С., Горина Г. О., Абрашка О. В. Формування інноваційної системи Європейського Союзу

У статті обґрунтовано необхідність дослідження єдиної інноваційної системи ЄС. Розглянуто теоретико-методологічні основи формування міжнародних інноваційних систем і обґрунтовано доцільність розвитку цієї концепції. Визначено моделі формування міжнародних інноваційних систем на базі інтеграційної угруповання і міжнародної економічної організації. Запропоновано інтерпретацію міжнародної інноваційної системи як просторово-інтеграційного утворення, яке базується на загальних інституційних основах і ринках, має специфічну архітектуру. Виділено етапи формування інноваційної системи ЄС, її основні елементи та об'єднавчі механізми. Обґрунтовано, що консолідації інноваційної системи ЄС сприяють інструменти загальної інноваційної політики, створення інформаційних систем і мереж. Виділено складові інституційної архітектури інноваційної системи ЄС, її управлінська і правова основи, структурні та функціональні компоненти. Визначено, що інноваційна система ЄС охоплює інноваційні системи нижчих рівнів ієрархії (національні, регіональні та секторальні).

Ключові слова: інновація, інноваційна система, інноваційна політика, еволюція, інституційна архітектура.

Бібл.: 9.

Білозубенко Володимир Станіславович – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)
E-mail: bvs910@gmail.com

Горіна Ганна Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)
E-mail: gorina_anna@mail.ru

Абрашка Ольга Вікторівна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародної економіки, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)
E-mail: abrashkaolga@ukr.net

UDC 330.341.1 (4)

Belozubenko V. S., Gorina A. A., Abrashka O. V. Formation of an Innovation System of the European Union

The article justifies a necessity to study a common innovation system of EU. It considers theoretical and methodological foundations of formation of international innovation systems and justifies expediency of development of this concept. It identifies models of formation of international innovation systems on the basis of integrational grouping and international economic organisation. It offers interpretation of the international innovation system as a spatial and integrational formation, which is based on common institutional foundations and markets and has a specific architecture. It marks stages of formation of the EU innovation system, its main elements and uniting mechanisms. It justifies that consolidation of the innovation system of EU is facilitated by instruments of the common innovation policy and creation of information systems and networks. It marks components of the institutional architecture of the EU innovation system, its administration and legal foundations and structural and functional components. It identifies that the EU innovation system covers innovation systems of lower levels of the hierarchy (national, regional and sectoral).

Key words: innovation, innovation system, innovation policy, evolution, institutional architecture.

Bibl.: 9.

Belozubenko Vladimir S. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economy, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)
E-mail: bvs910@gmail.com

Gorina Anna A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of International Economy, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)
E-mail: gorina_anna@mail.ru

Abrashka Olga V. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer of the Department of International Economy, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)
E-mail: abrashkaolga@ukr.net

Специфика современного этапа глобализации мировой экономики проявляется в росте уровня интернационализации инновационной деятельности и углублении международного научно-технического сотрудничества. Ускорение интеграционных тенденций приводит к формированию международных инновационных систем, которые становятся новым институциональным форматом поддержки инноваций и международного сотрудничества, в корне меняют модели инновационного развития национальных экономик. На протяжении последних десятилетий международная инновационная система формируется в Европейском Союзе (ЕС), по-новому структурируя внутреннее пространство группировки и создавая качественно новые условия для инновационной деятельности.

Инновационная система (ИС) ЕС по своему формату ориентирована на развитие международного научно-технического сотрудничества. В последние годы ЕС постоянно активизирует такое сотрудничество с третьими странами, в том числе со странами СНГ. Это обуславливает необходимость исследования особенностей формирования ИС ЕС, учета изменений, происходящих в наднациональной инновационной политике. Кроме этого, опыт ЕС в развитии международной научно-технической интеграции, бесспорно, является уникальным и должен использоваться на постсоветском пространстве. Это требует комплексного обоснования теоретико-методологических основ формирования инновационной системы.

Исследование ИС ЕС (как и международных систем в целом) является новым направлением в экономической науке, что подтверждается немногочисленностью работ. Однако в научных кругах постоянно возрастает внимание к вопросам возникновения в ЕС целостной инновационной системы и ее становлению. Так, С. Борра ставит вопрос о существовании ИС ЕС и обосновывает необходимость ее исследования [1]. Это обусловлено тем, что ее формирование касается всех аспектов экономической интеграции в рамках ЕС. В то же время С. Борра не рассматривает институциональные составляющие ИС ЕС, а также влияние общей инновационной политики стран группировки.

Формирование ИС ЕС обусловлено не только успехами международной интеграции, но и спецификой региона Европы. В связи с этим интересной является работа Дж. Стейна, который доказывает существование европейской системы знаний как прототипа инновационной системы, охватывающей не только ЕС, а и другие страны региона [2]. Существование европейской системы знаний Дж. Стейн подтверждает констатацией двух основных признаков: целостность в ее внутренних взаимодействиях; функционирование как единого целого относительно внешних организаций [2]. Однако оба эти признака больше присущи системе институтов, созданных в ЕС, чем независимым международным организациям, которые существуют в Европе. В качестве компонентов европейской системы знаний Дж. Стейн рассматривает: международное научное сотрудничество; международную кооперацию в развитии технологий; международную политику в сфере науки и техники

[2]. Эти компоненты могут рассматриваться и относительно ИС ЕС, учитывая, что в рамках ЕС они институционализированы на более высоком уровне.

Дж. Бакария-Колом, Л. Казанова и С. Руллан исследуют преимущества и проблемы европейской наднациональной инновационной системы, имея в виду именно систему, формирующуюся в ЕС [3]. Указанная работа является более специализированной и фокусирует внимание на особенностях формирования в ЕС уникальной международной инновационной системы. Авторы предлагают рассматривать инновационные процессы на уровне ЕС, обосновывая формирование единой инновационной системы. В работе выделены основные элементы ИС ЕС, ее преимущества и проблемы становления [3]. Однако авторы упускают ряд важных особенностей институциональной архитектуры ИС ЕС. Это важно с той точки зрения, что, как отмечает Н. Шелюбская, основной задачей инновационной политики ЕС является ликвидация различных проявлений фрагментации. Она отмечает, что «...происходит формирование единой Европейской инновационной системы, которая носит многослойный и многоуровневый характер, а также встраивается в глобальную инновационную систему путем активного сотрудничества с третьими странами» [4]. Особенности формирования ИС ЕС подробно рассмотрены в работе [5]. Проведенный в работе анализ доказывает, что по своим структурным и функциональным свойствам ИС ЕС практически соответствуют концепции национальных инновационных систем, предложенной Б.-А. Лундваллом [7] и Р. Нельсоном [8].

Несмотря на большое внимание, в современной экономической науке отсутствует целостная концепция международных инновационных систем, которая бы определила их сущность, иерархию и функции. Остается нерешенной научная проблема обоснования теоретико-методологических основ формирования инновационной системы ЕС. Фрагментарно исследована ее институциональная архитектура и тенденции развития отдельных элементов.

Цель работы – выделить общие теоретико-методологические основы формирования ИС ЕС и ее основные элементы. Достижение этой цели необходимо для совершенствования концепций национальных инновационных систем постсоветских стран, стратегий развития научно-технического сотрудничества с ЕС, а также создания на пространстве СНГ эффективных международных структур поддержки инноваций.

Прежде всего, следует кратко остановиться на теоретико-методологических основах формирования международных инновационных систем. Необходимость выделения такого понятия подтверждает критический анализ базовых и новейших положений теории инноваций, исследование эволюции концепции инновационных систем, а также особенностей инновационного развития мировой экономики. Возникновение нового направления исследования инновационных систем проявляется в следующем: во-первых, повышенное внимание уделяется исследованию влияния внешних (международных) факторов инновационного раз-

вития; во-вторых, межстрановый анализ подтверждает повышение уровня открытости национальных инновационных систем, их интернационализации и включения в международных процессы (прежде всего в рамках интеграционных группировок); в-третьих, повышается значение международного регулирования инновационной деятельности, что заставляет соответственно рассматривать условия ее осуществления. Пока исследования этих явлений и процессов остается фрагментарным, что подтверждает ограниченность существующей концепции инновационных систем [5].

Гипотетически концепция международных инновационных систем позволяет: охватить более широкий спектр факторов инновационного развития национальных экономик, определить новые факторы инновационной продуктивности; выделить новый уровень обеспечения и регулирования инновационной деятельности; установить новые модели организации инновационных процессов и взаимодействия их участников; создать новый (пространственный) подход к развитию различных сетей, кластеров, коммуникационных платформ и др.

Мировой опыт показывает, что на сегодняшний день международные инновационные системы формируются в ЕС и на базе Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Поэтому следует рассматривать две модели формирования международной инновационной системы: 1) на базе интеграционной группировки; 2) на базе международной экономической или специализированной (научно-технической) организации. Обе модели имеют свои преимущества и недостатки, однако первая модель более предпочтительна, так как охватывает все условия осуществления инновационной деятельности, все типы инноваций и стимулов.

Международная инновационная система, созданная на базе интеграционной группировки, имеет большую схожесть с национальными системами по спектру выполняемых функций, задачам, структуре, методологии формирования. Поэтому предлагается рассматривать интерпретацию международной инновационной системы как пространственно-интеграционного образования, которое базируется на общих институциональных основах и рынках (знаний, труда, капитала и др.), имеет специфическую архитектуру, обеспечивает постоянную интеграцию национальных инновационных систем стран-членов группировки.

Формирование международных инновационных систем направлено на создание благоприятных условий для инноваций в рамках интеграционных группировок с единым рынком, что позволяет добиться интенсификации и повышения эффективности инновационных процессов. Такие международные системы (помимо базовых принципов менеджмента) создаются на основе таких специальных принципов: специализации международных институтов, институциональной конвергенции инновационных систем низших порядков, углубление международного научно-технического сотрудничества, релевантности обеспечения.

Международные инновационные системы имеют соответствующие географические характеристики, пространственные рамки, которые определены административными границами входящих в нее стран, а также имеют правовые и политические особенности. Такие системы не являются независимыми, однако имеют самостоятельное значение. Она формируется интегративно, объединяя и охватывая системы более низких порядков, дополняет их и усиливает потенциал последних (использование преимуществ международного сотрудничества, интеграции, факторов географической близости для обучения и др.). Возникновение международной инновационной системы основано на существовании определенного международного пространства с унифицированной институциональной средой, а с другой – ведет к его дальнейшей консолидации пространства и развитию. Такое пространство становится основой для обеспечения интернационального взаимодействия участников инновационных процессов, а также абсорбции знаний глобальной среды, привлечения интеллектуальных ресурсов и капитала.

На сегодняшний день реально сформирована и проходит этап становления ИС ЕС. Процесс ее формирования включает четыре основных этапа:

I этап (1950 – 1980-е гг.) – формирование наднациональных органов, создание механизмов поддержки исследований в отдельных секторах промышленности, введение общей научно-технической политики в рамках Европейских сообществ;

II этап (1990 – 2000-й г.) – внедрение нового подхода в поддержке инноваций и управлении инновационным развитием, совершенствование институционального обеспечения и инструментария инновационной политики на уровне ЕС, создание ряда специализированных организаций;

III этап (2000 – 2010 гг.) – принятие первой совместной стратегий социально-экономического развития ЕС (Лиссабонская стратегия 2000 г.), создание новых специализированных органов управления, переход к формированию единого рынка знаний на основе Европейского исследовательского пространства;

IV этап (2010 г. и до настоящего момента) – принятие новой совместной стратегий социально-экономического развития ЕС («Европа 2020. Европейская стратегия разумного, устойчивого и инклюзивного роста») с новыми инициативами (в том числе «Инновационный союз»), завершение формирования Европейского исследовательского пространств (до 2014 г.), введение единого европейского патента.

Первенство ЕС в построении международной системы инноваций обусловлена рядом исторических, цивилизационных и политических предпосылок, но самое главное – это успехи экономической интеграции, что позволило создать единый внутренний рынок, разветвленную структуру специальных институтов (организаций) и проводить общую политику в секторе исследований и инноваций.

Б. Карлссон отмечает, что существуют объективные возможности локализации инновационной дея-

тельности на наднациональном уровне. Исследователь подчеркивает, что в рамках ЕС наблюдается наиболее тесное взаимодействие национальных инновационных систем стран-членов, которые тесно связаны друг с другом [6]. Международная инновационная система формируется под влиянием глобализационных процессов и способствует усилению межстрановых (трансграничных) связей и потоков, не исключает их активизации относительно глобального пространства.

Уровень консолидации ИС ЕС значительно выше по сравнению с европейской системой знаний в целом, обеспечивается институционально (правом и наднациональным механизмом ЕС), а также политически – наднациональной политикой в сфере исследований и инноваций. Контроль и регулирование ИС ЕС осуществляется на уровне ЕС. Однако инновационная политика относится к сферам «мягкого» управления, поэтому национальная политика продолжает играть решающее значение (финансирование исследований и разработок за счет средств ЕС составляет лишь около 10% от общего объема ассигнований [5]).

Основными элементами ИС ЕС являются:

- 1) участники инновационных процессов (частные компании, университеты, научно-исследовательские организации), учитывая их групповые и межгрупповые взаимодействия, устойчивые связи, стратегии;
- 2) организованные объединения участников инновационных процессов;
- 3) специально созданные организации (прежде всего, международные), занимающиеся поддержкой инноваций;
- 4) специфическая международная инновационная среда, охватывающие в том числе отношения различных участников и неформальные институты;
- 5) единые институты регулирования инновационных процессов, то есть система наднациональных органов и других международных организаций, созданных в структуре ЕС, призванные стимулировать инновационное развитие;
- 6) правовая база реализации инновационной политики на уровне ЕС, воплощающая общие подходы к обеспечению и поддержке инноваций, к защите прав на интеллектуальную собственность и развитию инфраструктуры;
- 7) единая информационная среда и коммуникационные сети;
- 8) общий рынок знаний и технологий, капитала (инвестиционного), труда (высококвалифицированных специалистов и ученых), товаров и услуг.

В рамках ИС ЕС действуют особые объединительные элементы механизмы, обеспечивающие ее целостность. К ним относятся международные информационные сети, сети инновационных центров, единое патентное законодательство, программы сотрудничества, форумы, общеевропейские инновационные проекты (в сфере космоса, транспорта, энергетики, информационного общества и др.), а также выработка инновационной культуры, включающей международные аспекты.

Определяющее влияние ИС ЕС на становление европейской модели инновационного развития, ранее характерной для наиболее успешных стран ЕС, на уровне всей группировки. По мнению Ф. Гилса, эта модель не только возникает, но и приобретает ряд специфических черт [9], в том числе: 1) улучшение инновационной среды путем усиления инновационной составляющей всех направлений наднациональных политик и их интеграции; 2) стимулирование рыночного спроса на инновации и использование концепции «ведущих рынков» (предусматривающий поддержку рынков, наиболее восприимчивых к нововведениям); 3) стимулирование инноваций в государственном секторе стран-членов, преодоления бюрократического консерватизма администрации; 4) усиление региональной инновационной политики. Следует согласиться с Ф. Гилсом в том, что переход к единой инновационной системе в ЕС призван дать бизнесу новые возможности для инновационного развития.

Итак, ИС ЕС образуют элементы «искусственно» созданные, а также элементы, содержащиеся в инновационных системах стран-членов. Компонентами, синтезирующими ИС ЕС, является международная мобильность (знаний, капитала и ученых), взаимодействия участников инновационных процессов, а также меры, реализуемые ЕС для стимулирования инноваций и научно-технического сотрудничества. Особое значение среди таких мер имеют следующие: Рамочные программы в сфере исследований и технологического развития, Европейские технологические платформы, Совместные технологические инициативы, Европейское исследовательское пространство, различные программы мобильности (им. М. Кюри, «Леонардо да Винчи» и др.), Европейский консорциум в сфере исследовательской инфраструктуры, а также меры финансовой поддержки инноваций через Европейский инвестиционный банк, инвестиционный фонд, Европейский фонд региональной развития.

Консолидации ИС ЕС способствуют информационные системы и сети (CORDIS; PRO INNO Europe; I3S; ERAWATCH), использование единых методик статистического мониторинга инноваций, прогностических исследований (Форсайт), инструментов защиты прав на интеллектуальную собственность, а также переход стран – членов ЕС к единому подходу в развитии научно-технического сотрудничества с третьими странами.

Важнейшей характеристикой ИС ЕС является ее институциональная архитектура. Проведенный анализ показывает, что она состоит из: правовой основы (общее международное право и право ЕС), управленческой основы (наднациональный механизм ЕС, независимые международные организации), структурных (органы и учреждения ЕС, другие европейские международные организации) и функциональных компонентов (финансовые, правовые и информационные механизмы), а также охватывает инновационные системы низших уровней иерархии (национальные, региональные и секторальные). Это отражает особый дуализм ИС ЕС. В целом же продолжается дальнейшая институционализация ИС ЕС, усиливается консолидация независимых международных организаций.

ВЫВОДЫ

Формирование ИС ЕС является в определенном смысле феноменом современного мира и будет иметь большое значение не только для стран – членов этой группировки, но и для других стран региона. Потенциал этой системы уже реализуется в различных сферах жизни, в том числе: формировании сообществ инноваций, развитии промышленности, реформирования образования. Существуют основания того, что ИС ЕС будет трансформироваться в общерегиональную систему. Уже сегодня она приобретает особые черты, охватывая все типы знаний и инноваций. В будущих исследованиях по данному направлению необходимо сосредоточить внимание на изучении тенденций развития институциональных структур, которые созданы в ЕС для поддержки инноваций. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Borras S.** Introduction to special issue on a European system of innovation / S. Borras // *Science a. publ. policy.* – Guildford, 2004. – Vol. 31, №6. – P. 422 – 424.
2. **Stein J. A.** Is there a European Knowledge system? / J. A. Stein // *Science a. publ. policy.* – Guildford, 2004. – Vol. 31, № 6. – P. 435 – 447.
3. **Bacaria-Colom J.** The European Supranational Innovation System: Advantages and Challenges [Электронный ресурс] / J. Bacaria-Colom, L. Casanova, S. Rullan // *The European Consortium for Political Research.* – Режим доступа : <http://www.ecprnet.eu/databases/conferences/papers/314.pdf>
4. Глобальная трансформация инновационных систем: сб. науч. трудов / Отв. ред. Н. И. Иванова. – М. : ИМЭМО РАН, 2010. – 163 с.
5. **Білозубенко В. С.** Інноваційна система Європейського Союзу: особливості формування та розвитку : монографія / В. С. Білозубенко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – 456 с.
6. **Carlsson B.** Internationalization of innovation systems: A survey of the literature / B. Carlsson // *Research policy.* – Amsterdam, 2006. Vol. 35, № 1. – P. 56 – 67.
7. **Lundvall B.-A.** National Systems of Innovation: Towards a theory of innovations and interactive learning / B.-A. Lundvall. – London and New York: Pinter, 1992. – 145 p.
8. **Nelson R.** National System of Innovation: A Comparative Analysis / R. Nelson. – Oxford University Press. – 1993. – 278 p.
9. **Geels F.** From systems of innovation to socio-technical system / F. Geels // *Research policy.* – Amsterdam, 2004. – Vol. 33, № 6/7. – P. 897 – 920.

REFERENCES

- Borras, S. "Introduction to special issue on a European system of innovation". *Science a. publ. policy*, vol. 31, no. 6 (2004): 422-424.
- Bacaria-Colom, J. "The European Supranational Innovation System: Advantages and Challenges". <http://www.ecprnet.eu/databases/conferences/papers/314.pdf>
- Bilozubenko, V. S. *Innovatsiina sistema levropeiskoho Soiuzu: osoblyvosti formuvannia ta rozvytku* [Innovative system of the European Union: Features of formation and development]. Donetsk: DonNUET, 2012.

Carlsson, B. "Internationalization of innovation systems: A survey of the literature". *Research policy*, vol. 35, no. 1 (2006): 56-67.

Globalnaia transformatsiia innovatsionnykh sistem [The global transformation of innovation systems]. Moscow: IMEMO RAN, 2010.

Geels, F. "From systems of innovation to socio-technical system". *Research policy*, vol. 33, no. 6/7 (2004): 897-920.

Lundvall, B. -A. *National Systems of Innovation: Towards a theory of innovations and interactive learning*. London and New York: Pinter, 1992.

Nelson, R. *National System of Innovation: A Comparative Analysis*: Oxford University Press, 1993.

Stein, J. A. "Is there a European Knowledge system?". *Science a publ. policy*, vol. 31, no. 6 (2004): 435-447.

МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

КУЛІШОВ В. В.

УДК 330.341.1

Кулішов В. В. Моделювання розвитку економіки в умовах глобалізації

У статті досліджуються питання ступені відкритості суспільних систем в умовах сучасної глобалізації. Розглядається взаємодія міжнародних економічних суб'єктів, формування взаємозв'язків, невідворотність переходу на нову, більш прогресивну модель розвитку економіки. Аналізується виникнення у національних господарствах інноваційних систем, формування ринку інновацій, тенденції та проблеми моделювання розвитку інноваційної економіки. Досліджується виникнення науково-виробничих агломерацій і комплексів, роль кластерів у економічному процесі.

Ключові слова: глобалізація, моделі, інноваційна економіка, національна економіка, інноваційні системи, наукові знання, технології, інноваційні кластери.

Бібл.: 9.

Кулішов Володимир Васильович – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри міжнародної економіки, Криворізький економічний інститут Криворізького національного університету (пр. К. Маркса, 64, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 5000, Україна)

E-mail: kaf_meo@ukr.net

УДК 330.341.1

Кулішов В. В. Моделирование развития экономики в условиях глобализации

В статье исследуются вопросы степени открытости общественных систем в условиях современной глобализации. Рассматривается взаимодействие международных экономических субъектов, формирование взаимосвязей и неотвратимость перехода на новую, более прогрессивную модель развития экономики. Анализируется возникновение национальных хозяйственных инновационных систем, формирование рынка инноваций, тенденции и проблемы моделирования развития инновационной экономики. Исследуется возникновение научно-производственных агломераций и комплексов, роль кластеров в экономическом процессе.

Ключевые слова: глобализация, модели, инновационная экономика, национальная экономика, инновационные системы, научные знания, технологии, инновационные кластеры.

Библ.: 9.

Кулішов Владимир Васильевич – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры международной экономики, Криворожский экономический институт Криворожского национального университета (пр. К. Маркса, 64, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 5000, Украина)

E-mail: kaf_meo@ukr.net

UDC 330.341.1

Kulishov V. V. Modelling Development of Economy under Globalisation

The article studies issues of the degree of openness of public systems under conditions of modern globalisation. It considers interaction of international economic subjects, formation of interrelations and inevitability of transition to a new more progressive model of economic development. It analyses appearance of national economic innovation systems, formation of the market of innovations and tendencies and problems of modelling development of the innovation economy. It studies appearance of scientific and production agglomerations and complexes and role of clusters in the economic process.

Key words: globalisation, models, innovation economy, national economy, innovation systems, scientific knowledge, technologies, innovation clusters.

Bibl.: 9.

Kulishov Vladimir V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of International Economy, Kryvyi Rih Economic Institute of the Kryvyi Rih National University (pr. K. Marksa, 64, Kryvyi Rih, Dnipropetrovska obl., 5000, Ukraine)

E-mail: kaf_meo@ukr.net

На початку ХХІ ст. сформувалася ціла низка національних моделей економіки, які демонструють широкий спектр поєднання ринкових відносин і державного регулювання, національного ринкового підприємництва та соціальної орієнтації, економічних закономірностей і неекономічних чинників у міждержавних стосунках.

Сучасна глобалізація різко збільшує ступінь відкритості суспільних систем і одночасно збільшує ступінь нерівноважності процесів, що відбуваються в них. Згідно з положеннями нерівноважної термодинаміки, дана обставина породжує об'єктивну тенденцію самоорганізації. Соціум постає перед альтернативою: самоорганізація чи деградація. Здатність до самоорганізації шляхом ускладнення і підсилення вартісних, інформаційних, соціальних зв'язків, які дозволяють розвивати і реалізувати ресурсний, людський і соціальний капітал суспільства, є адекватною відповіддю на виклики глобалізації [1].

Очевидною стає спроба перебороти негативну тенденцію постіндустріалізації – непомірного поглинання ресурсів, що створює загрозу існуванню людства.

Одним із найбільш радикальних шляхів уникнути катастрофи є перехід на інноваційну стадію розвитку. Це є об'єктивною вимогою часу в подоланні ресурсних та інституційних обмежень глобалізації.

Аналізуючи конкурентоспроможність країн, їхній добробут, а також ефективність корпорацій в глобальному бізнесі, американський вчений Ф. Фукуяма приходить до висновку, що найбільш успішними із них є ті, де домінуючою універсальною культурною характеристикою виступає рівень довіри. Формою її виразу виступає спонтанна соціалізованість. Вона дозволяє різним учасникам бізнесу об'єднувати свої ресурси, можливості та знання, концентруючи їх у необхідному напрямку діяльності. Походження таких об'єднань, а в економіці це є передусім корпоративні об'єднання з професійним (відокремленим від власності) різне, але наслідок один – де є найвищий рівень спонтанної соціалізованості, там найвища ефективність діяльності [9]. Такими є добровільні асоціації неродинного типу Японії, США і Німеччини, де базовою формою соціалізованості є комунальна солідарність. І, навпаки, там, де соціалізованість базується

на сімейних відносинах, бізнес має невеликий міжнародний успіх. У фамілістичних суспільствах (Китай, Італія, Тайвань, Сінгапур та інших) мало великих корпорацій, а малі фірми є слабкими для транснаціональної експансії, їхні можливості обмежені у виборі сфери діяльності на глобальному ринку. Малоуспішними є економічні структури з авторитарною культурою (Франція) та державною формою соціалізації (Росія). Довіра тут замінюється законами, контрактами, владним втручанням, що потребує додаткових трансакційних витрат. Наведене дозволяє зробити висновок, що суспільство у глобальному масштабі ще не досягло необхідної соціалізованості та культурного феномену довіри і є дуже диференційованим у цьому відношенні. Виникає запитання: то чи не є інноваційний розвиток шляхом, який дозволить усунути ресурсні, інституційні, а в більш широкому розумінні – культурні обмеження глобалізації? Чи не можуть бути наукові ідеї особливим засобом і полем для створення нової загальнолюдської культури?

Це означає, що, по-перше, як джерелу економічного розвитку перевага надається творчому людському ресурсу (а не природі) і, по-друге, стимулюється реальна економічна діяльність. Економіка є складовою частиною людського світу, передусім, психосоціальною константою його буття, константою, яка забезпечує привласнення матеріальних і духовних благ з метою його життєствердження та життєзабезпечення. Людина є особливим елементом, генератором перетворення психічного в економічне шляхом його соціалізації та персоніфікації. Це щодо творення економічних форм. З іншого боку, людина стає рушієм інноваційного процесу в кожній сфері своєї діяльності [7].

У економічній літературі уже сформувався зор про невідворотність переходу на нову, більш прогресивну модель розвитку, що базується на економічному використанні ресурсів, на задоволенні в основному нематеріальних потреб людей (творчому самовиразі, дозвілі, опануванні знань і культури тощо), а головне – на наукових нововведеннях. Така економіка отримала назву інноваційної [6]. У результаті повинен з'явитись стабільний споживач. Сучасна історія знає випадки підготовки суспільства до сприйняття ним продукту, якого ще не існує в масовому виробництві. Так, перш ніж здійснити експансію на інформаційний ринок, американські компанії формували у американців ментальність просуненої інформаційної нації через рекламні засоби. Суспільство до появи відповідного продукту (комп'ютерів, інтернет-послуг тощо) уже було готовим до відповідних особистих фінансових витрат. І ця проблема не тільки світоглядна, але й культурна. Друге – це отримання необхідного інтелектуального ресурсу, який би можна було використати для технологічних, технічних, організаційних та інших удосконалень. І тут, звичайно, постає проблема джерела цього ресурсу. Зрозуміло, що цим джерелом є творчі людські здібності.

Наступний момент пов'язаний з продукуванням самої наукової ідеї й впровадженням її у виробництво, створення передових технологій і спеціалізованих факторів [4].

У процесі зміни технологічних укладів у межах окремих країн формуються й еволюціонують національні інноваційні системи. Виникнення в національних господарствах принципово нового організму – інноваційних систем – є головним підсумком розвитку інноваційної сфери у ХХ столітті [3]. Цей організм являє собою сукупність структур та інституцій з продукування, правового і фінансового супроводу та комерційної реалізації наукових знань і технологій в межах національних кордонів.

Концепція національних інноваційних систем (НІС) займає все більш значне місце в сучасній економічній науці. В основу концепції покладено відмову від спрощеної моделі зв'язків між інтелектуальним потенціалом суспільства та його реалізацією з метою соціально-економічного розвитку. НІС допускає найбезпосереднішу взаємодію суспільних і державних інститутів, освітніх установ і бізнес-співтовариства в проведенні загальної довгострокової стратегії розвитку. Вирішальна роль у формуванні такої стратегії та забезпеченні необхідних інституційних умов для її проведення належить державі.

Інноваційні системи формуються під впливом множини об'єктивних для кожної країни факторів: розмірів країни, географічного положення, клімату, наявності природних ресурсів, особливостей історичного розвитку інституцій держави і форм підприємницької діяльності. Крім того, кожна інноваційна система характеризується певною структурою і ступенем організованості, що забезпечує достатню стабільність інституційної взаємодії: національні основи інноваційної діяльності при наявності існуючого на початку поточного століття глобального переливу виробничих, трудових і фінансових ресурсів суттєво модифікуються. Глобалізація в інноваційній сфері проявляється насамперед у зростаючій частці зарубіжного фінансування наукових досліджень у більшості розвинених і нових індустріальних країн, у створенні все більшої кількості науково-дослідних підрозділів ТНК у сприятливих для такої діяльності регіонах [5].

У середньому, наприклад, у розвинених країнах доля зарубіжного фінансування наукових досліджень і розробок у кінці 90-х років минулого століття складала приблизно 10%. Хоча в окремих країнах ці показники дуже відрізняються. Так, в Японії частка зарубіжного фінансування дослідницьких робіт складає всього 0,3%, а у Великобританії – 15%, відзначає Сазонець І. А. [8].

Звертає на себе увагу прагнення найбільш амбітних корпорацій створити глобальну корпоративну культуру, зробити свій внесок у глобальну науку. Але більшість ТНК відкривають зарубіжні дослідницькі підрозділи передусім для забезпечення потреб власних виробничих потужностей, що створені в окремих країнах. Головна функція цих підрозділів – доробка товарів компанії у відповідності з місцевими потребами або розробка нових товарів і технологій для потреб місцевого ринку. Та глобалізація дає про себе знати. Усе частіше останнім часом діяльність зарубіжних підрозділів ТНК спрямована саме на використання глобального науково-технічного потенціалу. Сюди входить і залучення висококваліфіко-

ваних науково-інженерних кадрів, і участь у виконанні та фінансуванні спільних наукових проєктів. Для деяких галузей (зв'язок, біотехнології) характерне створення різноманітних неформальних угод, альянсів для проведення спільних наукових досліджень, реалізації найбільш ризикованих наукомістких проєктів. І все ж глобальний ринок інновацій ще поки що в зародку. Хоча для цього є достатні передумови, у тому числі й інституційні.

У глобальному інформаційному середовищі наукові ідеї мають можливості миттєво розповсюджуватись. І ця висока мобільність є дуже сприятливою умовою для реалізації мотитивів отримання квазіренти. Науковим ідеям символічна форма виразу притаманна первісно, а розповсюдження їх при допомозі мереж не викликає будь-яких проблем. Але специфіка тут така, що швидкість розповсюдження ідей до певної міри обмежується необхідністю витрати часу на їх засвоєння. Крім того, у науковій сфері ускладнені негативні ланцюжкові реакції. І все ж наукові ідеї майже необмежені, а достовірність їх аргументується гіпотезами, які можуть генеруватись на будь-якому рівні. До цього слід додати, що наукове відкриття не вичерпується і при неодноразовому його використанні.

Усе це відноситься до формування глобального ринку інновацій. На практиці ж сьогодні елементи ринку застосовуються здебільшого в галузі фінансування науки. Інформаційні мережі поки що використовуються для обміну науковими ідеями, але не стали основою формування вільного наукового ринку. А тим часом питання про створення глобального ринку науки, заснованого на принципах попиту і пропозиції з урахуванням якості конкретного проєкту, ще є предметом обговорення. І є деякі сумніви, що саме ринок стане рушієм розвитку фундаментальної науки в довгостроковій перспективі.

Звичайно, ідеологією відкритого суспільства передбачається наявність вільного ринку, і розвиток такого ринку буде знаходитись (виключно) залежно від можливостей інформаційного суспільства. Інформаційно-комунікаційні мережі є універсальним засобом, але використання їх в різних сферах суспільного життя має свою специфіку. Якщо в торгівлі та фінансах вони дають можливість створення глобального вільного ринку, але з різними ступенями мобільності і доступності, то напевне і в науці такий ринок можливий. Але специфіка його не може не враховувати специфіку особливого товару – інновацій, які мають бути орієнтовані на довгострокові цілі.

По суті, науково-академічна і підприємницька культура, етика і мотивація дуже різні, а інколи протилежні. Сполучення наукової творчості та підприємництва не завжди успішне. Та практика останніх років показує, що наукове підприємництво на індивідуальній основі стає все більш динамічним сегментом і рушійною силою сучасної науки.

Важливою складовою інституційного середовища інноваційної сфери діяльності в розвинутих країнах є науково-виробничі агломерації і комплекси у вигляді «наукових парків» (як у США) або «технополісів» (як в Японії), інноваційних банків, інвестиційних компаній

венчурного фінансування, некомерційних організацій по координації інноваційних проєктів і про-грам. Так, у США виділяються три типи «наукових парків»: «наукові парки», що охоплюють весь цикл науково-дослідних, експериментальних і технологічних розробок з їх впровадженням у виробництво; «дослідницькі парки», які відрізняються від перших тим, що нові розробки доводять тільки до стадії технічного проєкту; «інкубатори» (технічні фірми), у рамках яких університети, компанії або державні установи за невелику орендну плату надають земельну ділянку, приміщення, право на амортизацію лабораторного обладнання та інші послуги.

«Інкубатори» фірм і організацій значно полегшують складний і трудомісткий процес формування нових інституційних одиниць в інноваційній сфері, і цей процес в економічно розвинених країнах зростає високими темпами. «Інкубатори», як правило, орієнтуються на наданні певного набору технічних послуг, але є й універсальні, спеціалізовані за галузями, або в галузі високіх технологій, де інноваційні підприємства отримують консультації з питань менеджменту, управління, маркетингу, фінансування та ін. З цією метою залучаються висококваліфіковані спеціалісти навчальних центрів, промислових корпорацій, банків, що забезпечує високу ефективність функціонування технічних фірм. Для зниження ризикованості венчурного бізнесу технічні фірми протягом першого року діяльності нового підприємства контролюють до 80% його капіталу, а управління забезпечуються менеджерами технічної фірми, проводиться прискіпливий та обґрунтований відбір інноваційних проєктів, чітке регулювання фінансової допомоги.

Слід враховувати також активність японських корпорацій, які в умовах глобалізації світової економіки для створення нових ринків та посилення своєї конкурентоспроможності практично щомісячно відкривають нові науково-дослідні центри в різних країнах світу.

Широкого розповсюдження набули технологічні парки і в Західній Європі. Так, в Англії налічується 35 технопарків, в Німеччині функціонує близько 60 науково-технічних парків і кількість їх зростає, у Франції функціонують 11 технопарків.

У Росії технопарки або наукові парки, що створюються при університетах, фактично виконують функції «бізнес-інкубаторів», які сприяють комерційній реалізації наукових розробок. Створюються й інші технопаркові структури, зокрема інноваційно-технологічні центри (ІТЦ), які охоплюють інноваційні фірми та сервісні підприємства. Як показує світова практика, радикальним інституційним інструментом прискорення науково-технічного та економічного розвитку в окремих регіонах країни зарекомендували себе вільні та спеціальні економічні зони. Вражаючих позитивних результатів із застосуванням цього економіко-правового механізму досяг Китай у роки відродження своєї економіки.

Інноваційні банки в розвинутих країнах світу фінансують і кредитують весь цикл створення та тиражування науково-технічної продукції, сприяють селекції найбільш ефективних розробок, реалізують процес їх масового розповсюдження. Інноваційний банк за свої

кошти проводить комплексну експертизу інновацій із залученням спеціалістів високої кваліфікації для оцінки наукової та техніко-економічної значимості проектів. Інноваційний банк стає співвласником наукової розробки і повернення своїх витрат забезпечує через прибуток від реалізації інновацій, що спонукає банк підходити до своїх відповідально до експертизи інноваційних проектів та їх фінансування.

Інвестиційні компанії венчурного фінансування здійснюють ризиковане кредитування та фінансування малих інноваційних підприємств, що розробляють нові технології. Джерела венчурного капіталу можуть бути різні в кожній країні: наприклад, благодійні фонди, державні субсидії, фонди спеціальних інвестиційних компаній та ін. Для зменшення ризику венчурне фінансування передбачає виділення коштів не на весь проект одночасно, а поетапно: *перший етап* – фінансування формування колективу виконавців, *другий етап* – фінансування створення технологічного зразка або прототипу продукції, *третій етап* – фінансування тиражування нової продукції із «неризикованих фондів», вихід на фондову біржу.

Некомерційні організації щодо координації інноваційних проектів і програм надають послуги з питань управління та адміністрування великих державних програм. У більшості розвинених країн регулювання інноваційної діяльності здійснюється через патентне законодавство, авторське право та інші аспекти інтелектуальної власності.

Сьогодні найбільш значимим і найбільш популярним шляхом, який втягує всіх учасників економічних процесів у розширений діапазон мотивацій, є кластеризація, у тому числі і інноваційна [2].

Інноваційні кластери концентрують інновації там, де висока щільність спеціалізованих ресурсів для інноваційного розвитку, висококваліфікованих учених, інженерів, техніків, наявна близькість університетів та інших дослідницьких інституцій, а також, що важливіше, інших інноваційних фірм. Інноваційні кластери в ході свого розвитку переростають межі окремих країн і стають центрами тяжіння як для прямих іноземних інвестицій, так і для іноземних вчених та спеціалістів.

Створення та розвиток інноваційних кластерів неможливі без тісного співробітництва корпорацій і держави при проведенні довгострокової науково-технічної політики. Важливим її елементом є збільшення фінансування НДР. Зростання асигнувань на НДР може дати імпульс інноваційному розвитку тієї або іншої країни, перш за все, у рамках певної національної інноваційної системи.

ВИСНОВКИ

Інформаційний розвиток в останні роки створив реальну можливість для різкого прискорення економічного, наукового, освітнього, культурного розвитку народів різних континентів, для об'єднання людства у співтовариство. Слід зауважити, що в останні роки у більшості країн світу зростає відродження національної свідомості, що є захисною реакцією суспільства проти руйнівного впливу, пов'язаного з глобалізацією.

У цілому ж інноваційна сфера є сильним фактором глобалізації систем нагромадження вартості та со-

ціального капіталу, вимагає певних шляхів розв'язання глобальних проблем. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Білорус О. Г. Глобальний конкурентний простір : монографія / О. Г. Білорус та ін. – К. : КНЕУ, 2007. – 680 с.
2. Богма О. С. Розвиток підприємств машинобудівного комплексу на основі кластерного підходу : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. С. Богма. – Запоріжжя, 2008. – С. 3 – 5.
3. Иванова Н. Инновационная сфера: итоги столетия / Н. Иванова // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 8. – С. 22 – 34.
4. Кулішов В. В. Основи економічної теорії : підручник для студентів вищих закладів освіти / В. Кулішов. – Львів : Магнолія-2006, 2007. – 516 с.
5. Мазурок П. П. Глобальна економіка : навчальний посібник / П. Мазурок, Б. Одягайло, В. Кулішов, О. Сазонец. – Львів : Магнолія-2006, 2009. – 208 с.
6. Портер М. Конкуренція : учебное пособие / М. Портер, Э. Майкл / Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2001. – 491 с.
7. Радіонова І. Економічне зростання з участю людського капіталу / І. Радіонова // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 19 – 32.
8. Сазонец І. Л. Інвестиційна стратегія корпораций інституціональних інвесторів : монографія / І. Сазонец. – Днепропетровск : Наука и образование, 2003. – 132 с.
9. Фукуяма Ф. Великий разрыв / Ф. Фукуяма. – М. : «Акт изд-во», 2004. – С. 266 – 290.

REFERENCES

- Bilorus, O. H. *Hlobalnyi konkurentnyi prostir* [Global competitive space]. Kyiv: KNEU, 2007.
- Bohma, O. S. "Rozvytok pidpriemstv mashynobudivnoho kompleksu na osnovi klasterneho pidkhodu" [The development of machine-building enterprises based cluster approach]. *Avtoref. dys. na zdobuttia stupenia kand. ekon. nauk*, 2008.
- Fukuiama, F. *Velikiy razryv* [Great Disruption]. Moscow: Ast iz-vo, 2004.
- Ivanova, N. "Innovatsionnaia sfera: itogi stoletia" [Innovative sphere: the results of the century]. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia*, no. 8 (2001): 22-34.
- Kulishov, V. V. *Osnovy ekonomichnoi teorii* [Basic economic theory]. Lviv: Mahnoliia 2006, 2007.
- Mazurok, P. and others. *Hlobalna ekonomika* [Global economy]. Lviv: Mahnoliia 2006, 2009.
- Porter, M., and Maykl, E. *Konkurentsiia* [Competition]. Moscow: Viliams, 2001.
- Radionova, I. "Ekonomichne zrostannia z uchastiu liudskoho kapitalu". [Growth involving human capital]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1 (2009): 19-32.
- Sazonets, I. L. *Investitsionnaia strategii korporatsiy institsialnykh investorov* [The investment strategy of institutional investors to corporations]. Dnepropetrovsk: Nauka i obrazovanie, 2003.

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ БАНКІВСЬКИЙ СОЮЗ ТА ЙОГО РОЛЬ У ЗМІЦНЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ЄС

ШЕМЕТ Т. С.

УДК 336.711

Шемет Т. С. Європейський банківський союз та його роль у зміцненні фінансової безпеки ЄС

У статті аналізуються революційні зміни архітектури європейської банківської системи – створення Європейського банківського союзу і пов'язане з цим запровадження єдиного механізму нагляду над банківськими системами країн-учасниць; створення загальноєвропейського фонду гарантування виплат вкладів клієнтам банків; централізацію та гармонізацію єдиного банківського законодавства. Розкривається стратегічне значення зазначених інституціональних трансформацій з погляду посилення ролі наднаціональних механізмів регулювання і переходу Євросоюзу на новий якісний рівень інтеграції в економічній, фінансовій, монетарній сферах. Необхідність існування кредитора останньої інстанції в Європейському Союзі та можливість розширення повноважень Європейського центрального банку для виконання цієї функції в рамках Європейського банківського союзу розкривається у контексті зміцнення фінансової безпеки країн-учасниць ЄС. Автор акцентує на загрозі ослаблення потенціалу фінансової стійкості регіонального об'єднання за умов відсутності адекватного багатостороннього механізму координації.

Ключові слова: фінансова інтеграція, Європейський банківський союз, Європейський центральний банк, кредитор останньої інстанції, фінансова безпека.

Бібл.: 10.

Шемет Тетяна Станіславівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківської справи, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)
E-mail: tshemet@gmail.com

УДК 336.711

Шемет Т. С. Европейский банковский союз и его роль в укреплении финансовой безопасности ЕС

В статье анализируются революционные изменения архитектуры европейской банковской системы – создание Европейского банковского союза и связанные с этим введение единого механизма надзора над банковскими системами стран-участниц, создание общеевропейского фонда гарантирования выплат вкладов клиентам банков; централизацию и гармонизацию единого банковского законодательства. Раскрывается стратегическое значение указанных институциональных трансформаций с точки зрения усиления роли наднациональных механизмов регулирования и перехода Евросоюза на новый качественный уровень интеграции в экономической, финансовой, монетарной сферах. Необходимость существования кредитора последней инстанции в Европейском Союзе и возможности расширения полномочий Европейского центрального банка для выполнения этой функции в рамках Европейского банковского союза раскрываются в контексте укрепления финансовой безопасности стран-участниц ЕС. Автор акцентирует внимание на угрозе ослабления потенциала финансовой устойчивости регионального объединения при отсутствии адекватного многостороннего механизма координации.

Ключевые слова: финансовая интеграция, Европейский банковский союз, Европейский центральный банк, кредитор последней инстанции, финансовая безопасность.

Библ.: 10.

Шемет Татьяна Станиславовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра банковского дела, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)
E-mail: tshemet@gmail.com

UDC 336.711

Shemet T. S. European Banking Union and its Role in Strengthening EU Financial Security

The article analyses revolutionary changes of architecture of the European banking system – creation of the European Banking Union and related introduction of a common mechanism of supervision over banking systems of member countries, creation of a common European fund of guaranteed payment of deposits to bank clients; centralisation and harmonisation of the common banking legislation. It reveals strategic importance of the said institutional transformations from the point of view of strengthening the role of supranational mechanisms of regulation and transition of the European Union to a new qualitative level of integration in economic, financial and monetary spheres. The article states that the necessity of existence of the lender of last resort in the European Union and possibilities of expansion of authorities of the European Central Bank for performance of this function within the European Banking Union are revealed in the context of strengthening financial security of EU member countries. The author emphasises that there is a threat of weakening potential of financial stability of a regional association in the event of absence of adequate multisided mechanism of co-ordination.

Key words: financial integration, European Banking Union, European Central Bank, lender of last resort, financial security.

Bibl.: 10.

Shemet Tatyana S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Banking, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)
E-mail: tshemet@gmail.com

Ключова роль фінансового сектора в сучасних економічних процесах і формування глобалізованих фінансових ринків надають проблемі забезпечення фінансової безпеки країн і регіонів особливого значення. Наслідком фінансової глобалізації для країн, що розвиваються, стала їх зростаюча вразливість до фінансових шоків, пов'язаних з раптовими зупинками припливу капіталу, втечею капіталу, скороченням запозичень тощо.

Сучасні структурні зрушення фінансових ринків і темп їх розвитку надзвичайно ускладнюють завдання з попередження та управління системними фінансовими ризиками. Зростаюча глобальна взаємопов'язаність у разі збільшила кількість можливих варіантів поширення фінансового ризику.

Відправною точкою системного аналізу ризиків в одній країні, як правило, є банківські системи. По-перше, це пов'язано з провідною роллю банків у фінансовому

посередництві та високою часткою коштів банків у позикових операціях. По-друге, глобалізовані фінансові ринки – це зовнішнє середовище функціонування банків, яке безпосередньо впливає на рішення з управління банківськими ризиками [1].

Уроки кризи свідчать, що практика поставила складне завдання, пов'язане не тільки із забезпеченням цінової стабільності, але і з досягненням загального рівня стабільності фінансової системи в рамках реалізації загальної фінансової політики держави [2, с. 266]. На початковому етапі уряд в основному обмежується заходами з негайного реагування: тимчасове заморожування депозитів, швидке постачання ліквідності в банківський сектор, розширення державних гарантій по внесках тощо. Зміст заходів визначається чинниками кризи – втратою довіри до банків з боку вкладників (вплив депозитів), коливаннями валютного курсу, кризами поза межами національної економіки. Поглиблення кризової ситуації може дати поштовх до створення таких спеціальних інститутів, як агентство з гарантування депозитів, кризовий фонд, утворений з платежів банків. Однак можливості монетарного і фінансового регулювання в окремій національній економіці поступаються потенціалу інтеграційного об'єднання.

Уряди європейських країн наприкінці минулого 2012 р. активізували пошуки інтеграційних механізмів підтримки міжнародної ліквідності. Розвиток інтеграційних процесів у Європі позначився подією, яка за важливістю не поступається введенню єдиної європейської валюти. Голови держав і урядів 27 країн Євросоюзу ухвалили рішення про створення Європейського банківського союзу, що, передусім, знаменує собою поглиблення європейської фінансової інтеграції, а також революційну зміну архітектури європейської банківської системи. Безпрецедентне розширення повноважень Європейського центрального банку і його перетворення на найважливіший наддержавний фінансовий інститут дають змогу поліпшити механізми підтримки і зміцнення фінансової безпеки ЄС. На даний момент, коли об'єднана Європа переживає один із найскладніших періодів свого існування, пов'язаний з наслідками світової фінансово-економічної кризи 2007 – 2008 рр. і регіональної кризи суверенного боргу, найбільшу увагу аналітиків привертає стратегія втілення цього рішення у життя.

Роль і значення ЄЦБ у процесах побудови єдиного економічного і фінансового простору в Європі – широкий напрям наукових досліджень, актуальність яких з часом лише посилюється під впливом глобальних і регіональних економічних криз, боргових проблем, монетарної нестабільності та інших загроз фінансовій безпеці. Науковий доробок у сфері обґрунтування функцій і повноважень центрального банку інтеграційного союзу складається переважно з праць західних економістів. На нашу думку, це пояснюється відносним ступенем зрілості європейських інтеграційних процесів, які суттєво випереджають інтеграцію в усіх інших регіонах світу, проте мають величезний потенціал подальшого розвитку. К. Вайвз (X. Vives), П. Гарбер, С. Гудхарт (C. Goodhart), Т. Падоа-Скіоппа (T. Padoa-Schioppa), П. Масон (P. Masson)

та ін. заклали методологічні основи досліджень формування єдиного фінансового простору. Ч. Віплош (C. Wyplosz), Г. Джеймс (H. James), Д. Шонмейкер (Dirk Schoenmaker), К. Вайвз (X. Vives) (у серії останніх праць) розвинули цей напрямок, зокрема, найбільш дискусійну тему – необхідність існування кредитора останньої інстанції для банків єврозони та виконання цієї функції Європейським центральним банком.

У вітчизняній науковій літературі проблематика створення централізованої системи регулювання і нагляду в ЄС та значення цих трансформацій для зміцнення фінансової безпеки регіонального союзу залишаються недостатньо висвітленими.

Мета статті – аналіз ролі та значення створення Європейського банківського союзу у контексті зміцнення фінансової безпеки ЄС.

Створення банківського союзу в об'єднаній Європі – не нова ініціатива, яка виникла під впливом кризи. У ході підготовки Маастрихтського договору на початку 1990-х рр. уже існувало тверде переконання, що єдина система банківського нагляду – ключовий елемент у створенні валютного союзу [3, с. 313 – 315]. Це переконання базувалося на логічному передбаченні, що єдина валюта буде поглиблювати фінансову взаємозалежність в Європі, що вимагає інтегрованої системи нагляду. Це також відповідало переважачій на той час моделі, за якою банківський надгляд мав належати до компетенції центрального банку. І хоча врешті-решт цей підхід поступився іншому, стаття 127 (6) Договору про ЄС залишила відкритою можливість закріплення наглядових повноважень за ЄЦБ на основі одностайного рішення країн-учасниць.

К. Вайвз (X. Vives) двадцять років тому запропонував такий розподіл повноважень контролю у Європейській системі центральних банків [4, с. 531]:

- 1) ЄСЦБ повинна виконувати функцію кредитора останньої інстанції у крайньому випадку, коли повинна бути збережена стабільність європейської фінансової і платіжної системи;
- 2) функція кредитора останньої інстанції ЄСЦБ повинна бути пов'язана з наглядовими повноваженнями;
- 3) побоювання потенційних зловживань з боку ЄСЦБ у ролі кредитора останньої інстанції з наглядовими повноваженнями є доречним, але не повинно переважати, оскільки:
- 4) потенційно оптимальним може бути пріоритет повноважень ЄЦБ у питаннях ліквідності та пріоритет Європейського агентства у питаннях платоспроможності (і, можливо, страхування вкладів). У цьому варіанті обидві установи матимуть контрольні повноваження, але ЄЦБ матиме першість.

Десять років поспіль К. Вайвз (X. Vives), спостерігаючи відсутність розвитку наддержавних регулюючих механізмів у фінансовій сфері, дійшов висновку, що саме кризові явища, як, наприклад, Велика депресія 1930-х рр., банкрутство близько 747 з 3234 ощадно-позичкових асоціацій у США у 1980-х і 1990-х рр., або так звана ощадно-позичкова криза (S&L's crisis, від англ. *savings and loans*), недавня світова фінансова криза традиційно спричиняли

зміни у фінансовому регулюванні. Отже, на думку вченого, питання в тому, чи буде ЄС чекати на велику кризу, щоб розробити адекватну систему нагляду і стабільності, або ж буде в змозі подолати політичні перешкоди, відмовитися від національного контролю й рухатися шляхом необхідних реформ [5, с. 57 – 82].

Необхідність суттєвого поглиблення багатостороннього режиму та створення єдиного регулятора банківської галузі зони євро з метою зробити її настільки ж швидкою і ефективною, як у межах однієї нації, передбачив також Т. Падоа-Скіоппа ще у 1999 р. [6]. Криза виявила різні недоліки в управлінні фінансовим сектором, які не були передбачені до 1999 р. і які мають вирішуватися також спільними зусиллями. Отже, актуальні завдання банківського союзу виходять за межі спільного суто банківського нагляду.

Ключовими складниками банківського союзу мають бути такі п'ять елементів: єдине зведення правил для банків (регулювання); єдина структура банківського нагляду (нагляд); єдиний механізм рефінансування банків за рахунок зборів із самого банківського сектора; єдина система захисту депозитів; єдиний механізм тимчасової бюджетної підтримки у разі необхідності [7].

Однією з ключових причин кризи було нарощування великих приватних фінансових дисбалансів у період з 1999 по 2008 рр. Це нарощування залишилося нерозпізнаним, тому що у центрі уваги управління перебували податково-бюджетна політика та Пакт стабільності і зростання. Це становище говорить про переважання довіри до приватного сектора як стабільної і самокоригованої сукупності цілком раціональних суб'єктів та про переконання щодо державного сектора як найбільш ймовірне джерело нестабільності.

Статистичні дані засвідчують, що між 1999 і 2007 рр. співвідношення державного боргу до ВВП в ЄВС знизилася в середньому приблизно на 6 процентних пунктів, тоді як відношення боргу приватного сектора до ВВП збільшилося майже на 27 процентних пунктів [7].

Усі ці приватні потоки здійснювалися за посередництва банківського сектора, який став набагато більш інтегрованим завдяки валютному союзу. Як у країнах-кредиторах, так і у країнах-позичальниках офіційні органи, призначені виявити ці зростаючі ризики і вжити дії для їх запобігання, були національними органами банківського нагляду, яким не вистачало ані відповідної інформації, ані необхідних інструментів. Зрештою, їх мандати були національними і не поширювалися на системні ризики всієї зони євро. Європейська фінансова інтеграція випередила європейський нагляд і фінансову стабільність і, як наслідок, фінансову стабільність було мимоволі принесено у жертву [8, с. 57 – 59].

За цих умов існування банківського союзу дає змогу перемістити нагляд з національного рівня фінансової політики на європейський: забезпечити інформацію про фінансову ситуацію у масштабах всієї євროзони, виявлення ранніх стадій накопичення системних ризиків, а також використання відповідних макропруденційних інструментів для боротьби з ними. Існування єдиного регулятора до

кризи дало би змогу розпізнати зростання заборгованості приватного сектора і вчасно вжити превентивні заходи.

Банківський союз може відігравати важливу роль також у пом'якшенні кризи. По-перше, зменшити так званий цикл «банк – петля суверенітету», що зводить нанівець фінансову стійкість держав [7]. Цей цикл обумовлений порядком банків або просто очікуванням того, що уряд повинен вжити рятувальний план боротьби за банки, що у подальшому збільшує вартість запозичень для держав і вартість фінансування витрат банків. Крім того, будь-яке додаткове фіскальне навантаження на окремі держави має розподілятися по всій євросоні у рамках єдиного механізму тимчасової бюджетної підтримки.

По-друге, банківський союз здатний зменшити фрагментацію фінансових ринків, яка стримує банківське кредитування та економічне зростання. На даний час фрагментація ринку серйозно порушує передавальний механізм грошово-кредитної політики ЄЦБ. У деяких країнах зміни основної процентної ставки повністю покладені на банки, в інших зміни процентних ставок практично не передаються у зв'язку з обмеженням фінансування банків. Це робить кредит важко доступним або надмірно дорогим в деяких частинах євросони.

Обмеженню фінансової фрагментації сприятиме також проведення надійних стрес-тестів з метою запобігання приховування банками поганих активів в деяких країнах, а схеми гарантування вкладів повинні повернути довіру вкладників.

Отже, створення Європейського банківського союзу дійсно обґрунтовується суттєвими позитивними наслідками. Проте сутність і зміст перших пропозицій з реалізації союзу у банківській сфері, які передбачали тільки єдину систему регулювання і нагляду, були піддані гострій критиці з боку провідних учених. Так, наприклад, Ч. Віплош, підкреслюючи, що жодна банківська система не може існувати без кредитора останньої інстанції, зауважив, що Євросона потребує єдиного регулятора, єдиного керівника, єдиного органу прийняття рішень і, швидше за все, спільного механізму страхування вкладів, оскільки усі ці складові і визначають наявність банківського союзу. Отже, важливо розуміти, що часткове банківське об'єднання не краще, ніж відсутність банківського союзу, а, можливо, ще гірше [9].

Відаючи належне важливості створення банківського союзу, Т. Хуертас (T. Huertas) наголошує, що всі його складові (нагляд, регулювання, дозвіл, гарантії депозитів і надання ліквідності центральним банком) мають бути реалізовані у повному обсязі [10]. Зауважимо, однак, що перетворення цього задуму на реальність ускладнюється повільним відновленням європейської економіки після кризи. За прогнозом ЄЦБ, після падіння на 0,4 – 0,6% у 2012 р. очікується падіння ще на 0,3 – 0,9% у 2013 р., і тільки у 2014 р. ВВП євросони зросте на 0,2 – 2,2%.

Актуальна «дорожня карта» зі створення Європейського банківського союзу містить низку послідовних етапів. *Перший етап* – це поступовий запуск єдиного наглядового механізму ЄС (*Single Supervisory Mechanism, SSM*), який створюватиметься впродовж усього 2013 р. і має розпочати роботу в повному обсязі до 1 березня 2014 р.;

другий – введення системи прямої рекапіталізації банків через вже існуючий Європейський стабілізаційний механізм. ЄЦБ надаються небачені до цих пір повноваження, які дозволять йому здійснювати прямий нагляд за найбільшими банками Євросоюзу. Це дає можливість банкам, які підпадають під дію угоди, у разі необхідності отримувати фінансову допомогу від ЄЦБ безпосередньо, без попереднього схвалення на рівні національних урядів. Завдяки новому механізмові фінансові чиновники єврозони сподіваються уникнути затягування надання фінансової допомоги в екстремних випадках, подібних тому, який мав місце в цьому році в Іспанії. Як відомо, уряд цієї країни кілька місяців вирішував, чи варто звертатися за зовнішньою рекапіталізацією банківської системи.

У відповідності з угодою ЄЦБ належить безпосередньо контролювати всі кредитні установи з активами понад 30 млрд євро або з активами, еквівалентними 20% обсягу ВВП їхніх країн. В обов'язковому порядку під нагляд потрапляють три найбільших банки в кожній державі – члені ЄС. Таким чином, під безпосередній контроль ЄЦБ перейдуть близько 140 найбільших банківських груп єврозони [7], у складі яких близько тисячі банків. Інші п'ять тисяч банків із шести тисяч кредитних установ країн єврозони контролюватимуться національними органами нагляду. Однак ЄЦБ зможе втрутитися, якщо він побачить проблеми в будь-якому з банків єврозони, у тому числі дрібному. Це – один із засвоєних уроків кризи, яка показала, що яка не тільки великі банки можуть бути джерелом загальної фінансової нестабільності.

Наразі Велика Британія, Швеція і Чехія не висловили бажання приєднатися до загальноєвропейського банківського наглядового механізму і прагнуть збереження суверенітету у сфері контролю над банками. Для банків країн, які входять до ЄС, але залишаються поза зоною євро, діятиме особливий режим, на дотриманні якого наполягала в основному Велика Британія. Зокрема, для поширення наглядових рішень Європейського банківського союзу на країни – члени ЄС, що не входять в союз, потрібна подвійна більшість при голосуванні.

Наступним етапом формування цього союзу має стати створення загальноєвропейського агентства з повноваженнями резолюції (*common Resolution Agency, RA*), уповноваженого закрити банки, які ЄЦБ визнає проблемними. Цей інститут є необхідним, оскільки мандат ЄЦБ не поширювався на цю сферу до заснування банківського союзу. Необхідною умовою роботи такого агентства, згідно з підписаною в рамках Євросоюзу угодою, стане створення фонду для покриття витрат, пов'язаних із закриттям банків. Фонд забезпечуватиме роботу тих підрозділів банку, які відповідають за здійснення платежів та кредитування; інші підрозділи банку-банкрута ліквідуються.

Нарешті, третім і останнім етапом створення Європейського банківського союзу стане прийняття і використання країнами Європи спільного фонду гарантування депозитів (*common Deposit Insurance Fund, DIF*), покликаною зупинити паніку і масове вилучення банківських вкладів у випадках форс-мажору.

ВИСНОВКИ

Проведений у статті аналіз показує, що прагнення реалізувати суто національні інтереси у фінансовій сфері за відсутності адекватного багатостороннього механізму координації призводить до ослаблення потенціалу фінансової стійкості регіонального об'єднання. Необхідність фінансового регулювання не може бути абсолютною компетенцією окремих країн, що працюють на національному рівні; це вимагає тіснішої міжнародної координації, ніж у минулому, і, можливо, навіть великих жертв у питаннях національного суверенітету.

Створення Європейського банківського союзу віддзеркалює тенденцію до посилення наднаціонального управління економічною і фінансовою політикою в ЄС при одночасному ослабленні функцій суверенних урядів. Зазначені зміни розглядаються як стратегічні заходи, розраховані на довгострокову перспективу, з метою виведення Євросоюзу на новий якісний рівень інтеграції в економічній, фінансовій, монетарній, а також політичній сферах.

Європейський банківський союз створює можливість для розширення повноважень Єврокомісії та ЄЦБ через запровадження механізму банківського нагляду зі створенням під їхню егідою спеціального органу з контролю, нагляду над банківськими системами країн-учасниць; створення загальноєвропейського фонду гарантування виплат вкладів клієнтам банків; централізацію та гармонізацію єдиного банківського законодавства та зміцнення позицій ЄЦБ.

Створення Європейського банківського союзу – процес, спрямований на зміцнення фінансової безпеки країн Європи на основі об'єднання коштів інвесторів з європейських та інших країн, поліпшення фінансування реального сектора економіки та вдосконалення управління ризиками у банківській сфері за допомогою впровадження і використання регіональних (наднаціональних) інститутів і механізмів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Шемет Т. С. Фінансово-банківський сектор як джерело загроз безпеки: глобальний аспект / Т. С. Шемет // Ефективна економіка. – 2013. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1903>
2. Галушко Ю. П. Монетарний інструментарій посткризового відновлення / Ю. П. Галушко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 9. – С. 265 – 268.
3. James H. Making the European Monetary Union / Harold James. – Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press, 2012. – 592 p.
4. Vives X. The Supervisory Function of the European System of Central Banks / X. Vives // Giornale degli Economisti e Annali di Economia. – 1992. – V. 51. – № (9 – 12). – P. 523 – 532.
5. Vives X. Restructuring Financial Regulation in the European Monetary Union / X. Vives // Journal of Financial Services Research. – 2001. – № 19 (1). – P. 57 – 82.
6. Padoa-Schioppa T. Lecture at the London School of Economics, Financial Markets Group on 24 February 1999 [Електронний ресурс] / Tommaso Padoa-Schioppa. – Режим доступу: <https://www.ecb.int/press/key/date/1999/html/sp990224.en.html>

7. **Constâncio V.** The nature and significance of Banking Union [Electronic resource] / Vítor Constâncio // Speech at the conference «Financial Regulation: Towards a global regulatory framework?» (London, 11 March 2013). – Mode of access: <http://www.ecb.int/press/key/date/2013/html/sp130311.en.html>

8. **Schoenmaker D.** The Financial Trilemma / Dirk Schoenmaker // Economics Letters. – 2011. – Vol. 111. – p. 57 – 59; Duisenberg School of Finance – Tinbergen Institute Discussion Papers No. TI 11–019 / DSF 7.

9. **Wyplosz C.** Banking union as a crisis–management tool [Electronic resource] / C. Wyplosz C. – Mode of access: <http://www.voxeu.org/article/banking-union-crisis-management-tool>

10. **Huertas T. F.** Banking Union: What Will It Mean for Europe? / Thomas F. Huertas // LSE Financial Markets Group Paper Series. – 2012. – Special Paper 213. – 7 p.

REFERENCES

Constancio, V. "The nature and significance of Banking Union". <http://www.ecb.int/press/key/date/2013/html/sp130311.en.html>

Halushko, Yu. P. "Monetarnyi instrumentarii postkryzovoho vidnovlennia" [Monetary instruments of post-crisis recovery]. *Biznes Inform*, no. 9 (2012): 265–268.

Huertas, T. F. "Banking Union: What Will It Mean for Europe?". *LSE Financial Markets Group Paper Series*, 2012.

James, H. *Making the European Monetary Union Cambridge*: Belknap Press of Harvard University Press, 2012.

Padoa-Schioppa, T. "Lecture at the London School of Economics, Financial Markets Group on 24 February 1999". <https://www.ecb.int/press/key/date/1999/html/sp990224.en.html>

Shemet, T. S. "Fynansovo-bankivskyi sektor iak dzhe-relo zahroz bezpeky: hlobalnyi aspekt" [Finance and banking sector as a source of security threats: the global dimension]. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1903>

Schoenmaker, D. "The Financial Trilemma". *Economics Letters*, vol. 111. (2011): 57–59.

Vives, Kh. "Restructuring Financial Regulation in the European Monetary Union". *Journal of Financial Services Research*, no. 19(1) (2001): 57–82.

Vives, Kh. "The Supervisory Function of the European System of Central Banks". *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, vol. 51, no. (9–12) (1992): 523–532.

Wyplosz, C. "Banking union as a crisis–management tool". <http://www.voxeu.org/article/banking-union-crisis-management-tool>

УДК 336.76

ОЦІНКА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ У КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ В ПЕРІОД ТРАНСФОРМАЦІЇ

КАСІЯН Є. В.

УДК 336.76

Касіян Є. В. Оцінка розвитку фінансових ринків у країнах Центральної та Східної Європи в період трансформації

У даній статті досліджено розвиток фінансових ринків перехідних економік Центральної та Східної Європи як важливого фактора, що впливає на економічне зростання. У статті також звертається увага на особливості фінансових реформ спрямованих на створення ефективних фондових ринків та їх результативність. Автором зроблено оцінку рівня розвитку ринків цінних паперів у країнах Центральної та Східної Європи в контексті їхніх якісних характеристик таких як глибина, ефективність і стабільність, показано рівень інтеграції у міжнародні ринки капіталу та проведено порівняльну характеристику із розвинутими сусідніми країнами–членами Європейського Союзу. Також у статті досліджено основні недоліки та проблеми розвитку фінансових ринків у цих державах, окреслено перспективи їх розвитку у посткризовий період.

Ключові слова: країни ЦСЄ, фінансова система, трансформація, приватизація, фондовий ринок, боргові цінні папери.

Табл.: 6. **Бібл.:** 15.

Касіян Євген Володимирович – аспірант, кафедра міжнародного економічного аналізу та фінансів, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: yevhenkasiyan@gmail.com

УДК 336.76

Касіян Е. В. Оценка развития финансовых рынков в странах Центральной и Восточной Европы в период трансформации

В данной статье исследовано развитие финансовых рынков переходных экономик Центральной и Восточной Европы как важного фактора, влияющего на экономический рост. В статье также обращается внимание на особенности финансовых реформ направленных на создание эффективных фондовых рынков и ее результативность. Автором сделана оценка уровня развития рынков ценных бумаг в странах Центральной и Восточной Европы в контексте их качественных характеристик таких как глубина, эффективность и стабильность, показан уровень интеграции в международные рынки капитала и проведена сравнительная характеристика с развитыми соседними странами – членами Европейского Союза. Также в статье исследованы основные недостатки и проблемы развития финансовых рынков в этих государствах, намечены перспективы их развития в посткризисный период.

Ключевые слова: страны ЦВЕ, финансовая система, трансформация, приватизация, фондовый рынок, долговые ценные бумаги

Табл.: 6. **Библ.:** 15.

Касіян Євгеній Владімірович – аспірант, кафедра міжнародного економічного аналізу та фінансів, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: yevhenkasiyan@gmail.com

UDC 336.76

Kasiyan Ye. V. Assessment of Development of Financial Markets in Central and Eastern European Countries During the Period of Transformation

The article studies development of financial markets of transition economies of Central and Eastern Europe as an important factor that influences economic growth. The article also draws attention to specific features of financial reforms directed at creation of efficient stock markets and its productivity. The author makes assessment of the level of development of the securities markets in the countries of Central and Eastern Europe in the context of their qualitative characteristics, such as depth, efficiency and stability. The author also shows the level of integration into international markets of capital and conducts comparison with developed neighbouring countries – members of European Union. The article also studies main shortcomings and problems of development of financial markets in these states and sets prospects of their development in the post-crisis period.

Key words: CEE countries, financial system, transformation, privatisation, stock market, debt securities

Tabl.: 6. **Bibl.:** 15.

Kasiyan Yevgen V. – Postgraduate Student, Department of International Economic Analysis and Finance, Ivan Franko National University of Lviv (вул. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: yevhenkasiyan@gmail.com

7. **Constâncio V.** The nature and significance of Banking Union [Electronic resource] / Vítor Constâncio // Speech at the conference «Financial Regulation: Towards a global regulatory framework?» (London, 11 March 2013). – Mode of access: <http://www.ecb.int/press/key/date/2013/html/sp130311.en.html>

8. **Schoenmaker D.** The Financial Trilemma / Dirk Schoenmaker // Economics Letters. – 2011. – Vol. 111. – p. 57 – 59; Duisenberg School of Finance – Tinbergen Institute Discussion Papers No. TI 11–019 / DSF 7.

9. **Wyplosz C.** Banking union as a crisis–management tool [Electronic resource] / C. Wyplosz C. – Mode of access: <http://www.voxeu.org/article/banking-union-crisis-management-tool>

10. **Huertas T. F.** Banking Union: What Will It Mean for Europe? / Thomas F. Huertas // LSE Financial Markets Group Paper Series. – 2012. – Special Paper 213. – 7 p.

REFERENCES

Constancio, V. "The nature and significance of Banking Union". <http://www.ecb.int/press/key/date/2013/html/sp130311.en.html>

Halushko, Yu. P. "Monetarnyi instrumentarii postkryzovoho vidnovlennia" [Monetary instruments of post-crisis recovery]. *Biznes Inform*, no. 9 (2012): 265–268.

Huertas, T. F. "Banking Union: What Will It Mean for Europe?". *LSE Financial Markets Group Paper Series*, 2012.

James, H. *Making the European Monetary Union Cambridge*: Belknap Press of Harvard University Press, 2012.

Padoa-Schioppa, T. "Lecture at the London School of Economics, Financial Markets Group on 24 February 1999". <https://www.ecb.int/press/key/date/1999/html/sp990224.en.html>

Shemet, T. S. "Fynansovo-bankivskyi sektor iak dzhe-relo zahroz bezpeky: hlobalnyi aspekt" [Finance and banking sector as a source of security threats: the global dimension]. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1903>

Schoenmaker, D. "The Financial Trilemma". *Economics Letters*, vol. 111. (2011): 57–59.

Vives, Kh. "Restructuring Financial Regulation in the European Monetary Union". *Journal of Financial Services Research*, no. 19(1) (2001): 57–82.

Vives, Kh. "The Supervisory Function of the European System of Central Banks". *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, vol. 51, no. (9–12) (1992): 523–532.

Wyplosz, C. "Banking union as a crisis–management tool". <http://www.voxeu.org/article/banking-union-crisis-management-tool>

УДК 336.76

ОЦІНКА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ У КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ В ПЕРІОД ТРАНСФОРМАЦІЇ

КАСІЯН Є. В.

УДК 336.76

Касіян Є. В. Оцінка розвитку фінансових ринків у країнах Центральної та Східної Європи в період трансформації

У даній статті досліджено розвиток фінансових ринків перехідних економік Центральної та Східної Європи як важливого фактора, що впливає на економічне зростання. У статті також звертається увага на особливості фінансових реформ спрямованих на створення ефективних фондових ринків та їх результативність. Автором зроблено оцінку рівня розвитку ринків цінних паперів у країнах Центральної та Східної Європи в контексті їхніх якісних характеристик таких як глибина, ефективність і стабільність, показано рівень інтеграції у міжнародні ринки капіталу та проведено порівняльну характеристику із розвинутими сусідніми країнами–членами Європейського Союзу. Також у статті досліджено основні недоліки та проблеми розвитку фінансових ринків у цих державах, окреслено перспективи їх розвитку у посткризовий період.

Ключові слова: країни ЦСЄ, фінансова система, трансформація, приватизація, фондовий ринок, боргові цінні папери.

Табл.: 6. **Бібл.:** 15.

Касіян Євген Володимирович – аспірант, кафедра міжнародного економічного аналізу та фінансів, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: yevhenkasiyan@gmail.com

УДК 336.76

Касіян Е. В. Оценка развития финансовых рынков в странах Центральной и Восточной Европы в период трансформации

В данной статье исследовано развитие финансовых рынков переходных экономик Центральной и Восточной Европы как важного фактора, влияющего на экономический рост. В статье также обращается внимание на особенности финансовых реформ направленных на создание эффективных фондовых рынков и ее результативность. Автором сделана оценка уровня развития рынков ценных бумаг в странах Центральной и Восточной Европы в контексте их качественных характеристик таких как глубина, эффективность и стабильность, показан уровень интеграции в международные рынки капитала и проведена сравнительная характеристика с развитыми соседними странами – членами Европейского Союза. Также в статье исследованы основные недостатки и проблемы развития финансовых рынков в этих государствах, намечены перспективы их развития в посткризисный период.

Ключевые слова: страны ЦВЕ, финансовая система, трансформация, приватизация, фондовый рынок, долговые ценные бумаги

Табл.: 6. **Библ.:** 15.

Касіян Євгеній Владімірович – аспірант, кафедра міжнародного економічного аналізу та фінансів, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: yevhenkasiyan@gmail.com

UDC 336.76

Kasiyan Ye. V. Assessment of Development of Financial Markets in Central and Eastern European Countries During the Period of Transformation

The article studies development of financial markets of transition economies of Central and Eastern Europe as an important factor that influences economic growth. The article also draws attention to specific features of financial reforms directed at creation of efficient stock markets and its productivity. The author makes assessment of the level of development of the securities markets in the countries of Central and Eastern Europe in the context of their qualitative characteristics, such as depth, efficiency and stability. The author also shows the level of integration into international markets of capital and conducts comparison with developed neighbouring countries – members of European Union. The article also studies main shortcomings and problems of development of financial markets in these states and sets prospects of their development in the post-crisis period.

Key words: CEE countries, financial system, transformation, privatisation, stock market, debt securities

Tabl.: 6. **Bibl.:** 15.

Kasiyan Yevgen V. – Postgraduate Student, Department of International Economic Analysis and Finance, Ivan Franko National University of Lviv (вул. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: yevhenkasiyan@gmail.com

Світова фінансова криза 2008 р. підкреслила важливу роль фінансової системи в розвитку реального сектора економіки та для досягнення поставлених цілей макроекономічної політики кожної держави. Для перехідних економік Європейського Союзу це стало важливим уроком, що показав недоліки фінансового розвитку, і досвідом, котрий потрібно брати до уваги при проведенні подальших фінансових реформ. Однією з ключових проблем, що виникла в період кризи, була залежність фінансової системи від зовнішнього капіталу західних банків, котрим на лежить близько 80% активів банківського сектора країн Центральної та Східної Європи (далі ЦСЄ). Фінансові системи цих країн є континентального типу, де ключову роль у фінансовій системі відіграє банківський сектор, для якого характерний високий рівень концентрації, тому існують певні фінансові ризики, пов'язані з вразливістю перед зовнішніми шоками. Розвиток фінансових ринків може частково компенсувати цю вразливість, створюючи альтернативні, внутрішні джерела капіталу, що пом'якшуватимуть зовнішні шоки. Протягом усього процесу трансформації фінансових систем країнами ЦСЄ було вжито багато заходів для формування ефективних фінансових ринків, зокрема, фондових ринків, що мали створити альтернативу банківській системі, котра на початковому етапі трансформації була неефективною та завантаженою безнадійними кредитами колишніх державних підприємств. Аналіз основних досягнень країн ЦСЄ у формуванні фінансових ринків буде корисним для подальшого прийняття рішень, щодо визначення ефективності проведення фінансових реформ, зокрема дане питання буде цікаве і для України, фінансова система якої також проходить подібні трансформаційні процеси.

Метою даної статті є оцінка рівня розвитку фінансових ринків у країнах ЦСЄ, здійснення їхньої порівняльної характеристики та визначення основних недоліків і проблем розвитку фінансових ринків у цих державах.

У західній економічній думці питанню розвитку фінансових ринків у перехідних економіках та їх ролі у економічному розвитку держави приділяли увагу такі економісти, як Е. Дерміргук-Кунт, Р. Левін [1, 5], Дж. Фінк [2], Е. Золі [3], М. Болінг, Ф. Лірман [4] та інші. Серед вітчизняних науковців, що досліджували розвиток фінансових ринків у перехідних економіках, слід виділити роботи О. А. Голубцової [9], С. Л. Котлярова [10], І. О. Лютого [11], О. В. Сніжко [12], І. О. Школьника [13], О. В. Баулат [15] та ін. Зокрема значна частина аналітичного матеріалу та емпіричних даних, що стосується фінансового розвитку, міститься у звітах Світового банку та Міжнародного Валютного Фонду.

Відповідно до економічної теорії розвинута фінансова система складається з фінансових інституцій банківського та небанківського типу та фінансових ринків, які взаємодіють між собою, зазвичай, складним чином, з метою залучення коштів для інвестицій і забезпечення роботи механізмів фінансування комерційної діяльності, у тому числі платіжних систем, і виконання інших важливих функцій фінансової системи. Роль фінансових установ у цій системі полягає, насамперед, у посередництві між тими, хто надає кошти, і тими, хто потребує кош-

тів, і, як правило, пов'язана з трансформацією ризиків і управлінням ними. Зокрема, для депозитної установи цей ризик виникає внаслідок його ролі в перетворенні термінів погашення, коли його зобов'язання зазвичай носять короткостроковий характер, наприклад, депозити до запитання, а його активи мають більш тривалий термін погашення і часто є неліквідними.

Фінансові ринки служать механізмом взаємодії різних суб'єктів, у рамках якого відповідно до встановлених правил ведення діяльності може здійснюватися купівля-продаж фінансових вимог і який може полегшити управління ризиком та його перетворення. Вони також відіграють важливу роль у визначенні ринкових цін. Існують різні види фінансових ринків залежно від характеру вимог, що обертаються на них, у тому числі грошові ринки, ринки облігацій, ринки інструментів участі в капіталі, ринки похідних інструментів, ринки біржових товарів і валютний ринок.

У сучасній економічній думці довгий час існувала полеміка з приводу того, котра складова фінансової системи відіграє важливішу роль у фінансовому розвитку та його значимості для економічного зростання. У багатьох дослідженнях порівнюються банковоорієнтовані фінансові системи Німеччини, Японії та ринковоорієнтовані фінансові системи США та Англії. Р. Левін пише у своїй роботі, що не є важливим те, котрими каналами буде надходити капітал, а важлива загальна ефективність функціонування фінансової системи [5, с. 3 – 6]. Р. Мертон та Б. Зві у своїх дослідженнях розглядають еволюцію фінансової системи як інноваційну спіраль, де організовані ринки та фінансові посередники конкурують у статичному плані, але доповнюють одне одного з позиції динаміки [6, с. 14]. Сьогодні банки та фінансові ринки конкурують між собою, пропонуючи подібні продукти та використовуючи подібні фінансові інструменти, більше того, існує цілий ряд доказів тому, що фінансові продукти, створені фінансовими посередниками, переходять у арсенал фінансових ринків. Таким чином, розвиток фінансових ринків сприяє розвитку усїєї фінансової системи та покращенню її ефективності функціонування.

Сьогодні існує достатня кількість емпіричних досліджень, що показують важливу роль фінансових ринків у економічному та фінансовому розвитку:

- 1) ліквідність фондового ринку має позитивний вплив на акумуляцію капіталу, зростання продуктивності праці, а також поточні та майбутні темпи економічного зростання [7];
- 2) у цілому, економічна теорія передбачає, що фондові ринки сприяють довгостроковому економічному зростанню шляхом розвитку спеціалізації, придбання та розповсюдження інформації, а також мобілізації заощаджень у більш ефективний спосіб сприяючи інвестиціям [8];
- 3) дослідження також показали, що в міру того, як країни стають багатшими, фондові ринки стають більш активними і ефективними по відношенню до банківських установ [1];
- 4) ринки облігацій отримали мало уваги з боку емпіричних досліджень, проте останні дослідження показали, що ринки облігацій відіграють важливу роль у

фінансовому розвитку та ефективному розподілі капіталу [2];

5) похідні ринки цінних паперів також є важливим аспектом цього напрямку, тому що вони можуть значно поліпшити диверсифікацію ризиків і ризик менеджмент. Розвиток ринку похідних інструментів може підвищити довіру міжнародних інвесторів і фінансових інституцій і заохочення цих агентів для участі в них [4, с. 53 – 58].

Одним із важливих завдань, які вирішувалися урядами країн ЦСЄ в процесі системної трансформації, стало формування національних ринків цінних паперів, що відіграють важливу роль в акумуляції капіталу для інвестицій у реальний сектор економіки, сприяючи таким чином раціональному розміщенню фінансових ресурсів. Важливим періодом для формування основи фінансових ринків є період 1990-х років, де було проведено цілий ряд структурних реформ, що мали сприяти формуванню ефективного фінансового сектора, котрий на початку 90-х років був представлений неефективною однорівневою банківською системою.

Першим кроком на шляху до створення фінансових ринків стала приватизація. Мета і завдання приватизації та управління об'єктами державної власності для країн ЦСЄ були практично однаковими, проте методи та інструменти, що використовувалися при проведенні фінансових реформ, значно відрізнялися. У польській практиці, наприклад, значна увага приділялася передприватизаційним заходам і підготовці підприємств, в Угорщині увагу було зосереджено на залученні іноземного капіталу. При цьому в країнах ЦСЄ було використано змішані схеми, що об'єднали еквівалентні й нееквівалентні методи трансформації державної власності у приватну. Найбільш поширеною була програма рівного доступу до власності, за допомогою ваучерів. При цьому схеми ваучерної приватизації мали свої відмінності. Більшість програм приватизації передбачали створення інститутів-посередників, які представляли б інтереси власників на конкретних підприємствах. Також значно відрізнялася природа приватизаційних фондів, порядок їх формування та права. Наприклад, у Чехії й Словаччині було дозволено створення приватних фондів, що конкурували між собою за одержання від населення ваучерів в обмін на акції фондів. На відміну від чеської, румунська і польська програми передбачали створення ряду інвестиційних фондів посередників, штат яких призначався спостережними радами, обраними урядом. У Румунії акції фондів розподілялися між громадянами, без проведення аукціонів. Проте фонди виявилися малопридатними для сприйняття сигналів ринку і перетворилися на державні холдингові компанії [9, 10].

Фондові ринки країн ЦСЄ на початку трансформаційного періоду мали на меті підвищити бюджетні доходи та ефективність великих підприємств в умовах ліберальної економіки. У загальному період 1990-х років можна умовно назвати періодом формування умов для розвитку фінансових ринків. Відсутність ефективної інституціональної структури, несприятливі макроекономічні умови та кризове середовище робили фінансові ринки в цей період неефективними, неліквідними і

високоризикованими для інвестицій, проте основу для їхнього розвитку країнам ЦСЄ було сформовано.

Наступний період розвитку фінансового сектора країн ЦСЄ характеризується значним прогресом у ефективності функціонування фінансових посередників. Фінансова глобалізація, євроінтеграція та політика фінансової лібералізації відіграють ключову роль у процесі розвитку фінансових ринків та фінансових інституцій. Починаючи з 2000 р. і до фінансової кризи 2008 р., ринки цінних паперів зробили значний ривок у своєму розвитку. У першу чергу це стосується фондових ринків, глибина яких за цей період зросла у декілька раз.

Ключовими показниками, що характеризують глибину фондового ринку, є *показник капіталізації фондового ринку та загальна вартість торгованих акцій у абсолютному та відносному вимірі*. Ринкова капіталізація, або ринкова вартість котованих компаній, – це ціна акції, помножена на кількість акцій в обігу. Котовані вітчизняні компанії – це включені в домашній ринок компанії, які зареєстровано на фондових біржах країни на кінець року. До котованих компаній не включаються інвестиційні компанії, взаємні фонди та інші колективні інвестиційні механізми. Показник загальної вартості торгованих акцій доповнює коефіцієнт ринкової капіталізації, указуючи, чи торгівля відповідає розмірові ринку. Аналізуючи динаміку цих показників за період з 2000 по 2011 рр., можна виділити два періоди з двома різними трендами (табл. 1). Для докризового періоду характерне інтенсивне зростання на фондових ринках, для посткризового характерний спад і скорочення обсягів торгів. Капіталізація фондових ринків країн ЦСЄ у докризовий період зросла у декілька разів, за винятком Естонії. Значна частина польських, чеських та угорських компаній, що брали участь у залученні акціонерного капіталу, отримали крос-лістинг на міжнародних фондових біржах. Найвищі показники капіталізації по відношенню до ВВП на кінець 2007 р. мали Болгарія – 51%, Польща – 48%, Словенія – 61%, Чехія – 41%, Угорщина – 35%. Проте ці показники залишалися нижчими у порівнянні з іншими країнами – членами Європейського Союзу. Так, у 2007 р. капіталізація фондового ринку Греції у відношенні до ВВП складала близько 87%, Іспанії – 125%, Португалії – 57%, Німеччини – 63%, Великобританії – 137%. Капіталізація фондового ринку України у 2007 р. складала 78% від ВВП [14].

Що стосується капіталізації фондового ринку в абсолютних величинах, то безумовним лідером залишається Польща, для якої цей показник у 2007 р. складав 207 322 млн дол. США, тоді як ринкова капіталізація найближчого конкурента – Чехії складала лише 73 420 млн дол. США (див. табл. 1). Проте, порівнюючи з розвинутими економіками ЄС, цей показник є зовсім невеликий. Так, для грецького фондового ринку цей показник складав у 2007 р. 264 942 млн дол. США, для іспанського – 1,8 трлн дол. США, французького – 2,7 трлн дол. США, для України цей показник складав 111 760 млн дол. США. Тому з позиції глибини розвиток фондових ринків перехідних економік ЄС залишається на низькому рівні в порівнянні з розвинутими країнами.

Капіталізація фондових ринків країн ЦСЄ

Країна	Капіталізація фондового ринку (у % від ВВП)			Капіталізація фондового ринку (у млн дол. США)		
	2000	2007	2011	2000	2007	2011
Болгарія	4,78	51,75	15,42	617	21 793	8 253
Естонія	32,53	27,45	7,27	1 846	6 037	1 611
Латвія	7,19	10,82	3,81	563	3 111	1 076
Литва	13,89	25,92	9,54	1 588	10 134	4 075
Польща	18,26	48,74	26,87	31 279	207 322	138 246
Румунія	2,89	26,54	11,79	1 069	44 925	21 197
Словаччина	4,24	8,29	4,93	1 217	6 971	4 736
Словенія	12,75	61,22	12,77	2 547	28 963	6 326
Угорщина	25,91	35,01	13,41	12 021	47 651	18 773
Чехія	18,71	40,67	17,67	11 002	73 420	38 352

Джерело: База даних Світового банку.

Фінансова криза значно потрясла фондові ринки країн ЦСЄ, а їхня капіталізація впала у декілька разів, порівнюючи 2007 р. з 2011 р., нівелювавши попередні досягнення.

Поряд із показником капіталізації для оцінки глибини фондових ринків використовується *показник загальної вартості торгованих акцій* за певний період, що говорить про активність на фондовому ринку. Цей показник доповнює коефіцієнт ринкової капіталізації, указуючи, чи торгівля відповідає розмірові ринку. Аналізуючи відносні та абсолютні величини цього показника, можна говорити про те, що розвиток фондових ринків та їхня активність залишаються на дуже низькому рівні. Так, найвищий показник загальної вартості торгованих акцій є у Польщі, який складав відповідно 84 568 млн дол. США у 2007 р. і 95 894 млн дол. США у 2011 р., що говорить про швидке відновлення активності фондового ринку в цій країні (табл. 2). У порівнянні з розвинутими країнами цей рівень активності залишається досить низьким. Так, у проблемній Греції загальна вартість

торгованих акцій по відношенню до ВВП складала 50% у 2007 р. і близько 9% у 2011 р., у абсолютних величинах цей показник складав 151 534 млн дол. США і 24 712 млн дол. США відповідно. Порівнюючи з показниками ринкової капіталізації, можна говорити про слабку активність фондових ринків країн ЦСЄ.

Однією з важливих характеристик розвитку фондових ринків є їхня ефективність. Одним із показників, що характеризують ефективність фондових ринків, є *показник оборотності фондового ринку*. Коефіцієнт оборотності – це загальна вартість акцій, торгованих протягом указанного періоду, поділена на середню ринкову капіталізацію за цей період. Цей показник характеризує ліквідність ринку. Порівнюючи оборотність фондових ринків ЦСЄ із розвинутими країнами, можна побачити, що ліквідність цих ринків залишається також на низькому рівні. За даними Світового банку для розвинутих фондових ринків, коефіцієнти оборотності фондового ринку у докризовий 2007 р. і посткризовий 2011 р. складали 64% та 47% у Греції, 190% та 129% у Іспанії, 180% та 135%

Таблиця 2

Активність фондових ринків країн ЦСЄ

Країна	Загальна вартість торгованих акцій (у % від ВВП)			Загальна вартість торгованих акцій (млн дол. США)		
	2000	2007	2011	2000	2007	2011
Болгарія	0,45	13,05	0,49	58	5 498	264
Естонія	5,75	9,53	1,10	326	2 096	243
Латвія	2,91	0,49	0,18	228	140	51
Литва	1,77	2,62	0,57	202	1 024	245
Польща	8,54	19,88	18,64	14 631	84 568	95 894
Румунія	0,64	4,78	1,78	236	8 095	3 203
Словаччина	3,12	0,04	0,47	896	30	452
Словенія	2,33	5,74	1,03	465	2 713	512
Угорщина	26,19	34,90	13,92	12 150	47 497	19 490
Чехія	11,19	23,23	7,13	6 582	41 934	15 471

Джерело: База даних Світового банку.

у Німеччині, 270% та 138% у Великобританії. Найбільш ліквідними ринками серед перехідних економік ЦЄС залишаються фондові ринки Польщі, Угорщини, Чехії. Ліквідність фондового ринку Польщі у 2011 р. перевищила докризовий рівень. Український фондовий ринок за рівнем ліквідності значно відстає від своїх сусідів, коефіцієнт оборотності у 2011 р складав лише 14%, у докризовий період – лише 4%. Що стосується кількості вітчизняних компаній, чії акції котуються на фондових біржах, то для більшості країн ЦЄС спостерігалася тенденція до скорочення, за винятком Польщі, де кількість вітчизняних котованих компаній зросла до 757 у 2011 р. (табл. 3).

Ще одним із показників, що характеризує стабільність та чутливість фондового ринку, є *показник волатильності дохідності національного фондового індексу*. У нашому випадку волатильність фондового індексу є 360-денним стандартним відхиленням дохідності національного фондового індексу. Для розвинутих фондових ринків Великобританії та США у докризові роки цей по-

казник складав 10 – 15 відсотків. Із табл. 4 видно, що фінансова криза 2008 р. значно потрясла фондові ринки країн ЦЄС, при цьому дещо вища волатильність у кризовий період була характерна для більш розвинутих ринків Польщі, Угорщини, Чехії (див. табл. 4).

Розвиток ринків боргових цінних паперів країн ЦЄС, у порівнянні з розвинутими країнами ЄС, також залишаються на відчутно нижчому рівні, особливо це стосується зобов'язань приватного сектора. Так, для розвинутих економік ЄС вартість внутрішніх боргових зобов'язань приватного сектора, що включає довгострокові облигації, комерційні цінні папери та інші короткострокові боргові цінні папери, складала від 30 до 60% від ВВП у 2010 р., тоді як серед країн ЦЄС найвищий показник мала Чехія – лише 13% від ВВП (табл. 5). Що стосується величини державних боргових зобов'язань по відношенню до ВВП, то у розвинутих економіках ЄС цей показник також складає від 40 до 60%, у США цей показник у 2010 р. складав 70%, у Японії 200%.

Таблиця 3

Показники розвитку фондових ринків ЦЄС

Країна	Коефіцієнт оборотності фондового ринку (у %)			Кількість вітчизняних компаній котованих на біржі		
	2000	2007	2011	2000	2007	2011
Болгарія	8,72	34,24	3,39	503	369	393
Естонія	17,95	34,94	12,57	23	18	15
Латвія	47,82	4,82	4,42	64	41	32
Литва	14,84	10,07	5,03	54	40	33
Польща	48,09	47,46	58,39	225	328	757
Румунія	24,27	20,83	11,95	5555	2096	1267
Словаччина	78,66	0,48	10,18	493	153	81
Словенія	19,67	12,29	6,5	38	87	66
Угорщина	85,75	106,04	83,86	60	41	52
Чехія	57,74	68,73	38,01	131	32	15

Джерело: База даних Світового банку.

Таблиця 4

Стабільність фондових ринків ЦЄС

Країна	Річна волатильність дохідності національних фондових індексів(у %)					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Болгарія	20,68	17,88	15,14	27,45	42,03	29,70
Естонія	17,11	13,45	17,10	21,11	33,95	32,32
Латвія	15,70	18,59	16,43	22,32	36,94	35,25
Литва	16,30	18,19	17,18	21,62	37,06	30,47
Польща	21,96	27,14	28,51	32,90	54,43	45,40
Румунія	32,33	31,61	25,80	35,77	54,59	44,90
Словаччина	23,47	20,96	14,28	14,15	25,57	30,24
Словенія	13,27	14,78	16,70	26,20	36,17	22,07
Угорщина	23,83	29,64	29,01	35,37	65,19	52,54
Чехія	22,62	24,99	22,99	30,66	54,50	34,17

Джерело: База даних Світового банку.

Ринки боргових цінних паперів країн ЦСЄ

Країна	Внутрішні державні боргові зобов'язання (у % від ВВП)			Внутрішні боргові зобов'язання приватного сектора (у % від ВВП)		
	2005	2007	2010	2005	2007	2010
Польща	36,08	36,19	40,18	0,52	0,98	1,68
Словенія	16,88	16,81	11,07	4,93	4,77	6,79
Словаччина	22,72	20,92	26,21	2,08	4,08	5,43
Угорщина	42,05	47,32	52,13	5,53	6,96	7,32
Чехія	22,18	24,68	28,23	5,98	9,62	13,05

Джерело: База даних Світового банку.

Подібна ситуація з міжнародними борговими зобов'язаннями. Незважаючи на пошук капіталу на міжнародних фінансових ринках у кризовий та посткризовий періоди, рівень міжнародних зобов'язань у країнах ЦСЄ залишається на значно нижчому рівні, ніж у розвинутих країнах (табл. 6). Так, загальна вартість міжнародних боргових зобов'язань по відношенню до ВВП у 2010 р. для Франції складала 78%, для Німеччини – 84%, для Італії – 66%, з яких міжнародні боргові зобов'язання приватного сектора склали 74% у Франції, 75% – у Німеччині та 54% – у Італії. Тому можна говорити, що рівень інтеграції країн ЦСЄ у міжнародні ринки цінних паперів, у даному випадку боргових зобов'язань, є досить таки низьким у порівнянні з розвинутими фінансовими системами ЄС.

та Східної Європи, їхня функціональна значущість та ефективність, зумовлені стратегією реформ та державною економічною політикою кожної країни. Реформування фінансового сектора в цих країнах, більшою мірою було спрямоване на формування банковоорієнтованої фінансової системи, залишаючи фінансовим ринкам другорядну роль. По-друге, стан і рівень розвитку фондових ринків суттєво відрізняється між країнами цього регіону. Польща, Чехія та Угорщина представляють групу країн із найвищим розвитком фондових ринків серед країн ЦСЄ. Проте в загальному розвиток фондових ринків значно відстає від розвинутих економік Європейського Союзу. Важливим аспектом для розвитку фондових ринків країн ЦСЄ є їх трансформація у напрямі забезпечення ефективного інвестування реального

Таблиця 6

Міжнародні боргові зобов'язання країн ЦСЄ

Країна	Міжнародні державні боргові цінні папери (у % від ВВП)		Міжнародні боргові цінні папери приватного сектора (у % від ВВП)		Міжнародні боргові зобов'язання (у % від ВВП)			
	2005	2007	2010	2005	2007	2010	2007	2010
Болгарія	1,15	2,59	2,05	9,73	4,73	3,40	6,91	5,02
Естонія	2,49	2,01	2,13	1,21	0,66	0,43	2,41	2,56
Латвія	0,40	1,52	1,13	4,69	3,04	4,52	4,61	5,56
Литва	–	–	–	10,31	12,93	23,94	14,31	27,59
Польща	2,11	1,27	1,01	7,94	9,21	11,92	10,33	13,39
Румунія	0,59	–	–	3,29	2,20	2,36	2,17	2,44
Словаччина	1,95	0,86	0,66	3,99	5,19	10,83	6,82	13,69
Словенія	1,28	1,96	9,15	5,83	5,65	22,99	9,56	36,03
Угорщина	1,66	8,01	10,5	13,84	16,38	18,68	25,10	28,16
Чехія	1,82	2,62	6,15	2,73	2,64	5,78	5,56	12,63

Джерело: База даних Світового банку.

ВИСНОВКИ

У статті здійснено оцінку розвитку фінансових ринків країн ЦСЄ в умовах фінансової глобалізації. Проаналізувавши зміну якісних характеристик ринків цінних паперів в країнах ЦСЄ впродовж останніх десяти років, ми можемо зробити декілька висновків. По-перше, формування фондових ринків країн Центральної

сектора економіки, транспарентності та привабливості для міжнародного довгострокового капіталу. Створення ефективного інституціонального середовища є ключовим елементом для досягнення цих цілей. Фондові ринки ЦСЄ мають значний потенціал для розвитку і можуть стати альтернативним джерелом капіталу і стимулом для економічного зростання цих держав. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Demirgüç-Kunt A.** Financial Structures and Economic Growth: A Cross-Country Comparison of Banks, Markets, and Development, [Electronic resource] / Demirgüç-Kunt A., Levine R. // Cambridge: MIT Press, 2001. – 444 p.
2. **Fink G.** Bond Markets and Economic Growth, [Electronic resource] / Fink G., Haiss P. // Research Institute for European Affairs, Working Paper No. 49 – 2003. – 31 p. – Access mode : <http://epub.wu.ac.at/1238/1/document.pdf>
3. **Zoli E.** Financial development in emerging Europe: the unfinished agenda, [Electronic resource] / Zoli E. // IMF working paper WP/07/245 – 2007. – 36 p. – Access mode : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp07245.pdf>
4. **Balling M.** Financial markets in Central and Eastern Europe stability and efficiency /M. Balling, F. Lierman, A. Mulline // Routledge, New York, 2004. – 378 p.
5. **Levine R.** Finance and Growth: Theory and Evidence [Electronic resource] / R. Levine // IMF Working Paper 10766 – 2004. – 47 p. – Access mode : <http://www.nber.org/papers/10766>
6. **Merton R.** Design of Financial Systems: Towards a Synthesis of Function and Structure? / R. Merton, Z. Bodie // Journal of Investment Management – 2005. – Vol. 3, – No. 1, – P. 1 – 23.
7. **Levine R.** Stock Markets, Banks, and Economic Growth, [Electronic resource] / R. Levine, S. Zervos // World Bank Policy Research Working Paper No. 1690 – 1996. – 41p. – Access mode : <http://ideas.repec.org/a/aea/aecrev/v88y1998i3p537-58.html>
8. **Arestis P. Demetriades P. O.** Financial Development and Economic Growth: The Role of Stock Markets [Electronic resource] / P. Arestis // Journal of Money, Credit, and Banking – 2001. – Vol. 33 (1) – P. 16 – 41. – Access mode : http://econpapers.repec.org/article/mcbjmoncb/v_3a33_3ay_3a2001_3ai_3a1_3ap_3a16-41.htm
9. **Голубцова О. А.** Фінансові реформи в країнах Центральної та Східної Європи в процесі євроінтеграції : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.05.01 / О. А. Голубцова ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2003. – 18 с.
10. **Котлярів С. Л.** Трансформація фондів ринків країн Центральної та Східної Європи : автореф. дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.02 / С. Л. Котлярів. – К., 2008. – 16 с.
11. **Лютій І. О.** Ринок корпоративних облігацій реального сектора економіки [Текст] / І. О. Лютій, Т. В. Нічосова // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 59 – 68.
12. **Сніжко О. В.** Фінансовий розвиток трансформаційних економік: структурно-функціональний аналіз : монографія / О. В. Сніжко. – К. : Київський національний ун-т ім. Т. Шевченка. – 2009. – 820 с.
13. **Школьник І. О.** Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : монографія / І. О. Школьник. – Суми : ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС НБУ. – 2008. – 348 с.
14. База даних Світового Банку [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Світового банку – Режим доступу : <http://databank.worldbank.org>
15. **Баула О. В.** Розвиток інститутів ринку цінних паперів у світових господарських системах / Баула О. В. // Серія «Економічна теорія та економічна історія» : Збірник наукових праць ЛДТУ-2007. – Випуск 4 (15). – С. 4 – 17.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент, зав. кафедри міжнародного економічного аналізу та фінансів Львівського національного університету ім. Івана Франка **Біленко Ю. І.**

REFERENCES

- Arestis, P. "Financial Development and Economic Growth: The Role of Stock Markets". http://econpapers.repec.org/article/mcbjmoncb/v_3a33_3ay_3a2001_3ai_3a1_3ap_3a16-41.htm
- Balling, M., Lierman, F., and Mulline, A. *Financial markets in Central and Eastern Europe stability and efficiency*. Routledge, New York, 2004.
- "Baza danykh Svitovoho Banku" [Database World Bank]. Ofitsiynyi sait Svitovoho banku. <http://databank.worldbank.org>
- Baula, O. V. "Rozvytok instytutiv rynku tsinnykh paperiv u svitovykh hospodarskykh systemakh" [The development of the securities market institutions in the world economic system]. *Zbirnyk naukovykh prats LDTU-2007*, no. 4(15): 4-17.
- Demirgüç-Kunt, A., and Levine, R. *Financial Structures and Economic Growth: A Cross-Country Comparison of Banks, Markets, and Development* Cambridge: MIT Press, 2001.
- Fink, G., and Haiss, P. "Bond Markets and Economic Growth". <http://epub.wu.ac.at/1238/1/document.pdf>
- Holubtsova, O. A. "Finsanovi reformy v krainakh Tsentralnoi ta Skhidnoi IEvropy v protsesi ievrointehratsii" [Financial reforms in Central and Eastern Europe in the European integration process]. *Avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.05.01*, 2003.
- Kotliarov, S. L. "Transformatsiia fondovykh rynkiv krain Tsentralnoi ta Skhidnoi IEvropy" [Transforming the stock markets of Central and Eastern Europe]. *Avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekonom. nauk : spets. 08.00.02*, 2008.
- Levine, R., and Zervos, S. "Stock Markets, Banks, and Economic Growth". <http://ideas.repec.org/a/aea/aecrev/v88y1998i3p537-58.html>.
- Levine, R. "Finance and Growth: Theory and Evidence". <http://www.nber.org/papers/10766>
- Liutyi, I. O., and Nichosova, T. V. "Rynok korporatyvnykh oblihotsii realnoho sektoru ekonomiky" [The corporate bond market real economy]. *Finansy Ukrainy*, no. 7 (2006): 59-68.
- Merton, R., and Bodie, Z. "Design of Financial Systems: Towards a Synthesis of Function and Structure?". *Journal of Investment Management*, vol. 3, no. 1 (2005): 1-23.
- Shkolnyk, I. O. *Finansovyi rynek Ukrainy: suchasnyi stan i stratehiia rozvytku* [Financial market Ukraine: Current State and Development Strategy]. Sumy: Mriia-1 LTD; UABS NBU, 2008.
- Snizhko, O. V. *Finansovyi rozvytok transformatsiinykh ekonomik: strukturno-funktsionalnyi analiz* [Financial development of transitional economies: structural and functional analysis]. Kyiv: Kyivskiy natsionalnyi un-t im. T.Shevchenka, 2009.
- Zoli, E. "Financial development in emerging Europe: the unfinished agenda". <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp07245.pdf>

ТОРГОВЕЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ТУРЕЧЧИНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ: ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ КОНТЕКСТ

КОВАЛЕНКО Р. С.

УДК 339.923:061.1 ЄС(560)

Коваленко Р. С. Торговельне співробітництво Туреччини з Європейським Союзом: євроінтеграційний контекст

У статті розглядається торговельне співробітництво Турецької Республіки та Європейського Союзу в контексті євроінтеграції Туреччини. Наводиться хронологія розвитку політичних, економічних, соціальних відносин Турецької Республіки та Європейського Союзу. Проводиться аналіз функціонування вільних економічних зон на території Туреччини з точки зору залучення іноземного капіталу та підтримки і стимулювання експортноорієнтованих галузей народного господарства Туреччини. Розглядаються позитивні та негативні наслідки вступу Туреччини в Митний союз Європейського Союзу з точки зору зміни географічної і товарної структури експорту та імпорту товарів і послуг Турецької Республіки. Аналізуються експорт та імпорт товарів і послуг між Туреччиною та Європейським Союзом. Здійснюється прогноз їх подальшого розвитку. Аналізуються основні проблемні питання на шляху євроінтеграції Турецької Республіки та можливі шляхи їх вирішення в короткостроковій і довгостроковій перспективі.

Ключові слова: експорт, імпорт, торгівля, товарообіг, сальдо, товар, послуга, тенденція.

Рис.: 2. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 7.

Коваленко Роман Сергійович – старший викладач, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: KovalenkoR27@yandex.ru

УДК 339.923:061.1 ЄС(560)

Коваленко Р. С. Торговое сотрудничество Турции с Европейским Союзом: евроинтеграционный контекст

В статье рассматривается торговое сотрудничество Турецкой Республики и Европейского Союза в контексте евроинтеграции Турции. Приводится хронология развития политических, экономических, социальных отношений Турецкой Республики и Европейского Союза. Проводится анализ функционирования свободных экономических зон на территории Турции с точки зрения привлечения иностранного капитала и поддержки и стимулирования экспортноориентированных отраслей народного хозяйства Турции. Рассматриваются положительные и отрицательные последствия вступления Турции в Таможенный союз Европейского Союза с точки зрения изменения географической и товарной структуры экспорта и импорта товаров и услуг Турецкой Республики. Анализируются экспорт и импорт товаров и услуг между Турцией и Европейским Союзом. Осуществляется прогноз их дальнейшего развития. Анализируются основные проблемные вопросы на пути евроинтеграции Турецкой Республики и возможные пути их решения в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: экспорт, импорт, торговля, товарооборот, сальдо, товар, услуга, тенденция.

Рис.: 2. **Табл.:** 4. **Библ.:** 7.

Коваленко Роман Сергеевич – старший преподаватель, кафедра международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: KovalenkoR27@yandex.ru

UDC 339.923:061.1 ЄС(560)

Kovalenko R. S. Turkey trade cooperation with the European Union: European integration context

The article considers trade co-operation of the Turkish Republic and European Union in the context of eurointegration of Turkey. It provides the chronology of development of political, economic and social relations of the Turkish Republic and European Union. It conducts analysis of functioning of free economic zones in the territory of Turkey from the point of view of attraction of foreign capital, and also support and stimulation of export-oriented branches of the national economy of Turkey. It considers positive and negative consequences of entering of Turkey into the customs union of European Union from the point of view of changing geographical and commodity structure of export and import of goods and services of Turkish Republic. It analyses export and import of goods and services between Turkey and European Union. It makes a forecast of their further development. It analyses main problematic issues on the way to eurointegration of Turkish Republic and possible ways of their solution in short-term and long-term prospects.

Key words: export, import, trade, commodity turnover, balance, commodity, service, tendency.

Fig.: 2. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 7.

Kovalenko Roman S. – Senior Lecturer, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: KovalenkoR27@yandex.ru

Євроінтеграційний вектор є основним у геоекономічній стратегії Туреччини. Така ж геоекономічна стратегія є пріоритетною і для України. Виходячи з цього досвід Турецької Республіки в торговельних відносинах з Європейським Союзом, у контексті її євроінтеграційної спрямованості, має актуальне значення для України як в науковому плані, так і в практичному.

Питання євроінтеграції і розвитку економічного співробітництва Турецької Республіки з Європейським Союзом висвітлювалися в роботах таких учених: О. Г. Білоруса, А. С. Філіпенко, С. І. Пірожкова, А. І. Шниркова, Г. М. Зіганшина, Н. А. Дудченко, Н. Р. Масумовой, Л. Л. Кістерського, М. Г. Нікітіної, О. І. Рогача, Г. Н. Клімко, В. П. Клочко,

І. Ф. Чернікова, А. П. Румянцева, В. А. Степаненко, Ю. Н. Пахомова, Л. І. Глухарева, В. Н. Шенаєва, Ю. В. Шішкова, О. А. Муртазіна, С. М. Меньшікова, Ю. І. Юданова, Д. А. Коннелли, А. Й. Колат, Дж. Мзір та ін

Мета – оцінити сучасний стан, визначити динаміку та перспективи розвитку торговельних відносин між Туреччиною та Європейським Союзом у контексті євроінтеграції Турецької Республіки.

У 1959 р уряд Туреччини на чолі з А. Мендересом вперше подав заявку на асоційоване членство Туреччини в Європейському економічному співтоваристві (ЄЕС). Але після військового перевороту 1960 р. Туреччина відмовилася від цієї ідеї, і заявку було відкликано.

Проте вже в 1963 р., після повернення до влади цивільного уряду, керівництво країни повторно прийняло рішення подати заявку на вступ до ЄЕС, розглядаючи це як стимулюючий фактор економічного розвитку. 12 вересня 1963 р. за підсумками проведених переговорів в Анкарі було підписано договір про асоціацію з ЄЕС, так званий «Анкарський договір».

Економічною метою даного договору було підготувати Туреччину до вступу в ЄЕС і, зокрема, домогтися зменшення розриву між економікою Туреччини і країн – членів ЄЕС.

Цей документ є базовим у турецько-європейському співробітництві. Його важливою особливістю є те, що в статті 28 передбачене отримання Туреччиною статусу повноправного члена Співтовариства за час терміну виконання Договору. Цей документ передбачав три основні етапи інтеграції країни в ЄЕС. На *першому, підготовчому, етапі* (1965 – 1969 рр.) передбачалося надання пільг у вигляді тарифних контингентів для низки важливих сільськогосподарських товарів турецького експорту. Зустрічні преференції Туреччина ЄЕС не надавала. Крім того, країні надавалися кредити для будівництва інфраструктурних об'єктів на суму 175 млн європейських розрахункових одиниць (Екю) [2].

Після підписання 23 листопада 1970 р. Додаткового протоколу розпочався *другий, перехідний, етап*, розрахований на 22 роки. Він передбачав поетапні процеси зниження мита і податків, на імпорт з Європи планувалося ввести знижку і відміну мита у двох напрямках: на товари, що не виробляються в Туреччині (повна ліквідація за 12 років), і на товари, що виробляються в країні (22 роки). У цей період Туреччина повинна була повністю адаптуватися до сільськогосподарської політики ЄЕС, що, у свою чергу, повинно було поступово зняти обмеження на експорт промислових товарів, які виробляються в Туреччині.

На *третьому, заключному, етапі* планувалося створити Митний союз, виробити й прийняти регламент міграції турецької робочої сили й капіталу.

У 1987 р. Туреччина офіційно подала заявку про повне членство в ЄЕС, яка керівними органами організації практично була проігнорована. Це було викликано низкою причин, а саме: Туреччині вказувалося на недоробки у сфері соціальних і політичних свобод, на ущемлення прав національних меншин, не вирішеність кіпрської проблеми і наявність спірних питань з Грецією, що є країною – членом організації, не вирішеність курдського питання.

Туреччина увійшла до складу ЄМС у січні 1996 р. згідно з підписаною в Брюсселі 6 березня 1995 р. Угодою про ЄМС, що складається з пакету документів:

1. Рішення Ради Асоціації щодо вільного пересування товарів.
2. Рішення щодо поширення партнерства (рекомендаційний характер).
3. Декларація про фінансові справи.

Угода з ЄМС передбачає протягом двох років ліквідацію всіх державних монополій; забезпечення однакового рівня оподаткування для місцевих та імпортованих

товарів; проведення протягом п'яти років адаптації умов міжнародних угод, підписаних ЄС, а також внесення необхідних змін до Конституції Туреччини, особливо в розділі щодо прав людини. Але ці процеси проходять досить повільно, що викликає незадоволення ЄС і впливає на обсяги фінансової допомоги [1].

Туреччина свою зовнішньоторговельну політику традиційно будує із спрямованістю на західноєвропейські ринки. Приєднання Туреччини до ЄМС викликало необхідність внесення відповідних змін до торговельного режиму, згідно з існуючими нормами ЄС. Для Туреччини це означає проведення лібералізації торгівлі з країнами ЄС та уніфікацію торговельних відносин з третіми країнами. У ході реформування торговельного режиму Туреччина ввела єдиний митний тариф ЄС у торгівлі з третіми країнами, що знизило, у порівнянні з 1995 р., імпортований тариф у 3 рази і склало 5,7%.

На початку 1997 р. урядом Туреччини були внесені певні зміни до режиму ввозу товарів, пов'язані із членством країни в Європейському митному союзі. У торгівлі з країнами ЄС товарами промислової групи режим був повністю лібералізований і мито скасоване (за винятком товарів с/г і продуктів харчування). У торгівлі з третіми країнами для товарів цієї групи діє Єдиний митний тариф ЄС.

Туреччина перейшла на тарифну номенклатуру, що заснована на Гармонізованій системі кодування товарів Ради митної співпраці та Комбінованої номенклатури ЄС. Прийнято 12-значний цифровий товарний код та розбивка товарів на 97 груп статистичного контролю зовнішньої торгівлі.

У межах ЄМС Туреччина підписала угоду з Європейським товариством вугілля і сталі (ЄТВС) про вільну торгівлю товарами цієї групи, 650 товарних позицій, які первинно залишилися за межами ЄМС. Згідно з цією угодою на турецький імпорт до ЄС мито буде скасовано, а для імпорту ЄС в Туреччину тільки на 132 товарні позиції буде встановлено 3-х річний перехідний період, а на решту позицій сплата мита також скасується.

Згідно з Угодою про ЄМС передбачено відміну усіх пільг для турецьких експортерів з боку держави для запобігання руйнування принципів вільної торгівлі. Виняток зроблено тільки інвесторам, що вкладають капітали у слабозвинені райони Туреччини [3].

Зростання експорту, який очікувався урядом країни, особливо на продукцію текстильної промисловості, не відбулося. Сподівання, що з відміною митних квот і зборів на поставки текстилю до країн ЄС Туреччина, як член Європейського митного союзу, зможе вже в 1996 р. збільшити обсяги поставок продукції текстильної промисловості до західноєвропейських ринків до 1 млрд дол. США, не виправдалися. На практиці має місце зменшення обсягів цих поставок (*табл. 1*).

Винятком у Митному Союзі надалі залишаються послуги, до яких застосовуються загальні регулювання ГАТТ.

Основні вимоги по імplementації Митного Союзу стосовно торговельної політики Туреччина виконала, але залишається ряд проблем. Серед них: конкурентна

політика, захист інтелектуальної власності, державні монополії.

Позитивним в участі Туреччини в ЄС є те, що велику частину турецького імпорту з країн ЄС (до 40%) складає продукція машинобудування та сучасне обладнання та технології, що свідчить про швидкі темпи переоснащення промисловості Туреччини [5].

ін ЄС – 91128,441 млрд дол. У цьому контексті ЄС припадає 46,2% від загального обсягу експорту та 37,9% від загального обсягу імпорту з Туреччини. З іншого боку, Туреччина є важливим торговельним партнером ЄС зі статистики зовнішньої торгівлі з ЄС – у 2011 р. Туреччина посідає сьоме місце в імпорті і п'яте на експорт в ЄС з часткою в 2,8% і 4,8% відповідно (рис. 1).

Таблиця 1

Зовнішня торгівля Туреччини з країнами ЄС (млрд дол. США)

Рік	Експорт	Імпорт	Сальдо	Товарообіг
1996	12563,345	24320,639	-11757,294	36883,98
1997	13434,739	26118,947	-12684,208	39553,69
1998	14809,293	25282,204	-10472,911	40091,5
1999	15424,238	22529,938	-7105,7	37954,18
2000	15664,421	28526,902	-12862,481	44191,32
2001	17545,567	19823,457	-2277,89	37369,02
2002	20415,034	25688,833	-5273,799	46103,87
2003	27393,762	35140,139	-7746,377	62533,9
2004	36580,859	48095,671	-11514,812	84676,53
2005	41364,962	52695,793	-11330,831	94060,76
2006	47934,746	59387,030	-11452,284	107321,8
2007	60398,502	68394,869	-7996,367	128793,4
2008	63390,419	74407,779	-11017,36	137798,2
2009	47013,415	56508,918	-9495,503	103522,3
2010	52685,304	72179,705	-19494,401	124865
2011	62347,441	91128,441	-28781,1	153475,9

Джерело: [7].

У результаті цього високий рівень інтеграції, традиційно всеосяжний, економічних відносин між Туреччиною і ЄС, особливо в галузі торгівлі та інвестицій, були укріплені значно. У зв'язку з цим обсяг торгівлі збільшився з 36883,98 млрд дол. США у 1996 р. до 153475,9 млрд дол. США у 2011 р. До 2011 р. експорт Туреччини в ЄС досяг 62347,441 млрд дол., а імпорт з кра-

Після створення Митного союзу склад продуктів турецького експорту перетворюються на паралельні зміни масштабів виробництва і структури в зв'язку з поліпшенням умов конкуренції і переваг доступу до ринків, накопиченого в рамках Митного союзу.

Крім традиційних секторів, таких, як сільське господарство, текстильна і швейна промисловість, деякі з

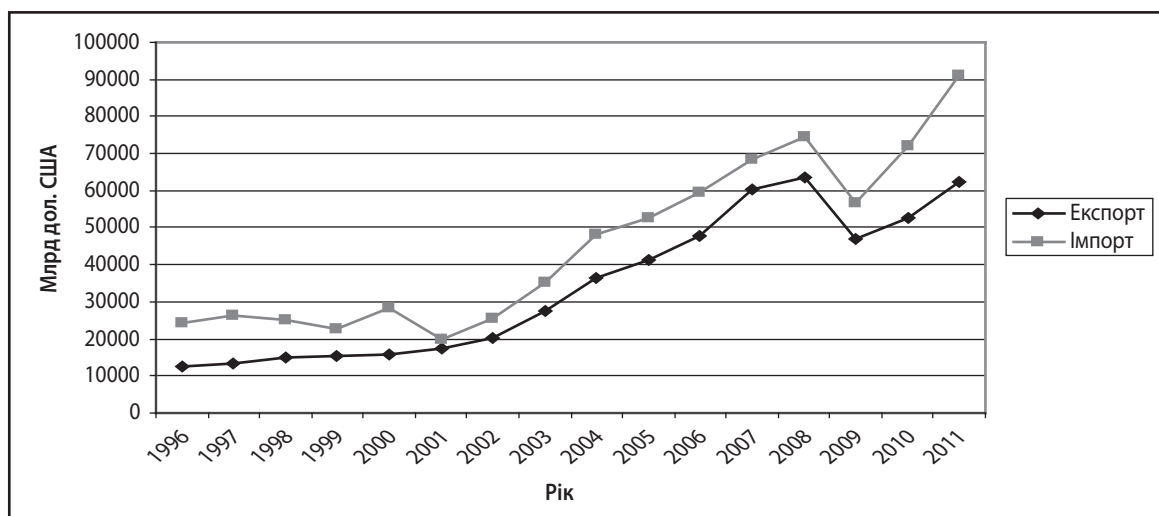


Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту Туреччина – ЄС

Побудовано за матеріалами табл. 1.

високою доданою вартістю в таких секторах, як товари тривалого користування і автомобільний, збільшилася і їхня частка в загальному обсязі експорту та покращення їх конкурентоспроможності в ЄС і на світовому ринку. У зв'язку з цим в експорті Туреччини в період між 1995 і 2011 рр. частка сільськогосподарської продукції знизилася з 17,6% до 7,7%, частка текстильних виробів та одягу зменшилася з 48% до 26,4%, а частка автомобільної продукції збільшилася з 2,8% до 18,2%, частка машинобудівної продукції збільшилася з 3,2% до 9,7%, а частка металургійної продукції – з 4,3% до 7,3% [7].

У період з 1996 р. по 2011 р. сальдо зовнішньої торгівлі Туреччини з країнами ЄС залишалося від'ємним, у 2011 р. складало –28781 млрд дол. США. Товарообіг між Турецькою Республікою та Європейським Союзом має стабільну тенденцію до зростання з 36883,98 млрд дол. США у 1996 р. до 153475,9 млрд дол. США у 2011 р. Лише у 2009 р. у зв'язку з світовою фінансовою кризою обсяг товарообігу скоротився з 137798,2 млрд дол. США у 2008 р. до 103522,3 млрд дол. США у 2009 р. (рис. 2).

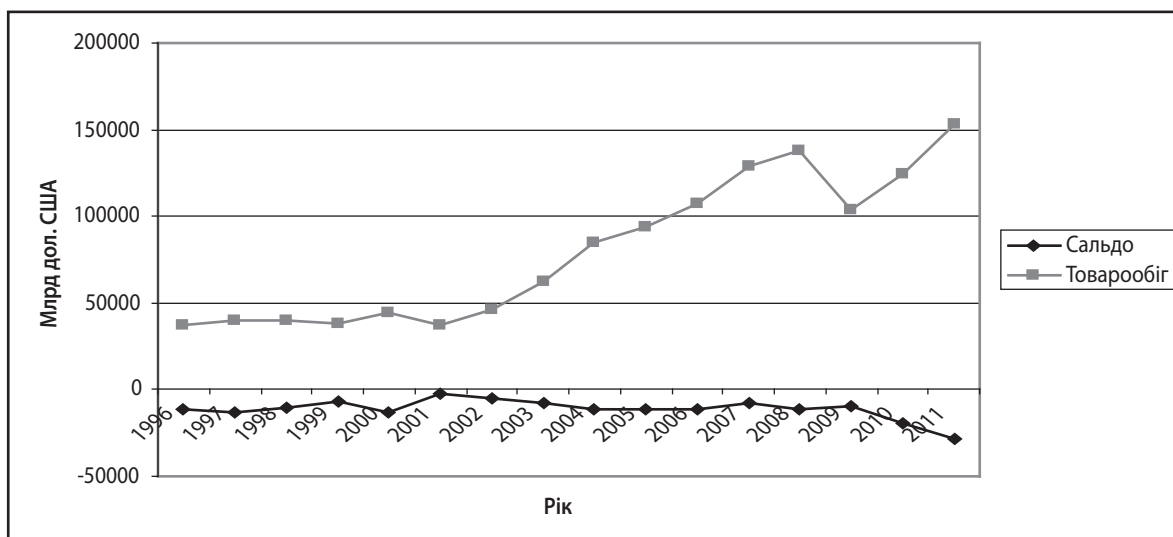


Рис. 2. Динаміка товарообігу і сальдо зовнішньої торгівлі Туреччина – ЄС

Побудовано за матеріалами табл. 1.

У 2011 р. експорт товарів і послуг Туреччини склав 134906,869 млрд дол. США, а в країни ЄС (27) 62347,441 млрд дол. США, що складає 42,2% від загального обсягу. Імпорт в 2011 р. склав 240841,676 млрд дол. США, а з країн ЄС (27) 91128,441 млрд дол. США, що складає 37,8% від загального обсягу (табл. 2, 3).

Важливу роль у торговельних відносинах Турецької Республіки та Європейського Союзу відіграють вільні економічні зони. Після вступу Туреччини в ЄС ВЕЗ стануть єдиною митною територією для ЄС. У зв'язку з цим товари, що знаходяться у вільному обігу, зможуть вільно переміщатися з Туреччини в ЄС. Митні мита при імпорті товарів з третіх країн в ВЕЗ також не будуть стягуватися. Однак товари, імпортовані з третіх країн, але які не перебувають у вільному обігу, можуть бути ввезені в Туреччину з використанням сертифікатів і тільки після сплати мита за загальним тарифом [3].

Вільні економічні зони Туреччини є суміжними з більшістю стратегічно важливих портів на Середземно-

му, Егейському та Чорному морях, а також мають доступ до міжнародних аеропортів і магістралей. Вільні економічні зони в Туреччині знаходяться за межами митної території держави.

Інвестиції в турецьку економіку можуть надходити шляхом створення спільних – за участю іноземного та національного капіталу – або повністю належати іноземним інвесторам компаній на території вільних економічних зон. Ці зони можуть також використовуватися експортерами інших країн для безмитного переміщення і розподілу експортованих ними товарів [1] (табл. 4).

У турецьких економічних зонах інвесторам даються значні пільги і переваги. На їх території діють особливі правила і закони, що стимулюють розвиток бізнесу, так, зокрема:

1. Прибуток і дохід, отримані в результаті виробничої й комерційної діяльності у ВЕЗ, можуть бути переведені в будь-яку країну, включаючи Туреччину, без обмежень і без стягнення будь-яких податків або зборів.

2. ВЕЗ вважаються поза митними кордонами. Тому у ВЕЗ закони і положення про податки, мито, витрати митних і валютних зобов'язань вважаються недійсними.

3. Послуги та товари, що виготовляються у ВЕЗ, не обкладаються податком на додану вартість (ПДВ).

4. Частка іноземного капіталу при інвестуванні проектів у ВЕЗ не обмежується.

5. Товари, що використовуються на стадії інвестування та будівництва, та товари, ввезені у вільні зони з Туреччини, не обкладаються 0,5% фондовим податком. Цей привілей поширюється на обладнання, що поставляється в зону з метою ремонту і профілактики, а також на товари, що ввозяться з інших країн.

ВЕЗ пропонують іноземним інвесторам привабливі економічні умови, включаючи 100% репатріацію капіталу та 100% іноземне володіння. Більше того, іноземні виробники можуть організувати свої філії, не маючи місцевих партнерів. На акумульовані в ВЕЗ надходження не сплачується ніякого корпоративного або податку на

прибуток, максимальний термін дії виданих ліцензій – 99 років; валюта, використовувана у ВЕЗ, конвертується в зарубіжні валюти, прийняті ЦБ Туреччини; протягом перших 10 років з моменту відкриття у ВЕЗ забороняється проведення страйків і локаутів; інфраструктура турецьких ВЕЗ сумісна з міжнародними стандартами. При розгляді заяв і питань, пов'язаних з діяльністю фірм, бюрократичні формальності зведені до мінімуму, за допомогою наділення усіма правами тільки одного уповноваженого агента [5].

Турецькі ВЕЗ покликані, максимально використовувати переваги вигідного географічного положення Туреччини, її близькість до ринків як країн Близького і Середнього Сходу, так і країн Західної та Східної Європи. У той же час основна увага приділяється посиленню

експортної спрямованості інвестицій і виробництва в Туреччині. Для цього Турецька держава залучає іноземний капітал і технології, забезпечує регулярний і послідовний внесок у розвиток економіки та розширення використання зовнішніх джерел фінансування та можливостей міжнародної торгівлі [4].

Статус кандидата в члени ЄС Туреччина отримала лише у 2000 р. на саміті в Гельсінкі. Вступ в ЄС як повноправного члена вимагає від Туреччини певної трансформації внутрішньої і зовнішньої політики, що всередині країни сприймається неоднозначно. У 2002 р. до влади в Туреччині прийшла Партія справедливості і розвитку (ПСР). ПСР базується на ісламських політичних принципах, у той же час наполягає на тому, що вона є сучасною політичною проєвропейською силою, яка вважає для себе

Таблиця 2

Експорт Турецької Республіки за регіонами світу в 2011 р. (млрд дол. США)

Європейський Союз (27)	62347,441
Вільні економічні зони Туреччини	2544,721
Інші європейські країни	12976,364
Північна Африка	6700,805
Інші африканські країни	3633,016
Північна Америка	5459,299
Центральна Америка	626,293
Південна Америка	1840,351
Країни Близького та Середнього Сходу	27,934,772
Інші країни Азії	10,199,361
Австралія і Нова Зеландія	480,755
Інші країни	163,690
Усього	134906,869

Джерело: [7].

Таблиця 3

Імпорт Турецької Республіки за регіонами світу в 2011 р. (млрд дол. США)

Європейський Союз (27)	91128,441
Вільні економічні зони Туреччини	1038,057
Інші європейські країни	35979,193
Північна Африка	3342,055
Інші африканські країни	3424,658
Північна Америка	17345,670
Центральна Америка	903,455
Південна Америка	4500,367
Країни Близького та Середнього Сходу	20439,413
Інші країни Азії	53143,945
Австралія і Нова Зеландія	806,922
Інші країни	8789,500
Усього	240841,676

Джерело: [7].

Таблиця 4

Динаміка зовнішньої торгівлі у вільних економічних зонах Туреччини

Рік	Експорт	Імпорт	Сальдо	Товарообіг
2000	895,420	495,865	399,555	1391,285
2001	933,778	303,200	630,578	1236,978
2002	1438,477	574,504	863,973	2012,981
2003	1928,266	588,912	1339,354	2517,178
2004	2563,637	811,460	1752,177	3375,097
2005	2973,224	760,060	2213,164	3733,284
2006	2967,219	944,142	2023,077	3911,361
2007	2942,876	1223,729	1719,147	4166,605
2008	3008,061	1334,250	1673,811	4342,311
2009	1957,066	965,287	991,779	2922,353
2010	2083,788	878,447	1205,341	2962,235
2011	2544,721	1038,057	1506,664	3582,778

Джерело: [6].

пріоритетними соціально-політичні питання. До найголовніших програмних цілей ПСР відносить вступ Туреччини до Євросоюзу та інтеграцію у світову економіку.

Завдяки зусиллям ПСР Великі Національні Збори Туреччини у серпні 2002 р. прийняли рішення про внесення змін у Конституцію країни, які відповідали б вимогам ЄС [5]. Одразу ж після перемоги і формування уряду ПСР та її лідер Р. Т. Ердоган розгорнули безпрецедентну політичну, дипломатичну та пропагандистську кампанію, спрямовану на те, щоб домогтися на Копенгагенському саміті ЄС прийняття рішення щодо конкретних термінів переговорів стосовно вступу Туреччини до ЄС.

Необхідною умовою вступу Туреччини до Євросоюзу була відповідність її Копенгагенським політичним критеріям. У жовтні 2004 р. Європейська Комісія прийняла рішення про те, що країна відповідає зазначеним критеріям в цілому [7]. Після 2002 р. Туреччина суттєво реформувала Конституцію і законодавство: надала свободи всім етнічним меншинам, заборонила смертну кару, зменшила роль військових в уряді, посилила покарання за використання тортур. Однак Туреччині вказано на необхідність виконання ще низки вимог ЄС у сфері дотримання індивідуальних свобод і поваги прав людини. У той же час у рішенні Європейської Комісії вказувалося, що під час переговорів з Туреччиною виконавчий орган ЄС може призупинити або зовсім перервати переговори про її вступ, якщо вирішить, що проведення реформ у країні відбувається не належним чином.

17 грудня 2004 р. на зустрічі в Брюсселі голови держав і урядів ЄС прийняли рішення про початок переговорів про вступ Туреччини до ЄС.

У грудні 2011 р. у відношенні Туреччини Євросоюзом була схвалена так звана «Positive Agenda», яка покликана розширити співпрацю з низки питань євроінтеграції Туреччини. У рамках цієї повістки відбулися зустрічі на рівні міністрів у березні і червні 2012 р., які були присвячені відповідності Туреччині Копенгагським критеріям. Також розглядалися питання зовнішньої політики, проблеми регіонів, що входять у сферу інтересів як Туреччини, так і Євросоюзу: Північна Африка, Близький Схід, Західні Балкани, Північний Кавказ.

У процесі євроінтеграції кожна країна повинна реорганізувати законодавство відповідно до європейських. На даний момент Туреччина веде переговори по 13 переговорних позиціях з 33-х: «Підприємництво і промисловість», «Статистика», «Фінансовий контроль», «Трансевропейське інформаційне співробітництво», «Охорона здоров'я і захист прав споживачів», «Захист прав інтелектуальної власності», «Корпоративне право», «Інформаційне суспільство та медіа», «Вільний рух капіталу», «Оподаткування», «Захист навколишнього середовища», «Безпека продуктів харчування», «Ветеринарний та фітосанітарний контроль». Переговори по решті 20-ти позиціях поки припинені.

У другій половині 2012 р. Туреччина призупинила переговорний процес про вступ до Євросоюзу через голосування Кіпру в Раді ЄС [6].

ВИСНОВКИ

Зовнішньоторговельний сектор для Туреччини є одним з найважливіших джерел динамічного економічного

розвитку країни. Основними торговими партнерами Туреччини є: Німеччина, Італія, Великобританія, США, Франція, Росія, а також Нідерланди, Іспанія, Бельгія, Швейцарія, Китай, Японія, Іран, Саудівська Аравія. Така географія міжнародної торгівлі показує, що зовнішньоторговельні зв'язки Туреччини традиційно зорієнтовані на західноєвропейський ринок. Туреччина є членом Митного союзу з ЄС. Обсяги зовнішньої торгівлі, ВВП, як і інших економічних показників, щорічно ростуть, як наслідок істотних реформ в економіці, спрямовані на вступ країни в ЄС.

Багаторічна кіпрська проблема (Туреччина – єдина країна, що не визнає Республіку Кіпр як повноправного члена ЄС) є однією з ключових в процесі євроінтеграції Туреччини, не вирішивши яку, Туреччина не зможе вступити до ЄС. Крім того, Туреччина не визнає геноцид вірмен. З іншого боку, при вступі в ЄС Туреччина розширить його внутрішній ринок і надасть кваліфіковану робочу силу європейським компаніям. Тільки за умови вирішення цих проблем Туреччина зможе дещо просунутися на шляху вступу до ЄС.

Після підписання Угоди митного союзу особливо швидко став зростати товарообіг між Туреччиною та країнами Європи, на які припадає основна частка експортно-імпортних операцій. У рамках Митного Союзу, товарообіг між Туреччиною і Євросоюзом продовжує зростати і на 2011 р. становив 120 мільярдів євро. Туреччина є шостим найбільшим торговельним партнером Євросоюзу, а ЄС для Туреччини – першим. Також торговими партнерами Туреччини є США, країни Південно-Західної Азії, і країни СНД. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Зиганшина Г.** Турция: марафон на пути в Европу / Г. Зиганшина // *Азия и Африка сегодня*. – 2005. – № 5.
2. **Масумова Н.** Турция: задача вступления в ЕС как фактор экономического развития / Н. Масумова // *Азия и Африка сегодня*. – 2008. – № 7.
3. **Мхитарян Н. І.** Шлях Туреччини до Євросоюзу у контексті євроінтеграційних прагнень України / Н. Мхитарян // *Стратегічна панорама*. – 2005. – № 1.
4. **Нікітіна М. Г.** Туреччина: формування гео економічного простору / М. Г. Нікітіна, К. А. Гриваков / Таврійський нац. ун-т ім. В. І. Вернадського. – Сімферополь : ДІАІПІ, 2008. – 168 с.
5. <http://www.mfa.gov.tr>
6. <http://ec.europa.eu>
7. <http://www.turkstat.gov.tr>

REFERENCES

- Masumova, N. "Turtsiia: zadacha vstupleniia v ES kak faktor ekonomicheskogo razvitiia" [Turkey: the task of joining the EU as a factor in economic development]. *Aziia i Afrika segodnia*, no. 7 (2008).
- Mkhitarian, N. I. "Shliakh Turechchyny do IEvrosoiuzu u konteksti ievrointehratsiinykh prahnen Ukrainy" [Path of Turkey to the European Union in the context of European integration aspirations of Ukraine]. *Stratehichna panorama*, no. 1 (2005).
- Nikitina, M. H., and Hrivakov, K. A. *Turechchyna: Formuvannia heoekonomichnoho prostoru* [Turkey: Formation of geo-economic space]. Simferopol: DIAIPI, 2008.
- Ziganshina, G. "Turtsiia: marafon na puti v Evropu" [Turkey: a marathon on the way to Europe]. *Aziia i Afrika segodnia*, no. 5 (2005). <http://www.mfa.gov.tr>
- <http://ec.europa.eu>
- <http://www.turkstat.gov.tr>

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ, ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ И ЭКОНОМИК СТРАН БЛИЖНЕГО ВОСТОКА НА 2013 – 2014 гг.

ОМАР ИСМАЭЛЬ ОМАР

УДК 339.923:061.1

Омар Исмаэль Омар. Анализ и прогнозы развития мировой экономики, экономики Украины и экономик стран Ближнего Востока на 2013 – 2014 гг.

В статье рассматриваются прогнозы на перспективы сотрудничества Украины и стран Ближнего Востока. Они выражены, в первую очередь, в развитии сотрудничества между странами, разработке и реализации долгосрочных планов экономического развития (модернизация инфраструктуры, сотрудничество в области сельского хозяйства, строительства, поставок оборудования и т. п.) на уровне стран и отдельных предприятий. Обозначены перспективы взаимодействия экономики Украины с экономиками стран Ближнего Востока на основе анализа состояния качественных и количественных параметров экономических и гуманитарных отношений.

Ключевые слова: Украина, Ближний Восток, экономическое сотрудничество, анализ и прогнозы.

Рис.: 6. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

Омар Исмаэль Омар – аспирант, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: omar9802003@yahoo.com

УДК 339.923:061.1

Омар Исмаэль Омар. Аналіз і прогнози розвитку світової економіки, економіки України і економік країн Близького Сходу на 2013 – 2014 рр.

У статті розглядаються прогнози на перспективи співпраці України та країн Близького Сходу. Вони виражені, в першу чергу, у розвитку співробітництва між країнами, розробці та реалізації довгострокових планів економічного розвитку (модернізація інфраструктури, співпраця в галузі сільського господарства, будівництва, постачання обладнання і т. п.) на рівні країн і окремих підприємств. Визначені перспективи взаємодії економіки України з економіками країн Близького Сходу на основі аналізу стану якісних і кількісних параметрів економічних та гуманітарних відносин.

Ключові слова: Україна, Близький Схід, економічне співробітництво, аналіз і прогнози.

Рис.: 6. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

Омар Исмаэль Омар – аспирант, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: omar9802003@yahoo.com

UDC 339.923:061.1

Omar Ismael Omar. Analysis and Forecasts of Development of the World Economy, Ukrainian Economy and Economies of Middle East Countries for 2013 – 2014

The article considers forecasts on prospects of co-operation of Ukraine and Middle East countries. The forecasts are expressed, first of all, in development of co-operation between countries, development and realisation of long-term plans of economic development (modernisation of infrastructure, co-operation in the field of agriculture, construction, equipment supplies, etc.) at the level of countries and individual companies. It marks prospects of interaction of Ukrainian economy with economies of Middle East countries on the basis of analysis of the state of qualitative and quantitative parameters of economic and humanitarian relations.

Key words: Ukraine, Middle East, economic co-operation.

Pic.: 6. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

Omar Ismael Omar – Postgraduate Student, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: omar9802003@yahoo.com

В современных условиях развития мировой экономики наблюдается постепенное развитие масштабов международных отношений стран, что влияет на необходимость выработки нового подхода к исследованию взаимодействия национальных экономик. Современный период развития мирового хозяйства характеризуется увеличением масштабов международного кругооборота общественного продукта и стремительным расширением международных экономических связей стран.

Положения о прогнозных перспективах сотрудничества Украины и стран Ближнего Востока выражены, в первую очередь, в развитии сотрудничества между странами, разработке и реализации долгосрочных планов экономического развития (модернизация инфраструктуры, сотрудничество в области сельского хозяйства, строительства, поставок оборудования и т. п.) на уровне стран и отдельных предприятий.

На протяжении 2012 г. происходило много событий, которые могли повлиять на международный имидж Украины. На фоне определенных трудностей в отношениях как с Евросоюзом и странами Запада в целом, так и с Россией, значительно активизировались контакты со странами Ближнего Востока: украинские делегации

высшего уровня посещали Турцию, Саудовскую Аравию, Иорданию, Катар, Объединенные Арабские Эмираты. Происходили и встречные визиты.

Тем не менее, А. П. Голиковым и Юсефом Мохаммадом Муса Бригитом определены направления формирования предпосылок развития международного экономического сотрудничества стран, разработан механизм экономического сотрудничества Украины и стран MENA в контексте использования международных конкурентных преимуществ, осуществлено экономико-математическое моделирование устойчивого развития стран MENA [1, 2].

Цель статьи – обозначить прогнозы взаимодействия экономики Украины с экономиками стран Ближнего Востока на основе анализа состояния качественных и количественных параметров экономических и гуманитарных отношений.

Состояние мировой экономики постепенно стабилизируется, и, несмотря на то, что риски ее ослабления все еще остаются высокими, прогнозы по темпам роста мирового ВВП более не снижаются. Напротив, эксперты полагают, что их последние ожидания могли быть заниженными относительно реальных перспектив мировой экономики в настоящее время [3].

И все же ожидания остаются очень осторожными. Согласно прогнозам МВФ мировой ВВП должен вырасти на 3,5% в 2012 г., то есть немного замедлить свой рост по отношению к показателю 2011 г. В целом улучшившаяся финансовая ситуация, стимулирующая монетарная политика в мире, а также ряд региональных факторов, таких, например, как реконструкция в Японии и Таиланде, будут способствовать подъему мировой экономики (*World Economic Outlook*) [4].

Однако следует учитывать, что этот прогнозируемый рост экономики остается уязвимым ко множеству рисков. И один из основных – это риск Еврозоны. В среднесрочной перспективе вызывают опасения высокие уровни долговых обязательств не только в Еврозоне, но и в США, и в Японии, а также различные другие риски.

Ожидается, что в развитых странах ВВП вырастет в 2012 г. на 1,5%, но в Еврозоне, вследствие действующих факторов, таких, как низкая деловая уверенность и др., прогнозируется падение экономики на 0,3%.

В 2013 г. подъем экономики в развивающихся странах прогнозируется на уровне 5,5 – 6,0%; ожидается, что негативное влияние финансовой ситуации из Еврозоны будет компенсировано регулированием монетарной и фискальной политики в данной группе стран. В целом, ситуацию в развивающихся и транзитных странах можно характеризовать как относительно стабильную (*табл. 1*).

В случае реализации рисков и нового экономического кризиса, государства с развивающейся экономикой должны искать направления для стабилизации и возможности для роста за счет развивающихся же стран, а не за счет развитых государств, как это происходило ранее.

Во второй половине 2011 г. экономика стран – участниц СНГ демонстрировала значительный подъем,

поддержанный благоприятной ситуацией на рынке нефти и других сырьевых товаров, высокими объемами производства сельскохозяйственной продукции в таких странах, как Армения, Беларусь, Казахстан, Россия, Украина, а также высокими показателями внутреннего спроса на товары и услуги.

Более низкие темпы роста экономики в мире, более слабые показатели экспорта в Европу вместе с ужесточением монетарной или фискальной политики в некоторых странах – участницах СНГ позволяет прогнозировать в данном регионе более низкие темпы роста ВВП в 2012 и 2013 гг. по сравнению с 2011 г., несмотря на ожидания благоприятных цен на рынке сырьевых товаров.

Рост ВВП может снизиться до 4,2% и 4,1% в 2012 и 2013 гг, соответственно, по сравнению с ростом на 4,9% в 2011 г. Тем не менее, эти показатели выше, чем средний ожидаемый темп роста ВВП в мире.

В том случае, если власти Еврозоны не смогут сдержать развития финансового кризиса в своем регионе, то сокращение спроса на товары и услуги со стороны Еврозоны вместе с ухудшением ситуации на рынке сырья будут оказывать дополнительное давление на страны СНГ.

Кроме того, в этом случае можно ожидать значительного оттока капитала из развивающихся и транзитных стран.

В случае благоприятного развития ситуации в Еврозоне в странах – участницах СНГ, являющихся чистыми экспортёрами нефти и газа, все же ожидается замедление экономического роста по сравнению с прошлым годом, хотя оно и не будет столь значительным (*табл. 2*).

Таблица 1

Темпы ВВП и прогнозы

ВВП, %	2010	2011	2012П	2013П	Изменения по сравнению с прогнозами 01.2012, %	
В мире	5,3	3,9	3,5	4,1	0,2	0,1
Развитые страны	3,2	1,6	1,4	2,0	0,2	0,1
США	3,0	1,7	2,1	2,4	0,3	0,2
Еврозона	1,9	1,4	-0,3	0,9	0,2	0,1
Япония	4,4	-0,7	2,0	1,7	0,4	0,1
Великобритания	2,1	0,9	0,6	2,0	0,2	0,0
Канада	3,2	2,5	2,1	2,2	0,3	0,2
Развивающиеся страны	7,5	6,2	5,7	6,0	0,2	0,1
Центральная и Восточная Европа	4,5	5,3	1,9	2,9	0,8	0,5
СНГ	4,8	4,9	4,2	4,1	0,5	0,3
Россия	4,3	4,3	4,0	3,9	0,7	0,4
СНГ без России	6,0	6,2	4,6	4,6	0,2	-0,1
Ближний Восток и Северная Африка	4,9	3,5	4,2	3,7	0,6	-0,2
Развивающиеся страны Азии	9,7	7,8	7,3	7,9	0,0	0,1
ASEAN-5	7,0	4,5	5,4	6,2	0,2	0,6
Латинская Америка и Карибы	6,2	4,5	3,7	4,1	0,2	0,1

Источник: WOC по данным МВФ.

Динамика макроэкономических показателей стран СНГ [5]

Страна	Реальный ВВП, %			Баланс текущих операций, %			Безработица, %		
	2011	2012П	2013П	2011	2012П	2013П	2011	2012П	2013П
Страны СНГ	4,9	4,2	4,1	4,6	4,0	1,7	–	–	
Азербайджан	0,1	3,1	1,9	26,3	21,8	16,4	6,0	6,0	6,0
Армения	0,1	3,1	1,9	–12,3	–11,0	–9,5	19,0	19,0	18,5
Беларусь	5,3	3,0	3,3	–10,4	–6,2	–6,5	0,6	0,6	0,6
Казахстан	7,5	5,9	6,0	7,6	6,6	5,6	5,4	5,4	5,3
Кыргызстан	5,7	5,0	5,5	–3,1	–4,8	–4,2	7,9	7,7	7,6
Молдова	6,4	3,5	4,5	–10,6	–9,7	–9,9	6,7	6,6	6,4
Россия	4,3	4,0	3,9	5,5	4,8	1,9	6,5	6,0	6,0
Таджикистан	7,4	6,0	6,0	–2,3	–3,6	–5,0	–	–	–
Туркменистан	14,7	7,0	6,7	1,8	2,1	1,3	–	–	–
Узбекистан	8,3	7,0	6,5	5,8	2,8	3,0	0,2	0,2	0,2
Украина	5,2	3,0	3,5	–5,6	–5,9	–5,2	8,2	8,2	7,9

Источник: WOC по данным МВФ.

* Показатели безработицы указаны в соответствии с национальными стандартами, которые могут отличаться.

Из рис. 1 видно, что в течение 2010 – 2011 гг. то есть в период выхода стран из мирового экономического кризиса, темпы роста ВВП были относительно высокими, в особенности у таких блоков, как ASEAN-5, у стран Латинской Америки и Карибского региона, Ближнего Востока и Северной Африки и у стран СНГ.

В развитых странах, в том числе в странах ЕС, несмотря на значительное сокращение ВВП во время кризиса, рост ВВП в 2010 и 2011 гг. находился на наиболее низких уровнях.

На рис. 2 отражена динамика роста ВВП, рассчитанного с учетом паритета покупательной способности, на душу населения с 2000 г. по 2011 г., а также прогнозы по динамике данного показателя вплоть до 2017 г.

Из рис. 2 следует, что в период последнего финансового кризиса уровень жизни населения снижался во всех рассмотренных регионах, в том числе и в странах СНГ.

Необходимо отметить, что, если в 2000 г. показатель ВВП, рассчитанного с учетом паритета покупательной способности, на душу населения находился в странах СНГ ниже уровня стран Ближнего Востока и Северной Африки, составляя 5,3 тыс. долл., то в 2011 г. данный показатель в СНГ опередил уровень стран Ближнего Востока и Северной Африки, а также превысил уровень стран Латинской Америки и Карибского региона, составив 11,9 тыс. долл.

Чтобы подчеркнуть позитивную динамику, наблюдаемую в странах СНГ, обратим внимание на факт сокращения разрыва в процентном отношении между значением показателя для стран СНГ и стран Центральной и Восточной Европы.

Если в 2000 г. разница между ВВП (с учетом паритета покупательной способности) на душу населения между указанными регионами составляла 35%, то в 2011 г. по-

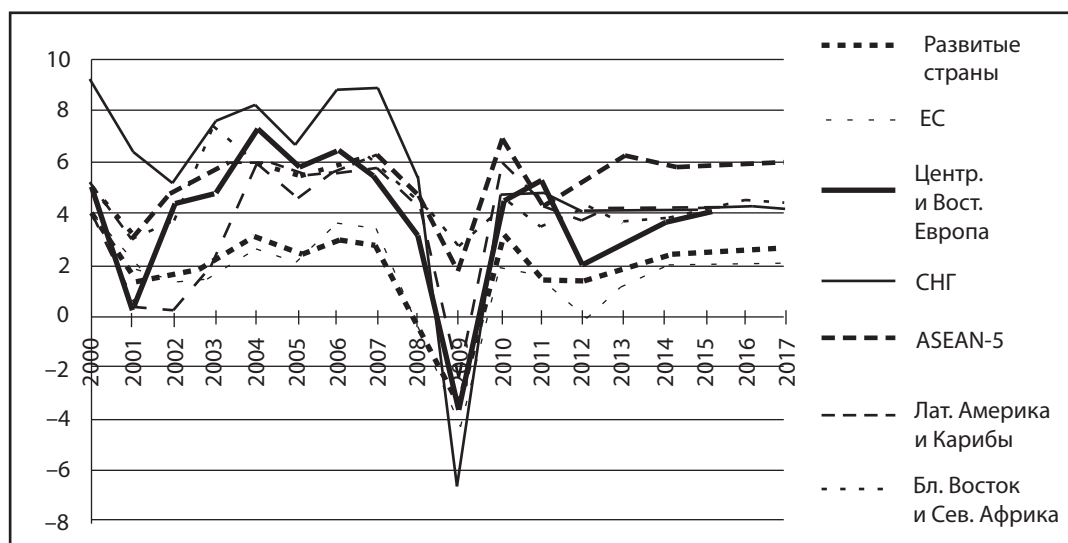


Рис. 1. Динамика ВВП (постоянные цены), % [5]

казатель стран СНГ отставал от показателя стран Центральной и Восточной Европы на 23%, а к 2017 г. ожидается, что разрыв сократится до 18%.

На рис. 3 отображены доли ВВП (с учетом паритета покупательной способности) рассматриваемых блоков стран в мировом ВВП в 2000 и 2011 гг. Из рис. 3 видно, что доля ВВП развитых стран в мировом ВВП значительно сократилась в 2011 г. по сравнению с 2000 г. – с 62,8% до 51,1%. Страны ЕС также испытали уменьшение доли ВВП в мировом показателе в течение вышеуказанного периода – с 24,9% до 20,1%.

В странах Центральной и Восточной Европы данный показатель остался практически неизменным, составив в 2011 г. 3,5%.

В то же время, доля ВВП стран СНГ в мировом показателе возросла с 3,6% до 4,3%, соответственно, что свидетельствует об опережении динамики роста показателя в СНГ по сравнению со среднемировой. Практически рост ВВП (с учетом паритета покупательной способности) на душу населения должен выражаться в улучшении качества жизни населения государств.

На рис. 4 отражена динамика отношения государственного долга к ВВП рассматриваемых групп стран с 2000 г. Из диаграммы видно, что до 2007 – 2008 гг. данный показатель сокращался, но в период кризиса 2008 – 2009 гг., для того, чтобы оказать поддержку экономике своих стран, правительства прибегли к заимствованиям, что, в совокупности с сокращением ВВП, привело к значительному росту показателя государственного долга/ВВП, в особенности, в развитых странах и, в частности, в странах Евросоюза, где данный показатель в 2011 г. достиг 104,8% и 82,4%, соответственно. В 2000 г. в странах Евросоюза значение показателя было равным 62,3%, перед кризисом в 2007 г. госдолг к ВВП составлял 59,5%.

В странах Центральной и Восточной Европы долг увеличился с 39% в 2007 г. до 46% в 2011 г.

В странах СНГ показатель также возрос с 9,3% в 2007 г. до 13,0% в 2011 г. Тем не менее, данное значение отношения государственного долга к ВВП в странах СНГ находится на минимальном уровне по сравнению с другими рассматриваемыми в данном исследовании группами стран, что можно расценивать в качестве крайне положительного факта.

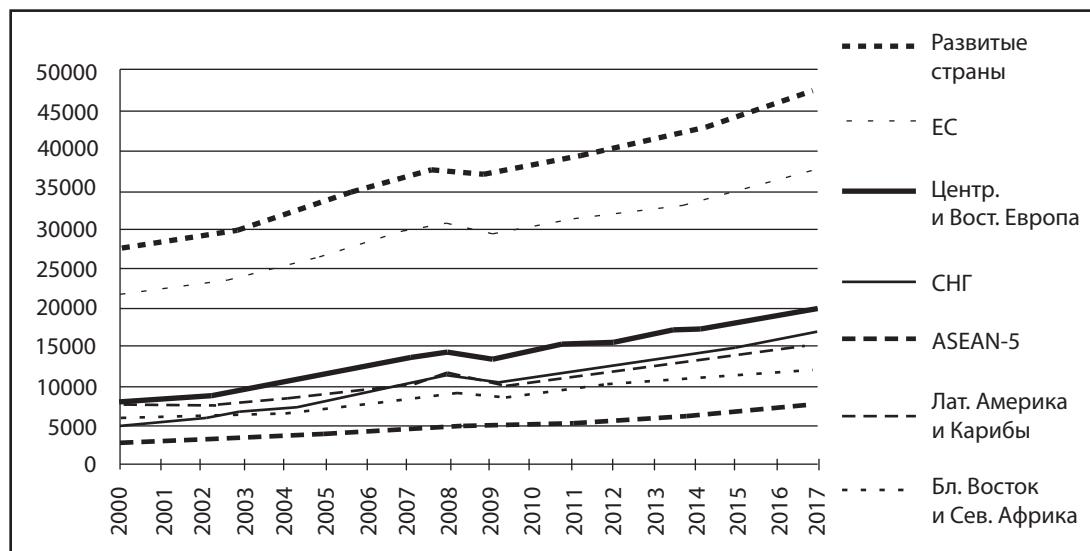


Рис. 2. ВВП на душу населения [5]

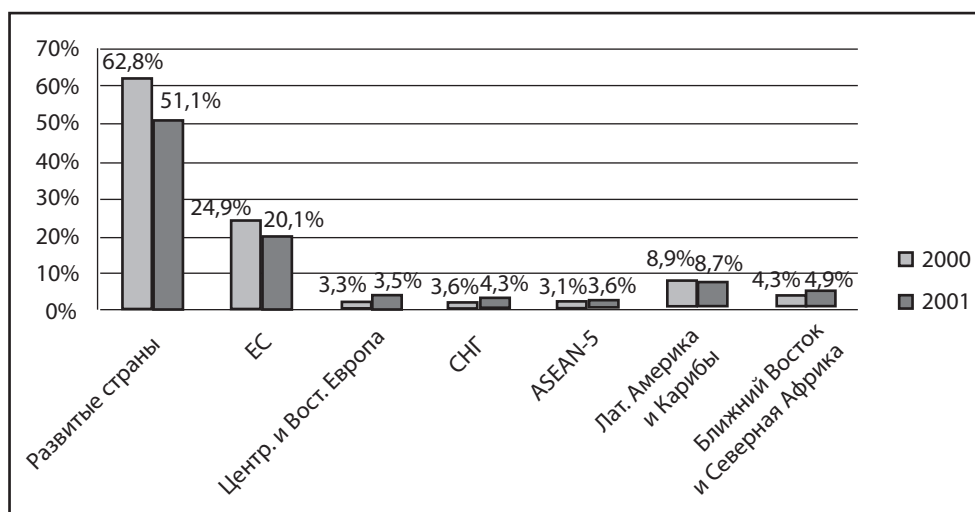


Рис. 3. Доля ВВП регионов мира в мировом ВВП [5]

Источник: WOC по данным и прогнозам МВФ.

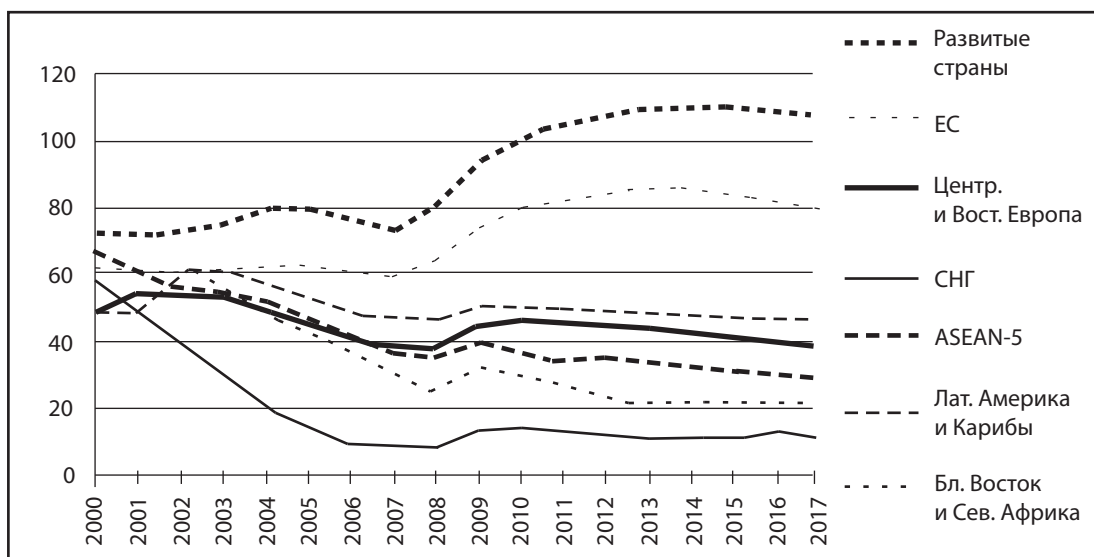


Рис. 4. Совокупный государственный долг по отношению к ВВП, % [5]

Источник: WOC по данным и прогнозам МВФ.

Примечание: данные по странам Ближнего Востока и Северной Африке с начала рассматриваемого периода отсутствуют.

Это означает, что у правительств стран СНГ может сохраняться возможность заимствований в случае необходимости поддержания экономики своих стран без значительного ущерба для финансового положения государств. Однако, на фоне проистекающего финансового кризиса в странах Европы, становится очевидно, что наращивание государственного долга – процесс, имеющий обязательные последствия, и часто они весьма не безболезненны. Кроме того, доступ к заимствованиям в связи с усугублением долговой ситуации в странах Европы усложнился.

На рис. 5 представлено отношение золотовалютных резервов блоков стран к их совокупному внешнему долгу.

Отметим, что за период 2010/2011 гг. практически все блоки стран, за исключением стран СНГ и ASEAN-5, наращивали внешние долги. В то же время, позитивная тенденция наблюдалась в увеличении золотовалютных

резервов, что привело к улучшению рассматриваемого показателя, в особенности, в странах ASEAN-5, странах – участниках СНГ, а также в государствах Ближнего Востока и Северной Африки. В странах Евросоюза отношение золотовалютных резервов к их внешнему долгу в 2011 г. сократилось с 9% до 8% – показатель является самым низким среди рассматриваемых групп стран.

На рис. 6 показана динамика еще одного показателя – объема инвестиций рассматриваемых групп стран по отношению к соответствующим показателям ВВП.

Из графика видно, что в период с 2000 по 2006 гг. данный показатель практически у всех групп стран, за исключением ASEAN-5, находился в узком диапазоне 19 – 25%. В период высокой экономической активности 2006 – 2007 гг. показатель начал расти как в странах ASEAN-5, так и в странах Ближнего Востока, Северной Африки, и в странах СНГ.

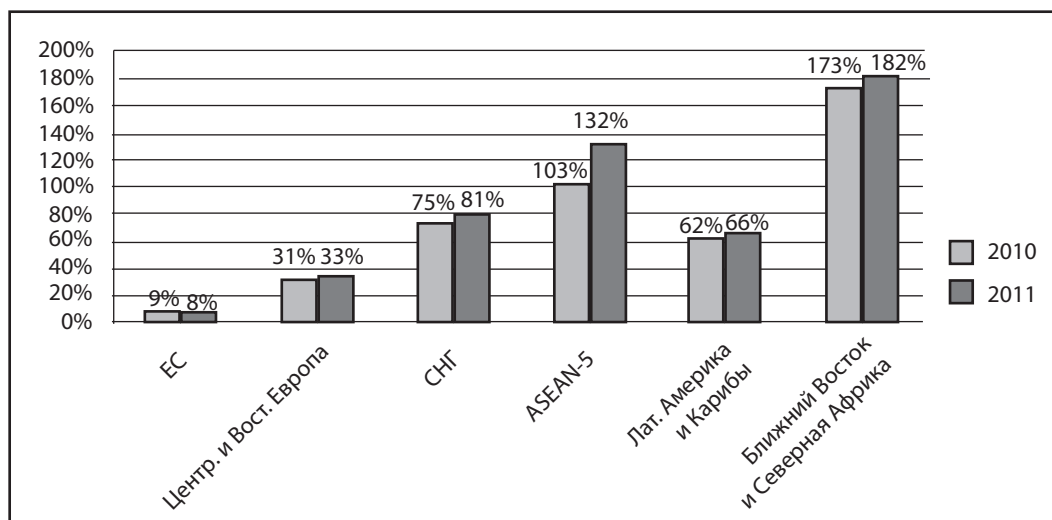


Рис. 5. Отношение золотовалютных резервов к внешнему долгу [5]

Источник: WOC по данным и прогнозам CIA, МВФ, оценки WOC.

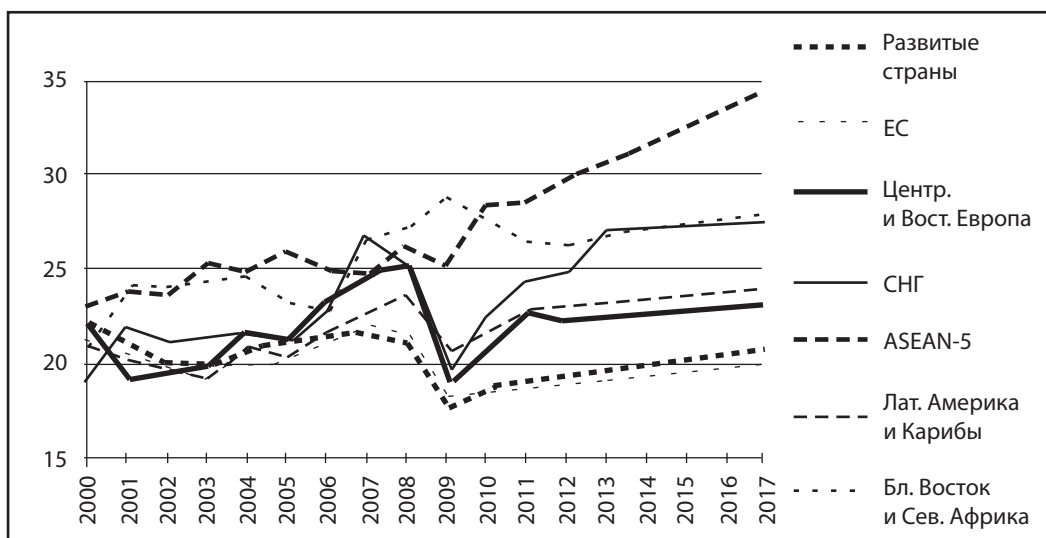


Рис. 6. Объем инвестиций по отношению к ВВП, % [5]

Источник: WOC по данным и прогнозам МВФ.

В период кризиса данный показатель снижался во всех рассматриваемых регионах, за исключением стран Ближнего Востока и Северной Африки, где наблюдалась обратная тенденция.

Сокращение инвестиций в периоды нестабильности объяснимы: например, корпорации, не уверенные в завтрашнем дне, перестают вкладывать в модернизацию, покупку или строительство основных фондов и пр., напротив, они стремятся максимально сократить свои расходы.

После экономического кризиса показатель, характеризующий отношение объемов инвестиций к ВВП, начал активное восстановление, и в отдельных группах стран его значение даже превысило докризисный уровень.

В период с 2000 по 2011 гг. в развитых странах произошло снижение показателя с 22% до 19%, в странах ЕС показатель снизился с 21% до 19%.

В остальных блоках стран видна позитивная динамика, при этом максимальный рост наблюдался в странах СНГ (рост с 19% до 24%) и странах ASEAN-5 (рост с 23% до 28%).

Очевидно, что чем выше уровень инвестиций, тем более высокий объем производства в экономике возможен в будущем.

Данная статья основана на результатах исследования, осуществленного в проектах «Ведение бизнеса 2010» и «Ведение бизнеса 2012», инициированных Всемирным банком, уточнении и обобщении результатов исследований, представленных в [8, 9]. Эти результаты акцентированы на Украину и страны Ближнего Востока.

Таблица 3

Географическая структура экспорта-импорта услуг по странам Ближнего Востока за 2010 г. [6, 7]

Страна	Экспорт		Импорт		Сальдо
	тыс. долл. США	в % к 2009 г.	тыс. долл. США	в % к 2009 г.	
Бахрейн	633,0	78,6	113,6	16,8	519,4
Израиль	64499,8	112,7	28688,0	86,8	35811,8
Иордания	8929,9	91,6	1016,1	93,9	7913,8
Ирак	8591,5	166,0	1158,1	92,3	7433,4
Йемен	337,6	158,4	22,1	13,8	315,4
Кувейт	1262,1	51,1	409,2	24,6	852,9
Объединенные Арабские Эмираты	69402,7	118,6	49856,2	85,9	19546,5
Оман	1099,2	779,5	215,0	264,2	884,2
Саудовская Аравия	1840,0	154,8	564,1	84,9	1275,9
Сирийская Арабская Республика	23016,5	79,5	758,6	93,3	22257,9
Египет	48452,4	103,0	32242,0	103,2	16210,4
Судан	2098,6	134,6	221,3	60,0	1877,3

ВЫВОДЫ

1. Анализ процессов ведения торговли в рамках партнерства Украины и других стран: создание предприятий; лицензирование; найм рабочей силы; регистрация собственности; получение кредитов; защита инвесторов; налогообложение; международная торговля; ведение торговли, контрактов; ликвидация предприятий.

2. Ближний Восток стал одним из ключевых центров формирования новой геополитической и геоэкономической системы мира. Повышается роль Ближнего Востока в глобальной энергетической системе. Эта роль отмечается долгосрочной стабильностью. Ближний Восток будет продолжать играть доминирующую роль на мировом рынке нефти в течение по меньшей мере двух следующих десятилетий, невзирая на все возможные структурные изменения. Существенно выросло значение геостратегических, геоэкономических, сырьевых, человеческих ресурсов Ближневосточного региона для их использования в геополитическом соперничестве ведущих центров мировой политики, в первую очередь США и Евросоюзом.

3. Главным заданием Украины по реализации ближневосточного направления внешнеэкономического курса является закрепление роли активного участника на Ближнем и Среднем Востоке и последующее укрепление отношений с ближневосточной страной. Для Украины, которая определила своим главным стратегическим ориентиром курс на европейскую и евроатлантическую интеграцию, главным на нынешнем этапе является его наполнение практическими решениями и действиями. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Голиков А. П.** Ближний и Средний Восток, Магриб и Машрик как историко-географические регионы / А. П. Голиков, Юсеф М. М. Бригит // Регион: стратегия и приоритеты. – 2006. – № 4. – С. 92 – 98.

2. **Юсеф М. М. Бригит.** Концепции социально-экономического реформирования стран Среднего Востока и Северной Африки / Юсеф М М Бригит // Бизнес Информ. – 2006. – № 8. – С. 104 – 108.

3. <http://iee.org.ua/ru/prognoz/3318/>

4. http://www.gazeta.ru/business/news/2013/01/23/n_2720997.shtml

5. <http://www.imf.org>

6. Україна у цифрах у 2009 році. – К. : Держкомстат України. – 2010. – 267 с.

7. Україна у цифрах у 2010 році. – К. : Держкомстат України. – 2011. – 252 с.

8. <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2010/>

9. <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ukraine/>

REFERENCES

Holykov, A. P., and Yusef, M. M. Bryhyt. "Blyzhnyi y Srednyi Vostok, Mahryb y Mashryk kak ystoryko-heohrafycheskye rehyony" [Neighbor and Medium East, Maghreb and Mashriq As

historical-geographic Regions]. *Rehyon: stratehiya i pryorytety*, no. 4 (2006): 92-98.

"Kontseptsii sotsialno-ekonomicheskogo reformirovaniia stran Srednego Vostoka i Severnoy Afriki" [Concept of socio-economic reforms of the Middle East and North Africa]. *Biznes Inform*, no. 8 (2006): 104-108.

Ukraina u tsyfrakh u 2009 rotsi [Ukraine in figures in 2009]. Kyiv: Derzhkomstat Ukrainy, 2010.

Ukraina u tsyfrakh u 2010 rotsi [Ukraine in figures in 2010]. Kyiv: Derzhkomstat Ukrainy, 2011.

Yusef, M. M. Brigit. "Kontseptsii sotsialno-ekonomicheskogo reformirovaniia stran Srednego Vostoka i Severnoy Afriki" [Concept of socio-economic reforms of the Middle East and North Africa]. *Biznes Inform*, no. 8 (2006): 104-108.

<http://www.imf.org>

http://www.gazeta.ru/business/news/2013/01/23/n_2720997.shtml

<http://iee.org.ua/ru/prognoz/3318/>

<http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2010/>

ПРО СПІВВІДНОШЕННЯ ВНУТРІШНІХ І ЗОВНІШНІХ ЧИННИКІВ У ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСАХ В УКРАЇНІ

ДЕДІКОВ О. І.

УДК 338.24.021.8

Дедіков О. І. Про співвідношення внутрішніх і зовнішніх чинників у фінансово-економічних процесах в Україні

Викладено коло питань, які визначають сучасний стан економічного розвитку України. Окреслені основні фактори впливу на стан розвитку господарства; рушійні сили трансформаційних перетворень в економіці країни; проблеми, які виникають у процесі проведення структурних реформ та ін. Економічні очікування у нинішніх умовах України досить обережні. Саме тому вкрай важливого значення набуває аналіз важелів впливу на зростання обсягів виробництва, зрушення у структурі господарства, у результаті політики, яка проводиться у державі. Перспективи розвитку народного господарства України покращуються, але шлях до прогресивних перетворень залишається вкрай складним. При цьому економічна активність суб'єктів господарювання в Україні, після падіння темпів розвитку у 2008 – 2009 рр., буде відновлюватись поступово. Такий стан справ обумовлений низькою конкурентоспроможністю народного господарства, а також затримкою у проведенні структурних реформ. До того ж, господарство країни вкрай залежне від цін на енергоресурси. Українські виробники генерують низьку частку доданої вартості, а негативний інвестиційний клімат не дозволяє сподіватись на значне збільшення обсягів інвестування і зростання, внаслідок цього, темпів виробництва. Виходячи з цього Україні, з метою підвищення конкурентоспроможності власної економіки, слід активізувати систему заходів, обумовлених дією, перш за все, внутрішніх чинників, спрямованих на зростання експорторієнтованих виробництв, розвиток внутрішнього ринку, посилення дії заходів, мотивуючих збільшення обсягів інвестування ресурсів у виробництво і т. ін.

Ключові слова: виробництво, економічне зростання, фактори зростання, структурні реформи, економічні очікування, економічна активність, конкурентоспроможність, інвестування.

Рис.: 6. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 17.

Дедіков Олександр Іванович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічного аналізу і фінансів, Національний гірничий університет (пр. К. Маркса, 19, Дніпропетровськ, 49027, Україна)

E-mail: alide@ukr.net

УДК 338.24.021.8

UDC 338.24.021.8

Дедіков А. И. Про соотношение внутренних и внешних факторов в финансово-экономических процессах в Украине

Dedikov O. I. On Correlation of Internal and External Factors in Financial and Economic Processes in Ukraine

Изложены вопросы, определяющие современное экономическое развитие Украины. Обозначены основные факторы влияния на состояние развития хозяйства; движущие силы трансформационных изменений в экономике страны; проблемы, возникающие в процессе проведения структурных реформ и др. Экономические ожидания в нынешних условиях Украины достаточно осторожны. Потому крайне значимым становится анализ рычагов влияния на рост объемов производства, изменения в структуре хозяйства в результате политики, проводимой государством. Перспективы развития народного хозяйства Украины улучшаются, но путь к прогрессивным преобразованиям остается сложным. При этом экономическая активность предприятий в Украине, после падения темпов развития в 2008 – 2009 гг., будет восстанавливаться постепенно. Такое положение дел обусловлено низкой конкурентоспособностью народного хозяйства, а также задержкой в проведении структурных реформ. К тому же, хозяйство страны крайне зависимо от цен на энергоресурсы. Украинские производители генерируют низкую часть добавленной стоимости, а негативный инвестиционный климат не позволяет надеяться на значительное увеличение объемов инвестирования и, вследствие этого, на стремительный рост темпов производства. Исходя из этого Украине, с целью повышения конкурентоспособности собственной экономики, необходимо активизировать систему стимулов, которые обуславливают, в первую очередь, действие внутренних факторов, направленных на рост экспорториентированных отраслей производства, развитие внутреннего рынка, усиление действия мероприятий, мотивирующих увеличение объемов вложения средств в производство и др.

The article states issues that determine modern economic development of Ukraine. It marks main factors of influence upon the state of economic development; driving forces of transformational changes in the country economy; problems that arise in the process of carrying out structural reforms, etc. Economic expectations in modern Ukraine are quite cautious. That is why analysis of factors that influence growth of production volumes and changes in agriculture in the result of the policy of the state is of special importance. Prospects of development of economy in Ukraine are improved, but the road to progressive transformations still stays difficult. Moreover, economic activity of companies in Ukraine will be restored gradually after drop of the rate of development in 2008 – 2009. Such a situation is justified with low competitiveness of economy and also delay in conducting structural reforms. Besides, economy of the country is highly dependent on energy prices. Ukrainian producers generate a low part of added value and the negative investment climate does not allow hoping for significant increase of volumes of investments and, as a result, fast growth of production rates. Due to this, Ukraine needs to activate the system of incentives, which justify, first of all, action of internal factors with the purpose of increase of competitiveness of the Ukrainian economy, growth, first of all, of export-oriented branches of industry, development of the internal market, strengthening of impact of measures directed at increase of volume of investment of funds into production, etc.

Key words: production, economic growth, growth factors, structural reforms, economic expectations, economic activity, competitiveness, investment.

Pic.: 6. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 17.

Ключевые слова: производство, экономический рост, факторы роста, структурные реформы, экономические ожидания, экономическая активность, конкурентоспособность, инвестирование.

Рис.: 6. **Табл.:** 2. **Библ.:** 17.

Дедіков Олександр Іванович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічного аналізу і фінансів, Національний гірничий університет (пр. К. Маркса, 19, Дніпропетровськ, 49027, Україна)

E-mail: alide@ukr.net

Dedikov Oleksii I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (pr. K. Marksa, 19, Dnipropetrovsk, 49027, Ukraine)
E-mail: alide@ukr.net

Дослідженню особливостей проведення економічних перетворень в Україні і пов'язаним з цим проблемами присвячено багато робіт як зарубіжних, так і вітчизняних авторів [1 – 8]. Огляд і аналіз публікацій дозволив дати оцінку їх внеску в розв'язання багатоглибких проблем сучасного соціально-економічного розвитку, економічної та фінансової політики України. У них детально викладено: основні чинники впливу на стан розвитку економіки, фінансової системи, формування джерел фінансових ресурсів суб'єктів господарювання і державного сектора економіки, принципи нинішньої стратегії економічного зростання, методики розробки інвестиційних планів і проектів, характеристики важелів, які забезпечують рушійні сили трансформаційних перетворень у господарстві країни, основні напрями подальшого економічного розвитку виробництва у провідних галузях народного господарства, пріоритети галузевого та міжгалузевого кооперування з метою забезпечення збільшення обсягу випуску продукції; досліджено вплив розмірів підприємства на інформованість менеджерів і роль бюджетування в асигнуванні коштів у проекти розвитку; аргументовано роль аналітичної підтримки управлінських рішень по впровадженню сучасного фінансового планування і т. ін. Однак у цих роботах не приділено необхідної уваги дослідженню проблеми співвідношення факторів впливу в процесі економічних перетворень, адаптації системи заходів державного регулювання на систему управління підприємством в сучасних економічних умовах.

Метою статті є поглиблення дослідження проблем, пов'язаних із визначенням і вивченням факторів впливу на рушійні сили економічного процесу в Україні. Відповідно до поставленої мети вирішено такі завдання:

- ✦ проаналізовано співвідношення основних факторів у системі чинників впливу на економічне зростання в Україні;
- ✦ визначено критерії для з'ясування значимості визначених факторів на основі досягнутих фактичних показників діяльності підприємств, галузей, регіонів, народного господарства в цілому;
- ✦ наведено оцінку фактичної ефективності кроків, які впроваджуються з метою коригування ходу реформ і системи заходів для подальшої оптимізації економічної і фінансової системи країни.

Практичний досвід реформ, нині здійснюваних в Україні, дозволив виявити труднощі, з якими стикаються фахівці в процесі реалізації відповідних управлінських рішень, вирішуючи задачі оптимізації діяльності господарчих структур, якими вони опікуються: чи то окремого підприємства, чи складних економічних систем – великих промислових підприємств та їх об'єднань, і, загалом, народногосподарського комплексу країни в цілому.

В Україні, у період реформування економіки, держава послабила увагу до відтворювальних процесів у сфері суспільного виробництва, зосереджуючи свої зусилля переважно на розподілі та перерозподілі валового внутрішнього продукту (ВВП). Відсторонення від державного регулювання розвитку економіки, помилки, допущені в процесі реформування відносин власності та інших процесів, зумовили деформування виробничого потенціалу

країни та спад виробництва. Наслідком цього стало звуження матеріальної бази виробництва і різке скорочення можливостей держави в забезпеченні належного рівня соціального захисту населення, обороноздатності держави, розвитку матеріально-технічної бази підприємств, виробничої і соціальної інфраструктури тощо.

Значимість і актуальність цієї проблеми для української економіки зростає внаслідок ускладнення ситуації щодо наявної зовнішньоекономічної кон'юнктури, використання економічних ресурсів і резервів задля подальшого економічного зростання, погіршення демографічної ситуації і т. ін.

У структурі національної економіки і досі поки що переважають галузі, які добувають сировину або випускають продукцію з низьким ступенем обробки для експорту, завантаження потужностей яких залежить від попиту на зовнішньому ринку. При цьому багато підприємств народного господарства України не витримують конкуренції навіть на внутрішньому ринку.

Зважаючи на значну експортоорієнтованість вітчизняного виробництва, обмеженість доступу до кредитних ресурсів і значне підвищення вартості енергоносіїв, протягом 2012 р. на розвиток промисловості негативно впливала несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура, яка характеризується зменшенням попиту та низхідною ціновою динамікою на українські товари на зовнішніх ринках, що спричинило погіршення фінансово-економічного становища промислових підприємств і, як наслідок, призвело до зниження темпів промислового виробництва в цілому по Україні.

В Україні не вирішені проблеми накопичувалися десятиріччями. Не підкріплена економічним розвитком «соціалізація» бюджету тільки тимчасово вирішувала завдання підвищення добробуту населення, оскільки вона не базувалася на адекватному розширенні обсягів виробництва і підвищенні продуктивності праці. При цьому довгий час не реалізовувались реформи, спрямовані на усунення структурних диспропорцій.

Ціною такої політики стало те, що в Україні істотно загальмувались процеси подолання структурних дисбалансів перехідного періоду, відтермінувалось виведення країни на шлях технологічної модернізації, поліпшення продуктивних сил (основних фондів), формування міцної економічної бази для соціальних перетворень. Як наслідок – Україна залишилася вразливою до кризи 2008 – 2009 рр.

Дані, представлені в *табл. 1, 2*, демонструють значне скорочення обсягів виробництва наприкінці 2008 – 2009 рр.. Падіння обсягів виробництва ВВП у даний період призводить до погіршення й інших, якісних показників роботи народного господарства України, наприклад, спостерігається зниження рентабельності виробництва. ВВП у 2009 р. зменшилось у порівнянні з 2008 р. на 15%. Значних погіршень зазнав і обсяг реалізованої промислової продукції. З 917,0 млрд грн у 2008 р. він знизився до 806,6 млрд грн у 2009 р. Графічна інтерпретація даних показників представлена на *рис. 1, 2*.

Таблиця 1

Основні економічні показники народного господарства України у 2008 – 2011 рр.*

Показник	Рік			
	2008	2009	2010	2011
1. Валовий внутрішній продукт, (у фактичних цінах), млн грн	948 056	913 345	1 082 569	1 316 600
2. У розрахунку на одну особу, грн	20 495	19 832	23 600	28 806
3. Обсяг реалізованої промислової продукції, млрд грн	917,0	806,6	1065,1	1329,3
4. Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн	1806	1906	2239	2633

* Таблицю складено за даними [10, с. 25 – 26; 11, с. 25 – 26].

Таблиця 2

Рентабельність операційної діяльності основних галузей народного господарства України у 2000 – 2011 рр.*
(відсотків)

Показник	Рівень рентабельності по роках							
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Усього	2,7	7,0	6,6	6,8	3,9	3,3	4,0	5,8
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	-1,6	12,7	10,0	19,0	12,9	14,7	23,2	23,2
Промисловість	4,8	5,5	5,8	5,8	4,9	1,8	3,6	4,8
Будівництво	1,3	2,2	3,1	2,6	-2,7	-0,9	-1,2	0,8
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1,0	14,8	12,7	13,1	-0,2	4,5	9,8	13,8
Діяльність готелів та ресторанів	1,0	4,2	1,1	1,3	-6,3	-3,3	-1,8	-0,1
Діяльність транспорту та зв'язку	2,4	11,7	9,9	9,8	6,9	8,5	7,2	7,5
Фінансова діяльність	8,2	17,5	7,5	6,8	5,2	1,5	3,2	6,3
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	1,4	0,3	2,9	3,7	4,0	5,1	-4,2	-0,6
Освіта	13,7	9,3	10,5	8,3	6,2	6,0	6,7	8,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2,6	2,8	2,4	2,0	0,3	3,1	3,9	2,5
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	0,5	0,8	1,2	2,6	-6,7	-13,7	-14,8	-14,0

* Таблицю складено за даними [10, с. 70; 11, с. 68].

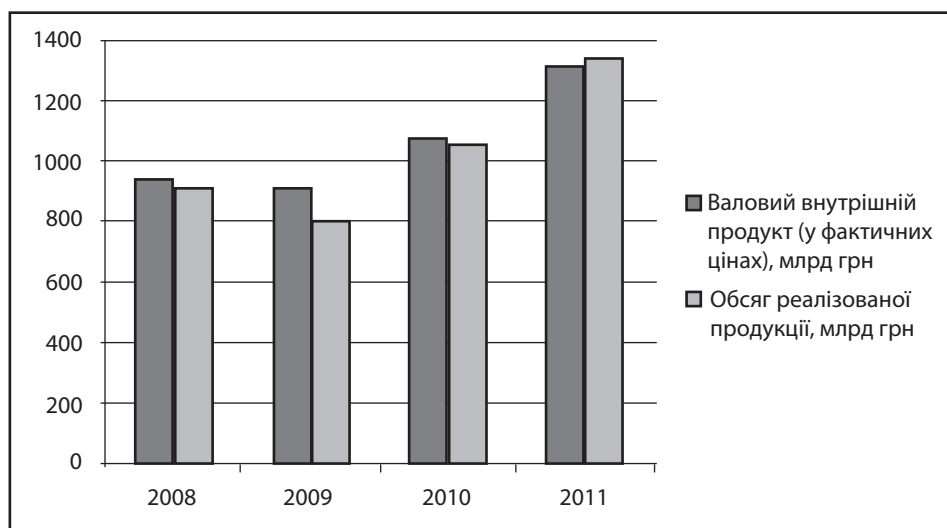


Рис. 1. Графічна інтерпретація основних економічних показників народного господарства України у 2008 – 2011 рр. (валовий внутрішній продукт, обсяг реалізованої промислової продукції)

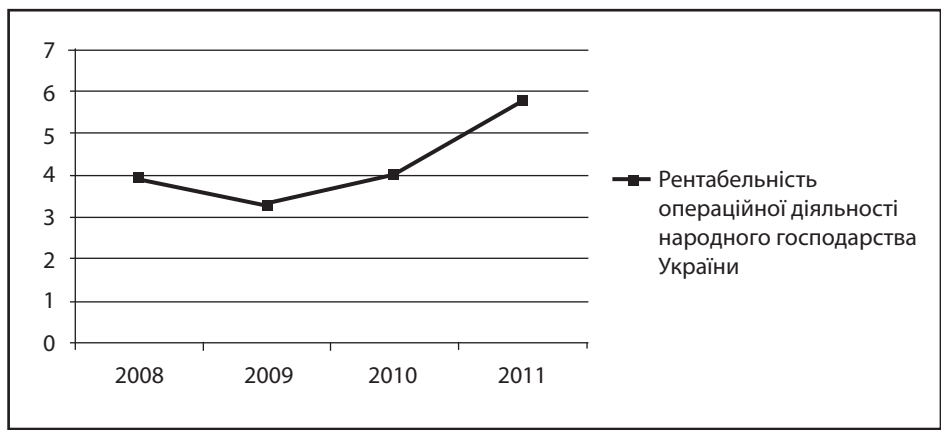


Рис. 2. Графічна інтерпретація показників рентабельності операційної діяльності народного господарства України у 2008 – 2011 рр.

Згідно з даними МВФ, показники розвитку світової економіки у 2005 – 2013 рр. представлено на *рис. 3*. За останнім прогнозом, темпи її зростання дещо нижчі, ніж це прогнозувалося раніше. Як видно з *рис. 3*, у 2012 р. темпи зростання світової економіки прогнозувались на рівні 3,5% (нижче попереднього прогнозу на 0,1 п. п.), а у 2013 р. глобальна економіка за темпами зростання вийде лише на рівень 3,9% (нижче попереднього прогно-

зу на 0,2 п.п.), що співставно з рівнем 2011 р., який був нижчий, ніж у 2010 р. (темп зростання 5,3%) [16]. Такі тенденції обумовлені погіршенням економічної ситуації як у розвинених країнах, так і в тих, що розвиваються.

Для порівняння, динаміка ділової активності (виробництва) основних галузей української економіки за перше півріччя 2012 р. представлено на *рис. 4*.

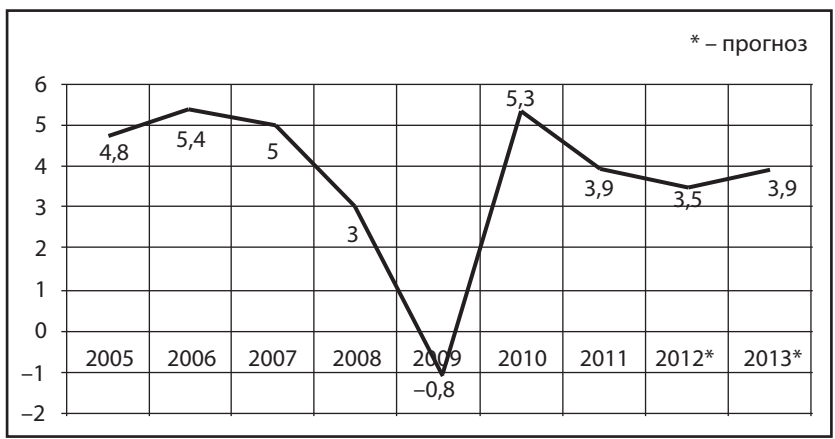


Рис. 3. Розвиток світової економіки у 2005 – 2013 рр.

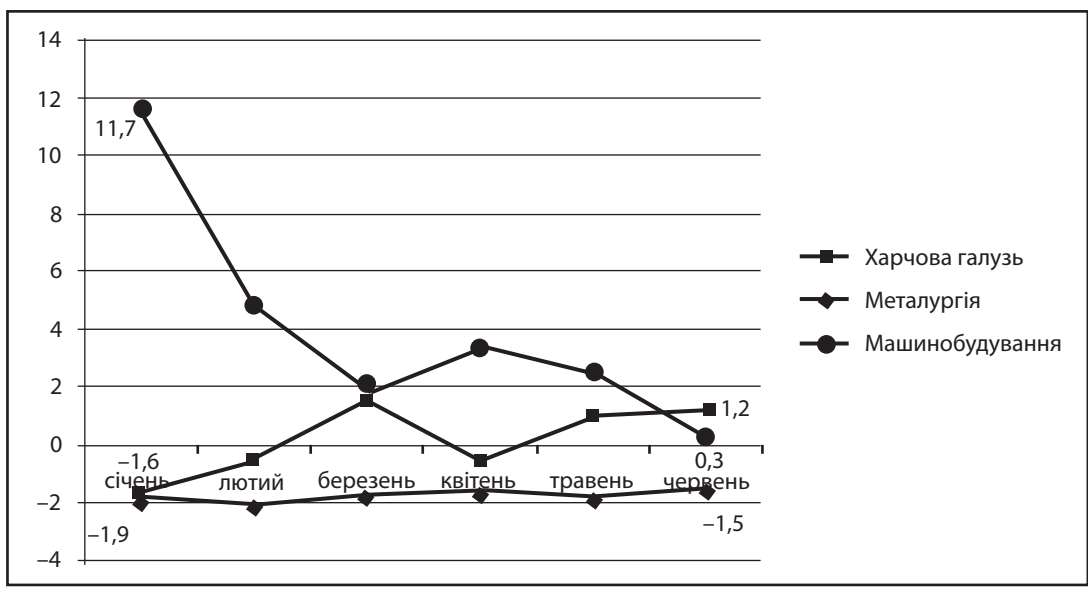


Рис. 4. Темпи зростання основних галузей промисловості України у I півріччі 2012 р., % зростаючим підсумком з початку року

Уповільнення української економіки, яке спричинене діями уряду і Національного банку України (НБУ), спрямованими на утримання низького рівня інфляції й стабільного курсу гривні, у свою чергу, також спричинене обмеженою кредитною пропозицією, низькою кредитною активністю банків, яка викликана жорсткою монетарною політикою НБУ з метою стримування девальваційного тиску на гривню. Обираючи між стабільністю курсу, за умови дефіциту ліквідності (відсутності кредитування) і девальвацією гривні, але при більш активному кредитуванні, фінансисти більш схильні надавати перевагу курсовій стабільності. Крім того, уповільнення темпів виробництва товарів і послуг у 2012 р. пояснюється зниженням динаміки світової економіки і високими цінами на природний газ. Саме цьому полягають основні причини зниження ділової активності у країні. Незважаючи на те, що у деяких секторах національної економіки обсяги операційної діяльності зростають, у цілому економічний потенціал країни за 2012 р., у порівнянні з 2011 р., майже не зріс.

Складність сучасного етапу економічного розвитку народного господарства України обумовлена тривалим періодом недофінансування підприємств усіх галузей, па-

дінням попиту на продукцію українських підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках, високою нестійкістю фінансового ринку країни та ін. Це підтверджується наявними статистичними показниками розвитку економіки країни. Динаміка зростання економіки та доходів держбюджету в 2008 – 2012 рр. наведено на рис. 5 [13]. Доходи загального фонду Державного бюджету України у 2011 – 2012 рр. (за січень – липень) представлено на рис. 6.

Річний план надходжень до Державного бюджету України за 10 місяців 2012 р. виконано на 73%: надійшло 273,4 млрд грн із запланованих на рік 373,96 млрд грн. Доходи державного бюджету у 2012 р. були нижче запланованих, у результаті чого дефіцит державного бюджету перевищив плановий рівень у 2,5% ВВП та наблизився до 5% ВВП (з урахуванням підтримки «Нафтогазу України» у розмірі близько 1 – 1,5% ВВП). За III квартал 2012 р. в Україні зафіксовано падіння ВВП на 1,3%. На 1 листопада 2012 р. дефіцит рахунку поточних операцій НБУ сягнув 12 млрд дол., що складає майже 6,5% ВВП. Експерти зазначають, що дане зменшення доходів бюджету є реакцією, перш за все, на падіння світових цін на сировинних ринках.

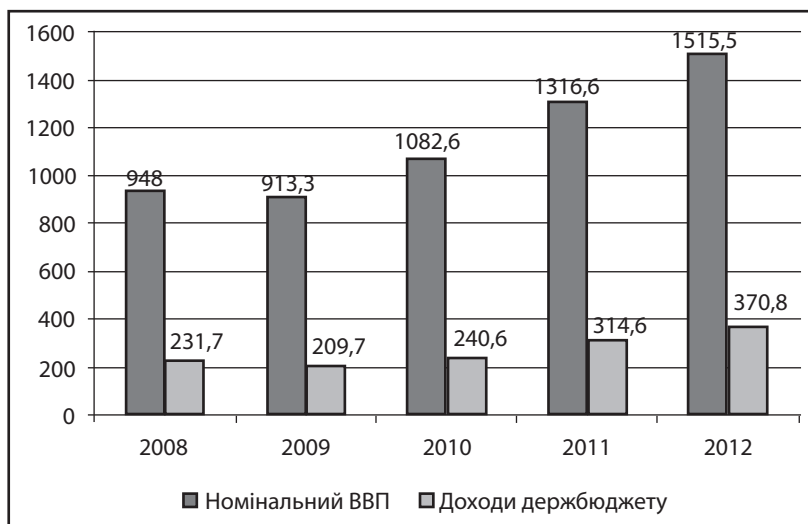


Рис. 5. Динаміка зростання економіки та доходів держбюджету в 2008 – 2012 рр.

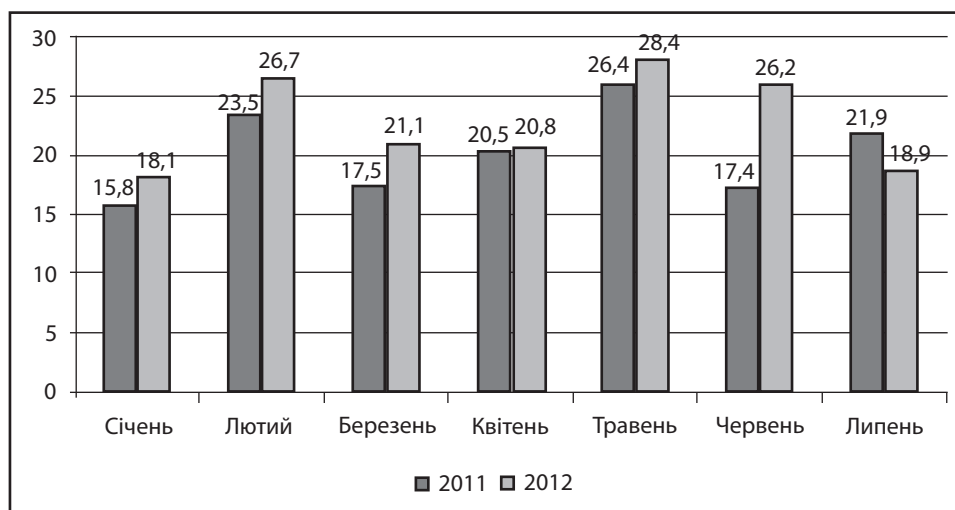


Рис. 6. Доходи загального фонду Держбюджету України у 2011 – 2012 рр., млрд грн

Золотовалютні резерви НБУ на початок грудня 2012 р. скоротилися до 25,3 млрд дол. Зниження міжнародних резервів НБУ до обсягів, що менше трьохмісячного обсягу імпорту, є критичним показником, який свідчить про те, що центробанку країни складно підтримувати курс національної валюти. За 2012 р. кошти НБУ зменшувалися протягом 8 місяців. Сумарно за цей час запаси НБУ скоротилися на 6,4 млрд дол., і нині їх значення досягло критичного значення, оскільки резерви вже не забезпечують обсяг трьохмісячного імпорту, як це прийнято у міжнародних розрахунках. Резерви НБУ знаходяться на рівні забезпечення 2,9 місяця імпорту. Трьохмісячний рівень вважається безпечним для країн з ринками, які розвиваються.

Для протидії таким негативним тенденціям НБУ ввів у дію комплекс досить жорстких адміністративних заходів з метою стабілізації ситуації на фінансовому і валютному ринках країни. Щоби запобігти девальвації гривні, з листопада 2012 р. до кінця травня 2013 р. НБУ встановив нові правила роботи з іноземною валютою як для юридичних осіб, які зобов'язані продавати 50% валютної виручки на міжбанківському ринку (для перерахування коштів в Україну експортерам виділяється 90 днів замість 180, як це було раніше), так і для фізичних осіб. Одночасно НБУ посилює контроль за валютними операціями комерційних банків в Україні.

При цьому зниження інфляції НБУ вдалося досягнути, зменшивши монетизацію народного господарства та ужорсточивши регулювання роботи фінансових установ. За січень – вересень грошова маса збільшилась усього на 6,3% (у 2011 р. зростання складало 14,2%, а в 2010 р. – 22,8%). Нині в комерційних банків, компаній, підприємств і населення менше грошових коштів, які б вони могли спрямовувати для реалізації проектів їх розвитку. Така ситуація склалася у результаті того, що, по-перше, у комерційних банків обмаль вільних коштів (ліквідності) для кредитування економіки. За перші дев'ять місяців 2012 р. їх кредитний портфель зріс всього на 1,2% (за аналогічний період 2011 р. – 9,3%). Це й стало однією з причин падіння ВВП країни наприкінці 2012 р., разом з несприятливою зовнішньою кон'юктурою, високими цінами на російський природний газ і зростанням тиску на підприємництво. По-друге, дефляція ускладнила наповнюваність бюджету, який був розроблений, виходячи з прогнозу інфляції на рівні 7,9% на рік. По-третє, відмічаються проблеми в банківській системі країни, і деякі фінансові установи країни починають затримувати платежі. Багато банків відчувають гострий дефіцит гривні, що проявляється у високих ставках на міжбанківському кредитному ринку, а саме 50 – 100% річних по кредитах «овернайт» (у звичайний час вони не перевищують 5 – 7%). НБУ у змозі стримувати падіння гривні, використовуючи валютні інтервенції, жорстку монетарну політику та адміністративні обмеження. Але продовжувати таку політику протягом тривалого часу буде досить складно або навіть неможливо. Жорстка грошова політика, стійка дефляція, яка використовувалась для підтримки курсу гривні, уже частково стала причиною економічного спаду в країні [13; 14; 15]. Тому, щоб поживавити еко-

номіку, НБУ, як варіант, необхідно дещо послабити курс національної грошової одиниці.

Як результат дії вищенаведених факторів на суб'єктів підприємництва в Україні наведемо такий приклад. Падіння світового попиту на головний український експортний товар – сталь – призвело до зниження виручки від реалізації металургійного комбінату «Арселор Міттал Кривий Ріг» у III кварталі 2012 р. на 18,6%, до 19,2 млрд дол. У результаті найбільша металургійна компанія світу ArcelorMittal у 2012 р. продовжує скорочувати працівників комбінату «Арселор Міттал Кривий Ріг». У найближчі п'ять років їх число скоротиться втричі. Це обумовлене, перш за все, необхідністю зниження собівартості продукції. На кінець 2012 р. із 38 267 штатних посад комбінату скороченню підлягали 446 посад. Крім того, керівництво в кінці року запустило додатковий етап програми добровільного звільнення співробітників. При цьому, у 2012 р. на підприємстві вже відбулось чотири хвилі добровільного звільнення. За 2007 – 2011 рр. за цією програмою було скорочено майже 20 тис. осіб. У 2005 р. на момент купівлі Криворізького металургійного комбінату корпорацією Mittal Steel (нині – ArcelorMittal) чисельність його працівників становила 57,9 тис. осіб. При цьому, у 2012 р. зростання тарифів і посадових окладів на підприємстві становило 12,55% (середня заробітня плата у жовтні 2012 р. складала 5,1 тис. грн).

З масиву наведених даних, які характеризують стан економіки України, динаміку процесів, які відбуваються у народному господарстві, видно, що сукупність діючих економічних чинників можна поділити на дві крупні групи, які, загалом, можна представити як внутрішні і зовнішні фактори впливу на хід економічних процесів у країні. При цьому досить цікавим і вкрай важливим для визначення подальшої стратегії розвитку країни є дослідження природи дії кожного із вказаних факторів на кінцеві економічні результати.

Взагалі, про які б зовнішні впливи на існуючий стан буття, здатність і ефективність наявної економічної системи не йшла мова, усі вони фокусуються на даній конкретній країні. Ніколи «зовнішнім складовим» не здолати «внутрішніх складових» без достатніх на те причин. Звичайно, мова в даному контексті не йде про недооцінку зовнішніх впливів у виникненні і розвитку певних економічних явищ, процесів, надбань і т. ін., це, м'яко кажучи, безглуздо. Але все ж, вони, ці зовнішні впливи, маючи безпосереднє відношення до виникнення і розвитку певних економічних процесів, не детермінують їх як такі. Будь-який вплив відбивається на певних, уже існуючих надбаннях, результатах, існуючій економічній основі – як наслідку минулого, тобто, «падає» на певне підґрунтя – і вже там, трансформуючись і змінюючись, генерує або не генерує очікуваний ефект, виправдовує або не виправдовує сподівання та очікування. Усі зовнішні чинники економічних змін і перетворень – це лише «зачіпки», обставини, приводи, свого роду пускові механізми. Вони не в змозі ані створити, ані викликати в економічній системі нічого більше того, що в ній вже визріло і потенційно існує.

Іноколи ми із подивом, захватом і прихованою заздрістю сприймали і сприймаємо інформацію про еконо-

мічні успіхи інших країн (так званих азіатських «тигрів», Китаю, колишніх країн – членів радянського блоку – як-то Чехії, Словаччини, країн колишньої Югославії, тощо) і у свідомості здійснюється свого роду «прикидка» на Україну їх моделі економічних перетворень, стилю управління, діяльності, звичок, образу життя і т. ін. При цьому, ми дещо нагадуємо наполеонівського солдата, який носив у ранці маршальський жезл, вважаючи себе великим полководцем. Однак далеко не кожен усвідомлює, що замало мати зовнішні ознаки, набагато важливіше мати внутрішню потенцію, внутрішню готовність, внутрішні ресурси.

Що ж це за «внутрішня готовність», яка є вирішальною і від якої залежить – буде економіка країни розвиненою, прогресивною або відсталою і архаїчною? Що визначає цю ознаку – прогресивність і розвиненість? Чому економічні системи одних країн демонструють швидкі зміни, докорінні перетворення і, як наслідок, високі темпи зростання, а інші перебувають у стані вкрай повільних змін?

Причин такого стану справ багато, але, загалом, негатив, хиби, викривлення в економічному розвитку тієї чи іншої країни визначають, як правило, два чинники: стан і характер розвитку економічної системи країни (тобто її «внутрішня готовність») і зовнішні фактори впливу, які різнопланові за своєю сутністю і природою, а також сферами дії та свого прояву.

Таким чином, для оптимізації наявної економічної моделі можна виділити два підходи: або подолання негативних зовнішніх чинників, або оздоровлення, оптимізація, модернізація наявної економічної системи з тим, щоби вона була у змозі нейтралізувати негативну дію цих зовнішніх чинників. Перший варіант малоймовірний, оскільки у нашому взаємопов'язаному глобалізованому світі країна не може повністю ізолюватися, відокремитися від зовнішніх впливів, тобто неможливо подолати всі зовнішні фактори впливу, і чим більше країна намагається застерігатись від них, тим сильніше вони на неї впливають (досвід колишнього Радянського Союзу, особливо в останній період його існування, яскравий тому приклад). Другий варіант надійніший. Звичайно, у міру можливого, необхідно уникати обставин, які провокують негативні прояви економічних реалій, і в той же час необхідно покращувати якість економічної системи, робити її витривалішою до зовнішніх впливів, щоби вона перестала бути надто вразливою до них.

Для України життєво необхідним є створення сприятливих умов для формування внутрішніх резервів для інвестування у реальний сектор економіки і прогресивних перетворень у ньому. Проте аналіз показує, що українська економіка характеризується надзвичайно низьким рівнем капіталізації заощаджень, тобто заощаджувані у народному господарстві ресурси не спрямовуються на нагромадження основного капіталу. Це обумовлено, у першу чергу, високою вартістю банківських кредитів і скороченням фінансування інвестиційних програм за рахунок бюджетних коштів та іншими факторами.

Як показує світовий досвід, інвестиції неможливі без надійної банківської системи. Лише добре функціонуюча фінансова система здатна акумулювати заоща-

дження та спрямовувати їх найбільш ефективним економічним агентам, тобто забезпечувати їх максимальну продуктивність, що є надзвичайно важливим моментом за умови нестачі коштів.

Стабільне економічне зростання неможливе, якщо й надалі реальний сектор залишатиметься без грошей, бюджет – без запланованих податкових надходжень, банківський сектор – без надійних позичальників, переважна більшість громадян з мізерною зарплатнею чи пенсією, а прошарки населення з високими доходами діюча законодавча система країни спонукатиме кредитувати економіку інших країн світу.

Нині виділяється декілька головних факторів, які визначають якість економічної системи. Один із них – спадковість. Україна, як відомо, успадкувала з радянських часів вкрай застарілу структуру економіки з домінуванням енерговитратних виробництв і галузей господарства. Ця обставина і нині вкрай переобтяжує наявні можливості щодо поступу реформ і модернізації народного господарства. Наступний фактор – наявність необхідних економічних (перш за все – фінансових) ресурсів, для втілення задуманих проєктів. І, нарешті, фактор, який можна визначити як рішучість менеджменту у впровадженні реформ, змін і перетворень.

Головними з числа діючих факторів впливу, які визначають наявні та потенційні економічні результати, перш за все, фінансові, є такі, що виражають готовність здійснити прогресивні перетворення, намагання втілювати у життя проєкти зі зміни наявної економічної і фінансової парадигми буття економічних систем різного масштабу.

Прояв даного підходу до організації діяльності економічних суб'єктів знаходить своє відображення у певних економічних і фінансових показниках і тенденціях їх змін, деякі із яких ми наводили вище.

У цих умовах основною складовою успішного функціонування підприємств є виважена стратегія їх розвитку, що передбачає аналіз і розробку планів активізації ділової активності. Прикладом реалізації такої стратегії є запуск в Україні першого збудованого за роки незалежності металургійного комбінату. Це надсучасний та найбільший у Східній Європі електросталеплавильний комплекс «Інтерпайп сталь». Перший за останні 40 років збудований на території України металургійний завод. Загальна вартість проєкту – понад 700 млн дол. Реалізація проєкту дозволила створити понад 600 робочих місць із середньою зарплатою одного працівника заводу близько 5,5 тис. грн на місяць. Завдяки сучасному обладнанню, яким оснащений завод, у чотири рази збільшено продуктивність праці. Нові технології збільшують ефективність праці та ефективність виробництва – це загальносвітова тенденція. До того ж, це шлях подолання технологічного відставання від розвинених країн світу. У повідомленні компанії «Інтерпайп» говориться, що продуктивність праці на новому меткомбінаті, як мінімум, вчетверо перевищує ефективність праці на інших меткомбінатах України. Новий завод виплавлятиме 1,32 млн т сталі на рік [16]. Для порівняння, Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча виплавляє 7 млн т сталі, до того ж випускає й іншу

продукцію – 6 млн т чавуну, 5,3 млн т прокату, 13,5 млн т агломерату. Однак на останньому в 2010 р. працювало майже 50 тис. працівників, а на новому заводі їх всього 600. До того ж, майже всі ці працівники – особи з високою освітою. Усім технологічним процесом на новому підприємстві управляють оператори комп'ютерів.

Як зазначається в останньому аналітичному звіті Національного банку України «Ділові очікування підприємств України», нинішня жорстка монетарна політика дозволить утримати стабільність на валютному ринку України, незважаючи на окремі періоди, в які відмічався підвищений рівень волатильності на ньому. «Нині Нацбанку вдається утримувати девальваційний тиск на гривню загалом за рахунок проведення жорсткої монетарної політики. Залишки на коррахунках комерційних банків в НБУ коливаються на рівні 15 – 19 млрд грн, а на початку 2012 р. ліквідність банківського сектора стабільно перевищувала 20 млрд грн, а кредитна пропозиція розширювалась. Ліквідність банківської системи знизилась до найнижчого з 2011 р. рівня, у той час, як процентні ставки по кредитах є високими. Така політика дозволяє утримувати курсову стабільність, проте призводить до дефіциту та здорожчання ресурсів, що стримує кредитування економіки. За січень – травень 2012 р. портфель кредитування юридичних осіб зріс на 1% (6,1 млрд грн), а за аналогічний період 2011 р. – на 7% (35,8 млрд грн)» [17]. Жорсткість монетарної політики призведе до ще більшого зниження кредитної активності банків. Розуміючи це, підприємці зменшують свої очікування щодо отримання нових запозичень. Найбільш позитивно відносно зростання ділової активності налаштовані компанії, задіяні у галузях будівництва, сільського господарства, транспорту, зв'язку, добувної промисловості. При цьому банки обмежують, у першу чергу, корпоративне кредитування.

Але, не дивлячись на деякі негативні тенденції української економіки, підприємці відзначають певні перспективи розвитку бізнесу та знаходять можливості для розвитку. Про це свідчить також високе значення індексу ділових очікувань підприємств – агрегованого показника економічної активності у наступні 12 місяців (період прогнозу охоплював 2012 і 2013 рр.), який розраховується як середнє значення очікувань респондентів відносно інвестицій, об'ємів продаж, фінансово-економічного стану та зайнятості підприємств народного господарства України.

В умовах скорочення попиту на зовнішніх ринках, посилення конкуренції за інвестиційні ресурси і застосування протекціоністських заходів окремими державами на перший план виходить створення державою системних довгострокових стимулів для активізації стратегічних галузей вітчизняної промисловості.

Нині Україні вкрай необхідне проведення структурних змін в економічному та соціальному житті країни шляхом підвищення ефективності державного управління, модернізації базових галузей економіки, формування сприятливого економічного середовища для розвитку бізнесу та приватної ініціативи. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Аниліоніс Г. П.** Глобальный мир единый и разделенный / Г. П. Аниліоніс, Н. А. Зотова. – М.: Международные отношения, 2005.
2. **Власов В.** Тенденції та проблеми глобальних процесів у світовій продовольчій сфері / В. Власов // Економіка України. – 2006. – № 3.
3. **Геєць В. М., Семиноженко В. П.** Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006.
4. **Гелд Д.** Глобальні трансформації: політика, економіка, культура / Д. Гелд, Е. Мак-Грю, Д. Голдблатт, Дж. Перратон. – К.: Фенікс, 2003.
5. **Горбулін В.** Український фронт Четвертої світової війни / В. Горбулін // Дзеркало тижня. – 2006. – № 29.
6. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України / За ред. В. В. Онікієнка. – К.: НАН України, РВПС, 2006
7. Інвестиційно-інноваційна стратегія розвитку національної економіки / За ред. А. І. Сухорукова. – К.: НАН України, Об'єднаний інститут економіки, 2004.
8. **Лукашевич В. М.** Глобалістика / В. М. Лукашевич. – Львів: Новий світ, 2004.
9. Статистичний щорічник України за 2009 р. – К.: Держкомстат України, 2010.
10. Статистичний щорічник України за 2010 р. – К.: ТОВ «Август-Трейд», 2011.
11. Статистичний щорічник України за 2011 р. – К.: ТОВ «Август-Трейд», 2012.
12. Україна в 2008 році: процеси, результати, перспективи. Біла книга державної політики. – К.: НІСД, 2009
13. <http://www.kommersant.ua/doc/>
14. <http://www.litsa.com.ua/>
15. <http://www.ubc.ua/>
16. <http://www.interpipe.biz/ru/company/steel/>
17. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374

REFERENCWS

- Anilionis, G. P., and Zotova, N. A. *Globalnyy mir edinyy i razdelennyy* [Global world united and divided.]. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniia, 2005.
- Heiets, V. M., and Semynozhenko, V. P. *Innovatsiini perspektivy Ukrainy* [Innovative perspectives Ukraine]. Kharkiv: Konstanta, 2006.
- Held, D., Mak-Hriu, E., and Holdblatt, D. *Hlobalni transformatsii: polityka, ekonomika, kultura* [Global transformations: politics, economics, culture]. Kyiv: Feniks, 2003.
- Horbulin, V. "Ukrainskyi front Chetvertoi svitovoi viiny" [Fourth Ukrainian Front World War]. *Dzeralo tyzhnia*, 2006.
- Innovatsiina paradyhma sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy* [Innovation paradigm of socio-economic development of Ukraine]. Kyiv: NAN Ukrainy; RVPs, 2006.
- Investytsiino-innovatsiina stratehiia rozvytku natsionalnoi ekonomiky* [Investment and innovation strategy of the national economy]. Kyiv: NAN Ukrainy; Ob'iednanyi instytut ekonomiky, 2004.
- Lukashevych, V. M. *Hlobalystyka* [Globalistics]. Lviv: Novyyi svit, 2004.
- Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2009 r.* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2009]. Kyiv: Derzhkomstat Ukrainy, 2010.
- Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2010 r.* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2010]. Kyiv: Avhust-Treid, 2011.

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2011 r. [Statistical Yearbook of Ukraine for 2011]. Kyiv: Avhust-Treid, 2012.

Ukraina v 2008 rotsi: protsesy, rezultaty, perspektyvy. Bila knyha derzhavnoi polityky [Ukraine in 2008: processes, results and prospects. White Paper policy]. Kyiv: NISD, 2009.

Vlasov, V. "Tendentsii ta problemy hlobalnykh protsesiv u svitovii prodovolchii sferi" [Trends and challenges of global

processes in the field of world food]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 3 (2006).

<http://www.kommersant.ua/doc/>.

<http://www.litsa.com.ua/>.

<http://www.interpipe.biz/ru/company/steel/>.

http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374.

УДК 338.2:[330.46:330.138.11

РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ЗА ДОПОМОГОЮ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

УДК 338.2:[330.46:330.138.11

Колесніченко І. М. Регулювання трансакційних витрат за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій: реалії та перспективи в економіці України

У статті поставлено проблему регулювання трансакційних витрат за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій, проаналізовано реалії та перспективи її вирішення в Україні. Встановлено, що в комплексі з передовими досягненнями ІКТ дослідницький інструментарій сучасної інституціональної теорії якнайкраще відповідає критерію ефективності, а отже, забезпечує теоретичну базу регулювання трансакційних витрат. Обґрунтовано необхідність подальшого впровадження електронного уряду в Україні.

Ключові слова: інституціональний підхід, трансакційні витрати, інформаційно-комунікаційні технології, електронне урядування.

Бібл.: 16.

Колесніченко Ірина Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kolesnichenko.irina@gmail.com

УДК 338.2:[330.46:330.138.11

Колесніченко И. М. Регулирование трансакционных издержек с помощью информационно-коммуникационных технологий: реалии и перспективы в экономике Украины

В статье поставлена проблема регулирования трансакционных издержек с помощью информационно-коммуникационных технологий, проанализированы реалии и перспективы ее решения в Украине. Установлено, что в комплексе с передовыми достижениями ИКТ исследовательский инструментальный современной институциональной теории наиболее отвечает критерию эффективности, а значит, обеспечивает теоретическую базу регулирования трансакционных издержек. Обоснована необходимость дальнейшего внедрения электронного правительства в Украине.

Ключевые слова: институциональный подход, трансакционные издержки, информационно-коммуникационные технологии, электронное правительство.

Библ.: 16.

Колесніченко Ірина Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)
E-mail: kolesnichenko.irina@gmail.com

UDC 338.2:[330.46:330.138.11

Kolesnichenko I. M. Regulation of Transaction Costs with the Help of Information and Communication Technologies: Realities and Prospects in Ukrainian Economy

The article sets the issue of regulation of transaction costs with the help of information and communication technologies, analyses realities and prospects of its solution in Ukraine. It establishes that, together with ICT, the research tools of the modern institutional theory fits the efficiency criterion best of all and, consequently, provides a theoretical base of regulation of transaction costs. It justifies a necessity of further introduction of electronic government in Ukraine.

Key words: institutional approach, transaction costs, information and communication technologies, electronic government.

Bibl.: 16.

Kolesnichenko Irina M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Political Economy, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)
E-mail: kolesnichenko.irina@gmail.com

На сучасному етапі розвитку економічної теорії проблема регулювання трансакційних витрат (ТВ) набуває особливої значущості. І це не випадково. Суттєве зростання їх обсягів на пострадянському просторі (у тому числі і в Україні) зменшує ефективність суспільного виробництва, ставить під загрозу конкурентоспроможність суб'єктів господарювання та призводить до постійного збільшення тінізації економіки. Тоді як конкретні механізми регулювання трансакційних витрат та управління ними в країнах із трансформаційною економікою тільки формуються. Саме цим, а також необхідністю подальшого пошуку шляхів скорочення ТВ на всіх рівнях сучасної економіки визначається актуальність даної статті.

Зовнішнім проявом вищезазначеної ситуації служать наукові дискусії та публікації зарубіжних і вітчизняних економістів як абстрактно-теоретичної, так і конкретно-емпіричної спрямованості. Зростаюча чисельність останніх зумовлює необхідність всебічного науково-теоретичного узагальнення та визначення можливостей їх практичного застосування.

Як відомо, найбільш визнаними економічною наукою спільнотою є праці Дж. Коммонса, Р. Коуза, Д. Норта, О. Ульямсона та Дж. Уолліса, присвячені визначенню, систематизації та кількісній оцінці трансакційних витрат. Вагомий внесок у висвітлення та розв'язання проблем трансакційного аналізу зробили також зарубіжні науковці Дж. Б'юкенен, Х. Демсец, К. Ерроу, В. Ме-

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2011 r. [Statistical Yearbook of Ukraine for 2011]. Kyiv: Avhust-Treid, 2012.

Ukraina v 2008 rotsi: protsesy, rezultaty, perspektyvy. Bila knyha derzhavnoi polityky [Ukraine in 2008: processes, results and prospects. White Paper policy]. Kyiv: NISD, 2009.

Vlasov, V. "Tendentsii ta problemy hlobalnykh protsesiv u svitovii prodovolchii sferi" [Trends and challenges of global

processes in the field of world food]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 3 (2006).

<http://www.kommersant.ua/doc/>.

<http://www.litsa.com.ua/>.

<http://www.interpipe.biz/ru/company/steel/>.

http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374.

УДК 338.2:[330.46:330.138.11

РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ЗА ДОПОМОГОЮ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

УДК 338.2:[330.46:330.138.11

Колесніченко І. М. Регулювання трансакційних витрат за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій: реалії та перспективи в економіці України

У статті поставлено проблему регулювання трансакційних витрат за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій, проаналізовано реалії та перспективи її вирішення в Україні. Встановлено, що в комплексі з передовими досягненнями ІКТ дослідницький інструментарій сучасної інституціональної теорії якнайкраще відповідає критерію ефективності, а отже, забезпечує теоретичну базу регулювання трансакційних витрат. Обґрунтовано необхідність подальшого впровадження електронного уряду в Україні.

Ключові слова: інституціональний підхід, трансакційні витрати, інформаційно-комунікаційні технології, електронне урядування.

Бібл.: 16.

Колесніченко Ірина Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kolesnichenko.irina@gmail.com

УДК 338.2:[330.46:330.138.11

Колесніченко И. М. Регулирование трансакционных издержек с помощью информационно-коммуникационных технологий: реалии и перспективы в экономике Украины

В статье поставлена проблема регулирования трансакционных издержек с помощью информационно-коммуникационных технологий, проанализированы реалии и перспективы ее решения в Украине. Установлено, что в комплексе с передовыми достижениями ИКТ исследовательский инструментальный современной институциональной теории наиболее отвечает критерию эффективности, а значит, обеспечивает теоретическую базу регулирования трансакционных издержек. Обоснована необходимость дальнейшего внедрения электронного правительства в Украине.

Ключевые слова: институциональный подход, трансакционные издержки, информационно-коммуникационные технологии, электронное правительство.

Библ.: 16.

Колесніченко Ірина Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kolesnichenko.irina@gmail.com

UDC 338.2:[330.46:330.138.11

Kolesnichenko I. M. Regulation of Transaction Costs with the Help of Information and Communication Technologies: Realities and Prospects in Ukrainian Economy

The article sets the issue of regulation of transaction costs with the help of information and communication technologies, analyses realities and prospects of its solution in Ukraine. It establishes that, together with ICT, the research tools of the modern institutional theory fits the efficiency criterion best of all and, consequently, provides a theoretical base of regulation of transaction costs. It justifies a necessity of further introduction of electronic government in Ukraine.

Key words: institutional approach, transaction costs, information and communication technologies, electronic government.

Bibl.: 16.

Kolesnichenko Irina M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Political Economy, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kolesnichenko.irina@gmail.com

На сучасному етапі розвитку економічної теорії проблема регулювання трансакційних витрат (ТВ) набуває особливої значущості. І це не випадково. Суттєве зростання їх обсягів на пострадянському просторі (у тому числі і в Україні) зменшує ефективність суспільного виробництва, ставить під загрозу конкурентоспроможність суб'єктів господарювання та призводить до постійного збільшення тінізації економіки. Тоді як конкретні механізми регулювання трансакційних витрат та управління ними в країнах із трансформаційною економікою тільки формуються. Саме цим, а також необхідністю подальшого пошуку шляхів скорочення ТВ на всіх рівнях сучасної економіки визначається актуальність даної статті.

Зовнішнім проявом вищезазначеної ситуації служать наукові дискусії та публікації зарубіжних і вітчизняних економістів як абстрактно-теоретичної, так і конкретно-емпіричної спрямованості. Зростаюча чисельність останніх зумовлює необхідність всебічного науково-теоретичного узагальнення та визначення можливостей їх практичного застосування.

Як відомо, найбільш визнаними економічною наукою спільнотою є праці Дж. Коммонса, Р. Коуза, Д. Норта, О. Ульямсона та Дж. Уолліса, присвячені визначенню, систематизації та кількісній оцінці трансакційних витрат. Вагомий внесок у висвітлення та розв'язання проблем трансакційного аналізу зробили також зарубіжні науковці Дж. Б'юкенен, Х. Демсец, К. Ерроу, В. Ме-

клінг, К. Менар, П. Мілгром, М.Олсон, Дж. Робертс, Е. де Сото, Е. Фуруботн, С. Чанг, Т. Еггертссон та багато ін. Із всебічним дослідженням трансакційних витрат в економіці пов'язані праці російських вчених С. Авдашевої, А. Аузана, В. Білолипецького, В. Іноземцева, О. Іншакова, Р. Капелюшнікова, Г. Клейнера, В. Кокорева, Д. Львова, С. Малахова, А. Некипелова, Р. Нуреєва, А. Олейника, В. Полтеровича, В. Радаєва, В. Тамбовцева, А. Шастітко та ін.

Проблематика місця та ролі трансакційних витрат у процесах ринкової трансформації економіки, їх виміру, оцінки та оптимізації останнім часом стає центральною і для вітчизняних дослідників. Згідно із системним оглядом української наукової літератури [1] цей дослідницький напрям в Україні насамперед пов'язують із працями С. Архієреєва, який всебічно проаналізував феномен і здійснив класифікацію трансакційних витрат за умов ринкової трансформації, з'ясував їх економічну роль, взаємозв'язок з ефективністю виробництва й ринковою рівновагою, а також працями І. Булеєва, об'єктом дослідження якого став механізм формування трансакційних витрат і визначення їх впливу на економічну циклічність, а також всебічне дослідження трансакційних витрат у різних секторах економіки.

Спираючись на ідеї піонерів трансакційного аналізу та розвиваючи їх, згідно з оглядом [2], Л. Базаляєва вперше запропонувала матрицю комплексного оцінювання ринкової трансакції підприємства, що дозволяє диференціювати угоди за рівнем трансакційного ризику та впливу на конкурентні позиції підприємства, удосконалювати систему управління трансакційними витратами; Т. Семенова – аналіз ТВ іноземного інвестування в Україну та шляхи їх скорочення; Я. Зінченко – дослідження ТВ формування та розвитку фондового ринку; Г. Макухін – оцінка ТВ підприємства; Г. Дугінець – механізм регулювання та підходи щодо визначення напрямів державного регулювання ТВ міжнародної економічної інтеграції України; М. Вергуненко – динаміка ТВ країни в процесі її регіональної інтеграції (на прикладі ЄС); Н. Волоснікова – методичні принципи регулювання ТВ інноваційної діяльності, що, на відміну від існуючих підходів, забезпечили можливість вдосконалити систему критеріїв і визначити рівень регулювання цими витратами на підприємствах машинобудівної галузі; О. Тарасенко – інституціональний аналіз ТВ у корпоративному управлінні; О. Власенко – управління ТВ в агробізнесі; Ж. Юшак – комплексний підхід до облікового відображення та контролю ТВ за всіма видами діяльності підприємства, що сприяє скороченню таких витрат і підвищенню ефективності суб'єктів господарювання. Вагомим внеском у розвиток вітчизняної трансакційної теорії, на думку автора, стали дослідження О. Шепеленко, присвячені теоретико-методологічним основам і практичним рекомендаціям щодо управління трансакційними витратами для забезпечення економічного росту в Україні. Йдеться про першу наукову концепцію цілісного системно побудованого механізму управління трансакційними витратами в економіці України та створення комплексу моделей управління ТВ суб'єктів господарювання [3].

Але, незважаючи на посилення інтересу з боку науковців, наявність певних здобутків і не зменшуючи значення проведених досліджень, потребують подальшого дослідження проблеми класифікації, виявлення та вдосконалення методів оцінки трансакційних витрат, оптимізації та регулювання їх величини на усіх рівнях сучасної економіки. На часі постановка проблеми впровадження механізму управління трансакційними витратами з урахуванням досягнень інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). У цьому контексті метою даної статті є спроба обґрунтування теоретичних і практичних можливостей використання ІКТ для регулювання трансакційних витрат в економіці України.

Наближення досягнення цієї мети, на погляд автора, безпосередньо пов'язане із застосуванням дослідницького інструментарію інституціональної економічної теорії та використанням ІКТ.

Аргументами на користь останнього твердження служитиме стислий виклад результатів дослідження. По-перше, представники всіх теоретичних складових сучасної інституціональної теорії працюють над трансакційною тематикою. Що, у свою чергу, є запорукою наукового забезпечення розвитку механізму регулювання трансакційних витрат. Так, теорія інститутів визначає інститути як інструмент мінімізації ТВ. Теорія фірми пов'язує вибір форми економічної організації, за якої досягається мінімізація ТВ. Теорія трансакційних витрат звертає увагу на відсутність ринку інформації та викривлення цінкових сигналів внаслідок високої ступені монополізації ринку та структурних диспропорцій. Її представники розглядають акт економічної взаємодії, угоду, як базову одиницю аналізу й досліджують затрати та втрати, якими може супроводжуватися така взаємодія. Теорія прав власності обґрунтовує наявність витрат на здійснення обміну правами власності, вказує на загрозу підвищення рівня ТВ у разі невстановлення або недостатньої специфікації цих прав. Теорія суспільного вибору робить акцент на незавершеність формування ринку та пов'язані із цим труднощі пошуку контрагентів для угоди, на розмірах національного ринку та значній кількості його учасників. Теорія угод пояснює високий рівень ТВ нестабільністю співвідношень та чисельністю варіантів різних угод, обґрунтовує обмежену раціональність індивідів та обмежену ефективність механізмів примусу до виконання контрактів.

По-друге, основною об'єднуючою категорією усіх вищезазначених теорій виступають трансакційні витрати. Однак відсутність у науковців єдиного підходу до розуміння ТВ поки що не дозволяє чітко ідентифікувати їх як об'єкт регулювання, а отже – повністю враховувати при прийнятті управлінських рішень.

По-третє, усі існуючі підходи науковців до сутності ТВ можна представити як узагальнюючі, що розглядають трансакційні витрати у зв'язку з правами власності, та більш деталізовані, що вказують на їх структуру. Тобто характеристика ТВ варіюється від вузьких визначень, що пов'язані з окремими видами діяльності та витратами, що виникають під час укладання угод, до самих широких. Але ж неможливо управляти тим, що не

можна виміряти, рівно як неможливо виміряти те, що не має однозначного визначення [4, с. 9].

По-четверте, «трансакційні витрати» – на думку Т. Еггертссона, – суть затрати, що виникають, коли індивіди обмінюються правами власності на економічні активи та забезпечують виключні права» [5, с. 29]. Тобто у найзагальнішому вигляді ТВ визначають як економічні витрати обміну прав власності, які встановлюють межі ринкових відносин, або витрати користування ринковим механізмом. Таке визначення є наслідком майже юридичного розуміння трансакції як обміну правами власності, яке призводить до інтерпретації трансакційних витрат як непродуктивних і таких, що належать виключно до сфери обігу. Хоча на практиці виявлення, дослідження, вимір і регулювання трансакційних витрат у сучасній економіці здійснюється у всіх сферах і на всіх рівнях економічної системи.

На рівні індивідів мова йдеться про захист власних прав і подолання бюрократичних бар'єрів; на рівні підприємств – про внутрішні та зовнішні трансакційні витрати; на рівні регіонів – про регіональні та місцеві трансакційні витрати; на рівні держав – міжнародні, загальнодержавні та галузеві ТВ.

До того ж слід взяти до уваги, що регулювання трансакційних витрат у короткостроковому і довгостроковому періодах має відмінності, обумовлені цілями, завданнями, інструментами тощо. Наприклад, у короткостроковій перспективі для підприємств завданнями регулювання ТВ є здобуття оперативної інформації про зміну величини трансакційних витрат з подальшою максимізацією прибутку підприємства, у довгостроковій перспективі – у створенні довгострокових конкурентних переваг.

Тому цілком зрозуміло, що узагальнене тлумачення ТВ потребує уточнення їх економічної сутності на мікро-, мезо-, макроекономічному і міжнародному рівнях на основі узагальнення облікового, фінансового, інформаційного і ресурсного підходів з урахуванням терміну. Саме такий підхід, згідно з [3], дозволить управляти їх рівнем.

По-п'яте, на мікрорівні дослідники, як правило, виокремлюють три основні джерела трансакційних витрат: специфічний предмет угоди (витрати захисту інформації і продукту); невизначеність зовнішніх умов (витрати дослідження ринку та управління); непередбачуваність дії контрагента (витрати ведення переговорів, контроль за виконанням умов угоди і т. ін.) [6, с. 103 – 104].

Згідно з цим, фірма може мінімізувати трансакційні витрати шляхом впровадження єдиної інформаційної системи підприємства; використання Інтернет для розповсюдження і пошуку інформації; використання системи електронної торгівлі; проведення заходів щодо захисту інформації, розповсюдження якої є небажаним для фірми; економії постійних ТВ на масштабах діяльності; удосконалення форм контрактів для попередження опортуністичної поведінки партнера по угоді, а також страхування контрактних ризиків, відповідальності та ін.

По-шосте, на макрорівні мінімізація трансакційних витрат традиційно розглядається як імператив економічної політики (Д. Норт) і цільова функція інсти-

тутів (О. Уільямсон). Але процес регулювання ТВ передбачає їх оптимізацію у межах норми для конкретного суб'єкта або сфери діяльності, а не тільки мінімізацію. Зрозуміло, що деяке зростання ТВ відображає прогресивне зростання складності економічної системи під час її еволюції. У свою чергу, скорочення питомих ТВ створює імпульс кількісному зростанню, прискоренню та підвищенню різноманіття взаємодій агентів [4].

Основними шляхами успішного регулювання ТВ державою, на думку Д. Норта, є: створення інститутів, що здійснюють деперсоніфікований обмін, функціонування державних механізмів захисту прав власності та реалізації вигод від сучасної революції в науці і техніці [7]. У відповідності з цим держава має забезпечувати стандартизацію методів вимірювання, обліку і звітності, сприяти створенню інформаційної інфраструктури для прискорення процесів економічної взаємодії і скорочення ланцюжків посередників. Дуже важливо, крім того, використання інформаційних технологій державними структурами для підвищення рівня інформаційної прозорості.

Із чого логічно випливає, і це *по-сьоме*, що регулювання трансакційних витрат на будь-якому рівні економічної системи без використання ІКТ і формування комерційних і державних інформаційних систем суттєво ускладнюється.

Подальша аргументація щодо реалій і перспектив регулювання трансакційних витрат за допомогою ІКТ потребує невеликої історичної довідки. Як відомо, низку притаманних для світової економіки останньої чверті ХХ ст. процесів науковці трактують як результат зниження трансакційних витрат. Причому більшість із них пояснюють це активним застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій у господарчій практиці. Вони мають на увазі широкий набір інструментів та ресурсів, що використовуються для спілкування, створення, поширення, зберігання та управління інформацією. Ці технології включають: комп'ютери, Інтернет, технології мовлення (радіо та телебачення), телефонію.

Природно, що економічно розвинуті країни першими вийшли на новий рівень технологічного розвитку, пов'язаний із появою і розвитком ІКТ. Цей період бурхливого розповсюдження останніх і суттєвих економічних змін знайшов відображення в науковій літературі й отримав назву «нова економіка». І хоча суперечки навколо цього феномену й досі не вщухають, уже можна підбити перші проміжні підсумки впровадження ІКТ.

Згідно з [8] значна частина праць зарубіжних науковців стосовно електронної комерції та впливу ІКТ на економіку виконана із залученням інструментарію неінституціонального аналізу. Економісти А. Гарсіано та С. Каплан досліджують вплив електронної комерції на ТВ на прикладах американської ділової практики, Дж. Браун та А. Голсбі розглядають вплив введення електронної комерції в торгівлю страховими продуктами на зниження ТВ, посилення конкуренції та збільшення споживчого надлишку. Посередньо застосовують його і фахівці з менеджменту (П. Друкер, Ф. Еванс, Т. Вурстер, Д. Шнайдер та багато ін.), які активно розробляють тематику впливу ІКТ на організацію фірми, структуру галузевих ринків

тощо. Ключовим питанням прикладного використання ІТ для організації комерційної діяльності за умов глобалізації бізнесу присвячені праці російських дослідників Л. Брагіна, С. Ліпунова, Р. Маршавіна, Н. Пінкіна, В. Попова, Н. Серікова та ін. Проблеми та перспективи функціонування електронного бізнесу та електронної комерції розглядали С. Афоніна, Дж. Байлі, І. Балабанов, Н. Геращенко, О. Кобелев та ін.

На думку В. Аузана, об'єднуючим моментом у всіх цих дослідників є впевненість, що ІКТ забезпечують економічним агентам можливість ефективніше обмінюватися інформацією та укладати угоди; сприяють різкому посиленню спеціалізації компаній на найбільш вагомих і прибуткових напрямках діяльності та переходу до нових форм взаємодії. Крім того, як показала практика, розвиток ІКТ сприяє інноваціям, допомагає економічним агентам розширяти межі ринку, забезпечує зростання закупок у зовнішніх постачальників, що з часом впливає на організацію та розмір фірм, а головне – дозволяє регулювати їх трансакційні витрати.

Слід визнати, що існують і менш оптимістичні погляди щодо наслідків впровадження ІКТ. Зовнішнім проявом і результатом еволюції господарства, на думку В. Маєвського, є «різноманіття процесів і продуктів, яке розширюється, зростаючи складність у взаємовідносинах між дійовими особами, склад яких змінюється, а чисельність зростає. Природно, що наслідком зростаючої складності трансакцій є зростання трансакційних витрат» [9]. На підтримку цього положення А. Корделла вказує на подвійність впливу ІКТ на трансакційні витрати: «З одного боку, ІТ забезпечують доступ до великих обсягів інформації найкращої якості, що спрощує координацію, з іншого боку – зростаючі обсяги даних потребують обробки. Відповідно це може привести як до скорочення, так і до зростання витрат координації» [10].

Згідно з результатами діяльності спеціальної цільової групи E-Government Task Force й аналогічної робочої групи OECD E-Government Working Group, а також висновку-звіту ОЕСР «Необхідність впровадження електронного уряду» (The E-Government Imperative), одним із перспективних шляхів регулювання трансакційних витрат на макrorівні є впровадження механізму якісного регулювання (e-government), який вже досить широко використовується за кордоном. Як доводить міжнародний досвід, електронне управління може: зменшити корупцію і збільшити прозорість; підвищити ефективність і дієвість; радикально змінити доступність інформації та управління; покращити можливості всіх верств населення; пропонувати послуги за запитом громадян; посилити демократію.

Електронний уряд (е-уряд) можна визначити як інструмент ефективного управління, який базується на ІКТ і ІТ та спрямований на надання кращих адміністративних послуг громадянам і бізнесу [11].

Згідно з [12 – 15], існують три підходи до розуміння цього терміна. Перший підхід розглядає електронний уряд як електронний сервіс надання державних послуг. Він спирається на поширену практику перенесення ефективних ІКТ регулювання зі сфери бізнесу в про-

мадський сектор, що забезпечує вихід на новий рівень якості надання послуг, зручності для користувачів при одночасному скороченні трансакційних витрат.

Представники другого підходу розглядають електронний уряд як високотехнологічну організацію, функціонування якої забезпечується сучасними засобами ІКТ. Даний підхід виходить з перспектив інформаційної епохи, коли тільки організація всієї діяльності уряду на основі ІКТ може забезпечити трансформацію суспільно-го сектора відповідно до вимог нової реальності.

Третій підхід розглядає електронний уряд як нову модель регулювання, адекватну емерджентній економіці та інформаційному суспільству. Це не просто більш широке тлумачення, яке поглинає перші два підходи, але принципово новий погляд на зміст і організацію державного регулювання.

Маємо визнати, що сьогодні перспективи впровадження е-уряду в Україні залежить від фактору «технологічної готовності». За даними Світового економічного форуму, Україна посідає 83-є місце за індексом Технологічної готовності, 90-у позицію за Індексом мережевої готовності, що свідчить про надзвичайно низьке використання ІКТ, 89-е місце серед 139 країн світу за Глобальним індексом конкурентоспроможності, що нижче, ніж у держав – членів ЄС-27 і більшості країн СНД, і, нарешті, 68-е місце за рівнем розвитку е-уряду. І це не зважаючи на те, що у 2007 р. парламент ухвалив Закон «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007– 2015 рр.», а у 2010 р. Кабінет міністрів України прийняв «Концепцію розвитку електронного урядування в Україні» [16], розраховану на 2011 – 2015 рр. У тому ж році розпочав діяти Національний центр електронного управління за підтримки Міжнародного фонду «Відродження». Учасниками проекту стали Державний комітет з питань науки та інформації, Міністерство соціальної політики, Міністерство регіонального розвитку та будівництва, Головне управління державної служби України, Державна адміністрація зв'язку, Державний комітет архівів, Пенсійний фонд, Державна податкова адміністрація та деякі обласні державні адміністрації. Та, на жаль, головними перешкодами на шляху впровадження е-уряду в Україні поки що залишаються: висока ціна і складність реалізації індивідуальних трансакційних послуг і регламентів, відсутність юридичної бази, брак висококласних фахівців у державних установах і недостатній рівень заробітної плати.

ВИСНОВКИ

Враховуючи вищезазначене, маємо визнати, що: *по-перше*, саме інституціональний підхід до складних ринкових відносин надає науковцям можливість досліджувати здійснення трансакцій та забезпечує теоретичну базу регулювання трансакційних витрат в економіці. Він виступає надійною теоретико-методичною базою виявлення, дослідження та вимірювання ТВ в економіці. *По-друге*, у комплексі з передовими досягненнями ІКТ інституціональний підхід якнайкраще відповідає сучасному критерію ефективності, тобто забезпеченню мінімального рівня трансакційних витрат за рахунок захисту

прав власності, створення умов для оптимального обліку необхідної для прийняття господарських рішень інформації, регулювання витратків державного сектора економіки тощо. *По-третє*, ІКТ можна розглядати як рушійну силу та помічника економічного зростання, оскільки вони фактично зменшують обмеження, пов'язані із трансакційними витратами, часом та технологічним відстаням. *По-четверте*, одним із перспективних напрямів регулювання трансакційних витрат на макrorівні є впровадження механізму якісного регулювання (*e-government*), який включає в себе взаємодію із зацікавленими сторонами; розширення форм підзвітності, розподіл ризиків і відповідальності, прозорість мереж за рахунок примусу організацій прийняти та використовувати нові системи управління з ІКТ. *По-п'яте*, для ефективного впровадження електронного урядування в Україні необхідно змінити філософію уряду і бюрократичні процедури на всіх рівнях державного управління. На часі впровадження у життя «Концепції розвитку електронного урядування в Україні», поетапне впровадження якої має забезпечити розвиток державних електронних послуг високої якості; зниження адміністративного тиску на бізнес і громадян; розвиток кваліфікованої робочої сили; доступність електронних державних послуг для всіх верств населення і бізнесу; підвищення ефективності роботи уряду; стимулювання інновацій та регулювання ТВ. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Дементьев В. В.** Институциональная теория в Украине: направления исследований, особенности, перспективы / В. В. Дементьев // Наукові праці Дон НТУ. Серія: економічна. Випуск 103-1. – 2006. – С. 17 – 31.
- 2. Ющак Ж. М.** Ступінь висвітлення трансакційних витрат в працях вітчизняних вчених / Ж. М. Ющак // Вісник ЖДТУ / Економічні науки. – 2009. – № 2 (48). – С. 144 – 149.
- 3. Шепеленко О. В.** Інформаційне й організаційне забезпечення управління трансакційними витратами суб'єкта господарювання / О. В. Шепеленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2010_3/Shepel.pdf
- 4. Фролов Д. П.** Институты и трансакционные издержки: преодоление квазикузнецкой традиции / Д. П. Фролов // Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). – Том 2. – 2011. – № 4. – С. 5 – 23.
- 5. Эггертссон Т.** Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2001. – 407 с.
- 6. Олейник А. Н.** Институциональная экономика : учебное пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
- 7. North, D. C.** Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History. A Transaction Cost Approach / D. C. North, J. J. Wallis // Journal of Institutional and Theoretical Economics. V. 150. № 4. Dec. 1994. P. 609 – 624.
- 8. Аузан В. А.** Электронная коммерция как фактор снижения трансакционных издержек : автореферат диссертации / В. А. Аузан [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economy-lib.com/elektronnaya-kommertsiya-kak-faktor-snizheniya-transaktsionnyh-izderzhok#ixzz2R79Y8bBl>
- 9. Маевский В. И.** Эволюционная теория и институты / В. И. Маевский // Вестник государственного управления. – [Серия «Институциональная экономика»]. – 2001. – № 1(2). – С. 19 – 23.

10. Cordella A. Does Information Technology Always Lead to Lower Transaction Costs? / A. Cordella // Proceedings of 9th European Conference on Information Systems «Global Co-Operation in the New Millennium». – Bled, Slovenia, June 27 – 29, 2001. – [URL]: is2.lse.ac.uk/asp/aspecis/20010024.pdf. – P. 857.

11. Необходимость внедрения электронного правительства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kaluga-gov.ru/статья/необходимость-внедрения-электронного-правительства>

12. E-government survey 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/en/development/desa/publications/connecting-governments-to-citizens.html>

13. Перевозкин Ю. Электронное правительство. Часть I: Что, где, почему? / Ю. Перевозкин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pc.uz/publish/doc/text38817_elektronnnoe_pravitelstvo_chast_i_chno_gde_pochem

14. ИКТ и восстановление экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.itu.int/net/itunews/issues/2009/07/04-ru.aspx>

15. Сморгун Л. В. От электронного государства к электронному управлению: смена парадигмы / Л. В. Сморгун // Электронное государство и демократия в начале XXI века. Политическая наука : Сб. научн. тр. М. : ИНИОН. – 2007. – № 4. – С. 20 – 49.

16. Кабінет Міністрів України; Розпорядження «Про схвалення Концепції розвитку електронного урядування в Україні», від 13.12.2010 № 2250-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1095.8106.0>

REFERENCES

- Auzan, V. A. "Elektronnaya kommertsiiya kak faktor snizheniya transaktsionnykh izderzhok" [E-commerce as a factor in reducing the transaction costs]. <http://economy-lib.com/elektronnaya-kommertsiya-kak-faktor-snizheniya-transaktsionnyh-izderzhok#ixzz2R79Y8bBl>
- Cordella, A. "Does Information Technology Always Lead to Lower Transaction Costs?". <http://is2.lse.ac.uk/asp/aspecis/20010024.pdf>
- Dementev, V. V. "Ynstytutsionalnaya teoriya v Ukraine: napravleniya yssledovaniy, osobennosti, perspektivy" [Institutional Theory in Ukraine: direction of research, Features, prospects]. *Naukovi pratsi Don NTU*, no. 103-1 (2006): 17-31.
- Eggertsson, T. *Ekonomicheskoe povedenie i instituty* [Economic behavior and institutions]. Moscow: Delo, 2001.
- "E-government survey 2012." <http://www.un.org/en/development/desa/publications/connecting-governments-to-citizens.html>
- Frolov, D. P. "Instituty i transaktsionnye izderzhki: preodolenie kvazikouziyanskoj traditsii" [Institutions and transaction costs: bridging tradition kvazikouziyanskoj]. *Journal of economic regulation*, vol. 2., no. 4 (2011): 5-23.
- "IKT i vosstanovlenie ekonomiki" [ICT and economic recovery]. <http://www.itu.int/net/itunews/issues/2009/07/04-ru.aspx> [Legal Act of Ukraine]. <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1095.8106.0>
- Maevskiy, V. I. "Evolutsionnaya teoriya i instituty" [Evolutionary theory and institutions]. *Vestnik gosudarstvennogo upravleniya*, no. 1(2) (2001): 19-23.
- "Neobkhodimost vnedreniya elektronnogo pravitelstva" [The need to implement e-government]. <http://www.kaluga-gov.ru/статья/необходимость-внедрения-электронного-правительства>.

North, D. C. and J. J. Wallis. "Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History. A Transaction Cost Approach". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 150, no. 4 (1994): 609-624.

Oleynik, A. N. *Institutsionalnaia ekonomika* [institutional Economics]. Moscow: INFRA-M, 2000.

Perevozkin, Yu. "Elektronnoe pravitelstvo" [E-government]. http://pc.uz/publish/doc/text38817_elektronnoe_pravitelstvo_chast_i_chno_gde_pochem

Shepelenko, O. V. "Informatsiine i orhanizatsiine zabezpechennia upravlinnia transaktsiinyu vytratamy sub'iekta hospodariuvannia." [Information and promotion management transaction costs the entity.]. http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2010_3/Shepel.pdf

Smorgunov, L. V. "Ot elektronnoho gosudarstva k elektronnomu upravleniiu: Smena paradymy" [From e-Government to e-Governance: A paradigm shift]. *Elektronnoe gosudarstvo i demokratiia v nachale XXI veka*, no. 4. (2007): 20-49.

Wallis, J. J., North, D. C. "Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History. A Transaction Cost Approach". *Journal of Institutional and Theoretical Economics* vol. 150, no. 4 (1994): 609-624.

Yushchak, Zh. M. "Stupin vysvitlenia transaktsiinykh vytrat v pratsiakh vitchyznianykh vchenykh" [The degree of coverage of transaction costs in the works of local scientists]. *Visnyk ZhDTU*, no. 2(48) (2009): 144-149.

УДК 338.4:338.246:330.341.(477)

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

МАРГАСОВА В. Г., СІРЕНКО К. Ю.

УДК 338.4:338.246:330.341.(477)

Маргасова В. Г., Сіренко К. Ю. Державне регулювання інноваційного розвитку легкої промисловості в умовах трансформаційних змін в економіці України

У статті досліджено сучасний стан інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості. Доведено значущість та пріоритетність легкої промисловості серед інших галузей економіки. Обґрунтовано актуальність підтримки інноваційної діяльності підприємств галузі на державному рівні. Розкрито головні недоліки державного регулювання інноваційного розвитку легкої промисловості. Наведено нормативно-правові акти, які регулюють інноваційний розвиток. Здійснено характеристику основних факторів, що впливають на розвиток інноваційних процесів у державі. Оцінено динаміку зміни кількості інноваційно активних підприємств. Оцінено та проаналізовано структуру джерел фінансування інноваційної діяльності. Досліджено механізм державного регулювання інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості. Запропоновано головні напрямки активізації інноваційної діяльності як на державному рівні, так і на рівні підприємства.

Ключові слова: державне регулювання, інноваційний розвиток, фінансове забезпечення, легка промисловість.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 9.

Маргасова Вікторія Геннадіївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Чернігівський державний інститут економіки і управління (вул. Стрелецька, 1, Чернігів, 14033, Україна)

E-mail: akiv46@meta.ua

Сіренко Крістіна Юрївна – аспірантка, кафедра фінансів, Чернігівський державний інститут економіки і управління (вул. Стрелецька, 1, Чернігів, 14033, Україна)

E-mail: kaf_fin@geci.cn.ua

УДК 338.4:338.246:330.341.(477)

Маргасова В. Г., Сіренко К. Ю. Государственное регулирование инновационного развития легкой промышленности в условиях трансформационных изменений в экономике Украины

В статье исследовано современное состояние инновационного развития предприятий легкой промышленности. Доказаны значимость и приоритетность легкой промышленности среди других отраслей экономики. Обоснована актуальность поддержки инновационной деятельности предприятий отрасли на государственном уровне. Раскрыты главные недостатки государственного регулирования инновационного развития легкой промышленности. Перечислены нормативно-правовые акты, регулирующие инновационное развитие. Охарактеризованы основные факторы, влияющие на развитие инновационных процессов в государстве. Оценена динамика изменения количества инновационно активных предприятий. Оценена и проанализирована структура источников финансирования инновационной деятельности. Исследован механизм государственного регулирования инновационного развития предприятий легкой промышленности. Предложены основные направления активизации инновационной деятельности как на государственном уровне, так и на уровне предприятия.

Ключевые слова: государственное регулирование, инновационное развитие, финансовое обеспечение, легкая промышленность.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Библ.:** 9.

Маргасова Виктория Геннадиевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Черниговский государственный институт экономики и управления (ул. Стрелецкая, 1, Чернигов, 14033, Украина)

E-mail: akiv46@meta.ua

Сіренко Крістіна Юрївна – аспірантка, кафедра фінансів, Черниговский государственный институт экономики и управления (ул. Стрелецкая, 1, Чернигов, 14033, Украина)

E-mail: kaf_fin@geci.cn.ua

UDC 338.4:338.246:330.341.(477)

Margasova V. G., Sirenko K. Yu. State Regulation of Innovation Development of the Light Industry under Conditions of Transformational Changes in Ukrainian Economy

The article studies the modern state of innovation development of companies in the light industry. It proves importance and priority of the light industry among other branches of economy. It justifies urgency of support of innovation activity of companies of the branch at the state level. It reveals main shortcomings of the state regulation of innovation development of the light industry. It lists regulatory and legal acts that regulate innovation development. It gives a characteristic of main factors that influence development of innovation processes in a state. It assesses dynamics of change of a number of innovation-active companies. It assesses and analyses the structure of sources of financing innovation activity. It studies the mechanism of state regulation of innovation development of the light industry companies. It offers main directions of activation of innovation activity both at the state and company levels.

Key words: state regulation, innovation development, financial provision, light industry.

Pic.: 1. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 9.

Margasova Viktoriya G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Chernihiv State Institute of Economics and Management (vul. Striletska, 1, Chernihiv, 14033, Ukraine)

E-mail: akiv46@meta.ua

Sirenko Kristina Yu. – Postgraduate Student, Department of Finance, Chernihiv State Institute of Economics and Management (vul. Striletska, 1, Chernihiv, 14033, Ukraine)

E-mail: kaf_fin@geci.cn.ua

North, D. C. and J. J. Wallis. "Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History. A Transaction Cost Approach". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 150, no. 4 (1994): 609-624.

Oleynik, A. N. *Institutsionalnaia ekonomika* [institutional Economics]. Moscow: INFRA-M, 2000.

Perevozkin, Yu. "Elektronnoe pravitelstvo" [E-government]. http://pc.uz/publish/doc/text38817_elektronnoe_pravitelstvo_chast_i_chno_gde_pochem

Shepelenko, O. V. "Informatsiine i orhanizatsiine zabezpechennia upravlinnia transaktsiinyu vytratamy sub'iekta hospodariuvannia." [Information and promotion management transaction costs the entity.]. http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2010_3/Shepel.pdf

Smorgunov, L. V. "Ot elektronnoho gosudarstva k elektronnomu upravleniiu: Smena paradymy" [From e-Government to e-Governance: A paradigm shift]. *Elektronnoe gosudarstvo i demokratiia v nachale XXI veka*, no. 4. (2007): 20-49.

Wallis, J. J., North, D. C. "Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History. A Transaction Cost Approach". *Journal of Institutional and Theoretical Economics* vol. 150, no. 4 (1994): 609-624.

Yushchak, Zh. M. "Stupin vysvitlenia transaktsiinykh vytrat v pratsiakh vitchyznianskykh vchenykh" [The degree of coverage of transaction costs in the works of local scientists]. *Visnyk ZhDTU*, no. 2(48) (2009): 144-149.

УДК 338.4:338.246:330.341.(477)

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

МАРГАСОВА В. Г., СІРЕНКО К. Ю.

УДК 338.4:338.246:330.341.(477)

Маргасова В. Г., Сіренко К. Ю. Державне регулювання інноваційного розвитку легкої промисловості в умовах трансформаційних змін в економіці України

У статті досліджено сучасний стан інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості. Доведено значущість та пріоритетність легкої промисловості серед інших галузей економіки. Обґрунтовано актуальність підтримки інноваційної діяльності підприємств галузі на державному рівні. Розкрито головні недоліки державного регулювання інноваційного розвитку легкої промисловості. Наведено нормативно-правові акти, які регулюють інноваційний розвиток. Здійснено характеристику основних факторів, що впливають на розвиток інноваційних процесів у державі. Оцінено динаміку зміни кількості інноваційно активних підприємств. Оцінено та проаналізовано структуру джерел фінансування інноваційної діяльності. Досліджено механізм державного регулювання інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості. Запропоновано головні напрямки активізації інноваційної діяльності як на державному рівні, так і на рівні підприємства.

Ключові слова: державне регулювання, інноваційний розвиток, фінансове забезпечення, легка промисловість.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 9.

Маргасова Вікторія Геннадіївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Чернігівський державний інститут економіки і управління (вул. Стрелецька, 1, Чернігів, 14033, Україна)

E-mail: akiv46@meta.ua

Сіренко Крістіна Юрївна – аспірантка, кафедра фінансів, Чернігівський державний інститут економіки і управління (вул. Стрелецька, 1, Чернігів, 14033, Україна)

E-mail: kaf_fin@geci.cn.ua

УДК 338.4:338.246:330.341.(477)

Маргасова В. Г., Сіренко К. Ю. Государственное регулирование инновационного развития легкой промышленности в условиях трансформационных изменений в экономике Украины

В статье исследовано современное состояние инновационного развития предприятий легкой промышленности. Доказаны значимость и приоритетность легкой промышленности среди других отраслей экономики. Обоснована актуальность поддержки инновационной деятельности предприятий отрасли на государственном уровне. Раскрыты главные недостатки государственного регулирования инновационного развития легкой промышленности. Перечислены нормативно-правовые акты, регулирующие инновационное развитие. Охарактеризованы основные факторы, влияющие на развитие инновационных процессов в государстве. Оценена динамика изменения количества инновационно активных предприятий. Оценена и проанализирована структура источников финансирования инновационной деятельности. Исследован механизм государственного регулирования инновационного развития предприятий легкой промышленности. Предложены основные направления активизации инновационной деятельности как на государственном уровне, так и на уровне предприятия.

Ключевые слова: государственное регулирование, инновационное развитие, финансовое обеспечение, легкая промышленность.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Библ.:** 9.

Маргасова Виктория Геннадиевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Черниговский государственный институт экономики и управления (ул. Стрелецкая, 1, Чернигов, 14033, Украина)

E-mail: akiv46@meta.ua

Сіренко Крістіна Юрївна – аспірантка, кафедра фінансів, Черниговский государственный институт экономики и управления (ул. Стрелецкая, 1, Чернигов, 14033, Украина)

E-mail: kaf_fin@geci.cn.ua

UDC 338.4:338.246:330.341.(477)

Margasova V. G., Sirenko K. Yu. State Regulation of Innovation Development of the Light Industry under Conditions of Transformational Changes in Ukrainian Economy

The article studies the modern state of innovation development of companies in the light industry. It proves importance and priority of the light industry among other branches of economy. It justifies urgency of support of innovation activity of companies of the branch at the state level. It reveals main shortcomings of the state regulation of innovation development of the light industry. It lists regulatory and legal acts that regulate innovation development. It gives a characteristic of main factors that influence development of innovation processes in a state. It assesses dynamics of change of a number of innovation-active companies. It assesses and analyses the structure of sources of financing innovation activity. It studies the mechanism of state regulation of innovation development of the light industry companies. It offers main directions of activation of innovation activity both at the state and company levels.

Key words: state regulation, innovation development, financial provision, light industry.

Pic.: 1. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 9.

Margasova Viktoriya G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Chernihiv State Institute of Economics and Management (vul. Striletska, 1, Chernihiv, 14033, Ukraine)

E-mail: akiv46@meta.ua

Sirenko Kristina Yu. – Postgraduate Student, Department of Finance, Chernihiv State Institute of Economics and Management (vul. Striletska, 1, Chernihiv, 14033, Ukraine)

E-mail: kaf_fin@geci.cn.ua

Трансформація національної економіки в напрямі реалізації основних засад інноваційного розвитку вимагає вагомих структурних перетворень на державному рівні. Йдеться про становлення ринкових умов господарювання та перехід економіки на якісно новий рівень відтворювальної динаміки. Зазначені перетворення актуалізують проблему розвитку інноваційної сфери та державне регулювання даного процесу.

Відсутність в Україні належної державної підтримки виконання програм науково-технічного й інноваційного розвитку (протягом 2000 – 2009 рр. частка у ВВП сумарних державних і приватних витрат на наукові й науково – технічні роботи та інновації коливалися і діапазоні 1,7 – 2,5% та була значно нижчою за відповідний показник країн – інноваційних лідерів) призвела до технічної та технологічної відсталості окремих галузей економіки, зокрема легкої промисловості, зношення основних фондів, низького рівня використання виробничих потужностей, високою ресурсомісткістю й енергоємністю виробництва тощо [1, с. 60].

Отже, головною складовою трансформаційних змін виступає ефективна стимулююча інноваційна політика в пріоритетних галузях економіки України.

Згідно з Концепцією Державної програми розвитку легкої промисловості на період до 2011 р., схваленою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2006 р., легка промисловість визначається як пріоритетна галузь. Пріоритетність галузі для економіки країни зумовлена:

- ✦ здатністю задовольнити потребу суспільства у товарах широкого вжитку промислового призначення та сприяти підвищенню якості життя;
- ✦ пов'язаністю з багатьма суміжними галузями та можливістю обслуговувати весь господарський комплекс країни;
- ✦ великою місткістю внутрішнього ринку товарів легкої промисловості;
- ✦ високим рівнем доданої вартості, що створюється у процесі виробництва товарів, швидким обігом капіталу;
- ✦ низькою енергоємністю виробництва та незначним впливом на довкілля;
- ✦ потребою у висококваліфікованих кадрах у всіх регіонах країни.

За наявності в Україні значних фундаментальних і технологічних знань відбувається зниження активності інноваційної діяльності легкої промисловості, пов'язаної насамперед із неефективним, нерегульованим, несистемним законодавством та недостатнім фінансуванням інноваційних проектів.

Одним із найважливіших завдань на сучасному етапі розвитку є державне регулювання інноваційного розвитку промислового виробництва, зокрема підприємств легкої промисловості, які виробляють товари народного споживання, задовольняють потреби людей в одязі, взутті, тканинах, забезпечуючи захист від природних катаклізмів. Легка промисловість – комплексна галузь, продукція якої задовольняє потреби населення та інших галузей промисловості (передусім харчової, машинобудування), до якої входять прядіння волокна,

ткацтво, оброблення тканин, виробництво виробів з текстилю, виробництво трикотажних і плетених тканин, виробництво виробів з таких тканин, виробництво готового одягу та хутра, виробництво шкіри та шкіряного взуття [2, с. 59]. Структурні зрушення, що відбулися в економіці з початку 90-х років, призвели до того, що в галузі загострилися численні економічні та соціальні проблеми. Частка одягу та білизни, вироблених з вітчизняних тканин за останні шість років скоротилася з 23,5 до 10,7 відсотка, одягу із шкіри, хутра та інших виробів – з 81,2 до 12 відсотків, взуття – у 2,2 раза [3]. Головними причинами є: технічна та технологічна відсталість; низький рівень інноваційної та інвестиційної діяльності в галузі; високий рівень імпорту та тіншової економіки; відсутність цивілізованого ринку споживчих товарів; посилення конкуренції між вітчизняними та зарубіжними товаровиробниками; соціальна та кадрова проблема у забезпеченні трудовими ресурсами. Отже, змінити ситуацію на краще в легкій промисловості можливо лише на основі інноваційного розвитку підприємств.

Для стимулювання інноваційної діяльності підприємств України і зокрема легкої промисловості мають бути забезпечені на державному рівні такі обов'язкові умови:

- ✦ стабільна національна грошово-кредитна система;
- ✦ пільгова система оподаткування, що сприяла б швидкому припливу фінансових коштів у сферу бізнесу;
- ✦ активно діюча система інфраструктурної підтримки підприємницької діяльності (комерційні банки, товарно-сировинні біржі, страхові компанії, науково-консультативні та навчальні центри загального розвитку підприємництва, менеджменту, маркетингу тощо);
- ✦ державна підтримка підприємництва в галузі фінансів і матеріально-технічного забезпечення (особливо під час започаткування та становлення);
- ✦ ефективний захист промислової та інтелектуальної власності;
- ✦ спрощена процедура регулювання підприємницької діяльності державними органами управління національним господарством;
- ✦ правова захищеність підприємництва.

Створення національної інноваційної системи та забезпечення інвестиційної привабливості в провідних галузях економіки вимагає належного законодавчого забезпечення (табл. 1). За підрахунками спеціалістів, на даний час в країні діють 14 законодавчих актів, близько 50 нормативно-правових урядових актів, 100 різноманітних відомчих документів, що регламентують інноваційну діяльність за такими важливими аспектами, як визначення науково-технологічних та інноваційних пріоритетів, фінансове забезпечення інноваційної діяльності тощо.

Незважаючи на велику кількість законодавчих актів у сфері регулювання інноваційної діяльності, вітчизняна економіка характеризується низьким результативним показником інноваційної активності.

Перелік основних діючих нормативно – правових актів стосовно інноваційної діяльності

№	Назва	Вид	Дата прийняття
1	Про наукову і науково – технічну діяльність	Закон України	01.12.1998
2	Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків	Закон України	16.07.1999
3	Про інноваційну діяльність	Закон України	07.07.2002
4	Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні	Закон України	16.01.2003
5	Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих науко-емних технологій	Закон України	09.04.2004
6	Про наукові парки	Закон України	25.06.2009
7	Про державну програму економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основні напрями розвитку на 2013 і 2014 роки	Закон України	22.12.2011
8	Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України	Постанова ВРУ	13.07.1999
9	Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобальних викликів	Постанова ВРУ	17.06.2009
10	Про Концепцію регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки	Постанова КМУ	01.06.1995
11	Концепція розвитку національної інноваційної системи	Постанова КМУ	15.10.2008
12	Про фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави	Указ Президента	20.04.2004
13	Про утворення Державного агентства України з інвестицій та інновацій	Указ Президента	30.12.2005
14	Про Національну раду з питань науки, інновацій та сталого розвитку України	Указ Президента	21.08.2009

Джерело: авторська розробка.

У чинному законодавстві є багато протиріч, які заважають створенню дієвого механізму інноваційного розвитку. Порушується одна з головних вимог систематизації законодавства з питань інноваційної діяльності, згідно з якою закони та підзаконні акти мають становити єдину правову систему, як за взаємною узгодженістю норм, так і за цілісністю предмету нормативного регулю-

вання [4, с. 157]. В умовах формування механізму інноваційного розвитку законодавці повинні включити процес швидкого та адекватного реагування на динаміку змін у сфері нововведень. Вітчизняна практика свідчить про те, що цей процес розвивається спонтанно і дуже повільно [5, с. 92]. У табл. 2 наведено групи факторів, що впливають на розвиток інноваційних процесів.

Таблиця 2

Аналіз основних факторів, що впливають на розвиток інноваційних процесів

Група факторів	Фактори, що гальмують розвиток інноваційних процесів	Фактори, що сприяють розвитку інноваційних процесів
1	2	3
Політико-правові	Неефективність державної інноваційної політики, відсутність дійової державної підтримки інноваційної діяльності; – недосконалість і суперечливість законодавства, що врегульовує питання інноваційної сфери діяльності; – обмеження з боку податкового, амортизаційного, патентно-ліцензійного законодавства	Запровадження ефективної державної інноваційної політики, державне регулювання інноваційних процесів; – створення повної системи інноваційного законодавства, що має сприяти генерації, розвитку та поширенню інноваційних процесів
Економічні	Брак коштів для фінансування інноваційних процесів з усіх джерел; – високі ризики фінансування інноваційної діяльності; – тривалий термін окупності інвестування інноваційних процесів; – нерозвиненість ринку інноваційних продукції; – незацікавленість інвесторів вкладати кошти в галузі у зв'язку з нестабільністю законодавства та політичної ситуації в державі	Створення сприятливого інвестиційного клімату для забезпечення інвестиційними ресурсами інноваційних процесів; – удосконалення управління інноваційно інвестиційними процесами; – державне стимулювання розвитку ринку інноваційної продукції, зокрема, через державне замовлення

1	2	3
Соціокультурні	Домінування інтересів поточного виробництва проти стратегії інноваційного розвитку; – психологічний опір інноваційним змінам; – складність узгодження інтересів учасників інноваційного процесу; – брак кваліфікованих кадрів для забезпечення інноваційних процесів	Формування інноваційної культури; – створення мотивації до інноваційних перетворень шляхом запровадження системи матеріальних і моральних заохочень; – підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації кадрів для забезпечення інноваційних процесів
Технологічні	Застаріла технічна та технологічна база; – зношеність (фізична та моральна основних виробничих фондів)	Технічне оновлення виробництв на передовій технологічній базі; – проведення інноваційної реструктуризації виробництв

Джерело: [6, с. 36].

До пріоритетів державного регулювання інноваційного розвитку можна віднести створення привабливого з правової, організаційної та фінансової точок зору середовища для наукових і бізнесових структур, які реалізують цикл «дослідження – розробка – виробництво». Це складне завдання, яке вимагає системного підходу.

Аналізуючи легку промисловість, можна стверджувати, що інноваційна діяльність галузі розвивається вкрай в'яло, спостерігається недостатній вплив державного фінансування в інноваційну сферу. Кількість підприємств легкої промисловості, що займалися інноваційною діяльністю, незначна і відзначається різкими коливаннями по роках, про що свідчать дані *табл. 3*.

Таблиця 3

Динаміка зміни кількості інноваційно активних підприємств України, шт.

Галузь	Рік					
	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Легка промисловість:	74	76	66	58	63	82
– текстильне виробництво	57	65	58	52	55	68
– виробництво виробів зі шкіри	17	11	8	6	8	14

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України.

Тенденція щодо зменшення кількості інноваційно активних підприємств легкої промисловості зумовила як абсолютне, так і відносне скорочення обсягів реалізованої інноваційної продукції цих підприємств у загальному обсязі промислової продукції.

За 1998 – 2011 рр. основним джерелом фінансування інноваційної діяльності легкої промисловості в Україні залишалися власні кошти підприємств, майже 80 – 90%, а в 2009 році і 100% (*табл. 4*).

Друге за важливістю джерело фінансування – кредитні ресурси. З 1998 по 2008 рр. частка кредитів на інноваційну діяльність легкої промисловості зростала, їх питома вага у 2008 р. становила 58% від загального обсягу фінансування. Участь держави у фінансуванні інноваційної діяльності на підприємствах легкої промисловості обмежена лише коштами державного бюджету і

не перевищила 1,38% загального обсягу джерел фінансування у 2011 р. [8].

Місцеві бюджети протягом аналізованого періоду не фінансували взагалі інноваційної діяльності підприємств галузі. Спостерігаємо незначне вкладення коштів зарубіжними та вітчизняними інвесторами. Галузь відчуває гостру потребу у нарощуванні обсягів інвестицій та диверсифікації джерел їх надходження.

Отже, головним завданням для держави є створення дієвого механізму інноваційного розвитку вітчизняних підприємств, головним завданням якого було б створення привабливого з правової, організаційної та фінансової точок зору середовища для наукових і бізнесових структур, які реалізують цикл «дослідження – розробка – виробництво», стимулювання розвитку внутрішнього ринку високотехнологічної продукції конкурентоспроможною як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Механізм державного регулювання інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості наведено на *рис. 1*.

ВИСНОВКИ

Активна роль держави в ресурсному (перш за все, фінансовому) забезпеченні інноваційної діяльності легкої промисловості може здійснюватись за такими напрямками.

1. З метою інноваційного розвитку легкої промисловості асоціація «Укрлегпром» пропонує включити до «Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011 – 2015 роки» інноваційні проекти для легкої промисловості в обсязі не менше 20% від загального обсягу фінансування. Державній податковій службі та Кабінету міністрів потрібно повернути ПДВ підприємствам легкої промисловості, які мають заборгованість більше 6 місяців (асоціації «Укрлегпром»).

2. Податковим кодексом запроваджено терміном на 10 років звільнення від оподаткування прибутку підприємств легкої промисловості, які виготовляють продукцію на внутрішній ринок, для нарощування виробництва та стимулювання вітчизняних виробників здійснювати переорієнтацію з давальницької схеми роботи на виробництво товарів для внутрішнього ринку.

Динаміка структури джерел фінансування інноваційної діяльності у легкій промисловості за 1998 – 2011 рр., тис. грн

Джерело	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2005 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Усього, тис. грн, у т. ч. за рахунок коштів	18918,2	49930,4	58023,4	36062,6	58775,2	37212,5	53327,0	33123,3
– власних, тис. грн	9179,5	43599,7	39282,9	28081,6	24466,5	37212,5	44804,4	31263,3
Питома вага, %	48,5	87,3	67,7	77,8	41,6	100	84	94,2
– державного інноваційного фонду, тис. грн	7378,0	3162,1	–	–	–	–	–	–
Питома вага, %	39	6,33	–	–	–	–	–	–
– держбюджету, тис. грн	1698,3	–	50,0	95,4	172,4	–	–	457,5
Питома вага, %	8,9	–	0,08	0,26	0,3	–	–	1,38
– місцевих бюджетів, тис. грн	–	–	–	–	–	–	–	–
Питома вага, %	–	–	–	–	–	–	–	–
– позабюджетних фондів, тис. грн	–	–	4,3	–	–	–	–	–
Питома вага, %	–	–	0,007	–	–	–	–	–
– вітчизняних інвесторів, тис. грн	–	328,0	292,0	97,8	–	–	–	–
Питома вага, %	–	0,47	0,50	0,27	–	–	–	–
– іноземних інвесторів, тис. грн	–	1034,5	11616,6	–	–	–	8522,6	–
Питома вага, %	–	2,07	20,0	–	–	–	16	–
– кредитів, тис. грн	662,4	1455,0	2339,0	7787,8	34136,3	–	–	290,1
Питома вага, %	3,5	2,9	4,03	21,5	58,07	–	–	3,8
– кошти інших джерел, тис. грн	–	351,1	4438,6	–	–	–	–	112,4
Питома вага, %	–	0,7	7,64	–	–	–	–	0,33

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України.

3. Стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання через виведення з-під оподаткування коштів, які вкладаються в наукові дослідження, розробки, технічне переозброєння, освоєння високотехнологічних продуктів, використання інших податкових преференцій для венчурних фірм, малих підприємств.

4. Розширення доступу підприємств до кредитних ресурсів банківської системи. Це може здійснюватись за багатьма напрямками. Наприклад, надання гарантій на кредити, їх страхування, компенсації витрат по відсотках. На сьогодні банківська система незацікавлена в кредитуванні науково-технічних розробок через високий рівень ризику таких вкладень. Ще в 2003 р. Українська державна інноваційна компанія ініціювала заснування Українського банку реконструкції і розвитку, на який покладалось завдання фінансування інноваційних проектів. Однак цей банк так і не запрацював. Необхідно повернутись до цього проекту, залишивши контрольний пакет акцій банку за державою.

5. Залучення фінансових ресурсів фондового ринку. Для цього необхідно посилити систему захистів інвесторів від фінансових ризиків шляхом забезпечення прозорості операцій купівлі-продажу цінних паперів через розкриття інформації про емітентів і угоди. У 2006 р. було затверджено Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів, завдяки якому дані питання будуть впорядковані. Тому необхідно на законодавчому рівні врегулювати норми прав і відповідальності всіх учасників фондового ринку.

6. Вдосконалення амортизаційної політики як важливого інструменту накопичення фінансових ресурсів для оновлення технологічної бази підприємств

легкої промисловості. Для цього необхідно прийняти закон про амортизаційну політику, який би врегулював питання вибору методів нарахування амортизації, диференціації норм амортизації, переоцінки основних засобів, напрямків використання коштів амортизаційного фонду, який зараз використовується в багатьох випадках для фінансування поточної діяльності.

7. Введення в практику відбору пріоритетних інноваційних проектів, які мають високий науковий і комерційний потенціал, для фінансування їх за рахунок коштів державних і місцевих бюджетів оцінок незалежних експертних установ, наприклад, недержавних академій та ін. Сьогодні такі рішення приймаються міністерствами, відомствами, НАНУ, які часто керуються відомчими інтересами.

8. З метою оперативного подолання тіньових механізмів при ввезенні на митну територію України товарів легкої промисловості пропонується підписати угоду між асоціацією «Укрлегпром» і Державною митною службою про інформаційне забезпечення, пропрацювавши питання встановлення митної вартості імпортованих товарів легкої промисловості на рівні собівартості виробництва і застосування контрактної вартості при «розмитненні» у випадку прямих поставок на ввезення сировини, матеріалів і устаткування.

9. Підвищення вартості робочої сили, оскільки обґрунтувати ефективність впровадження нової техніки, технології для бізнесових структур дуже складно. Адже середньомісячна заробітна платанайманих працівників галузі у 2011 р. становила 1485 грн (загалом у промисловості – 1941 грн). Знижена заробітна плата працюю-

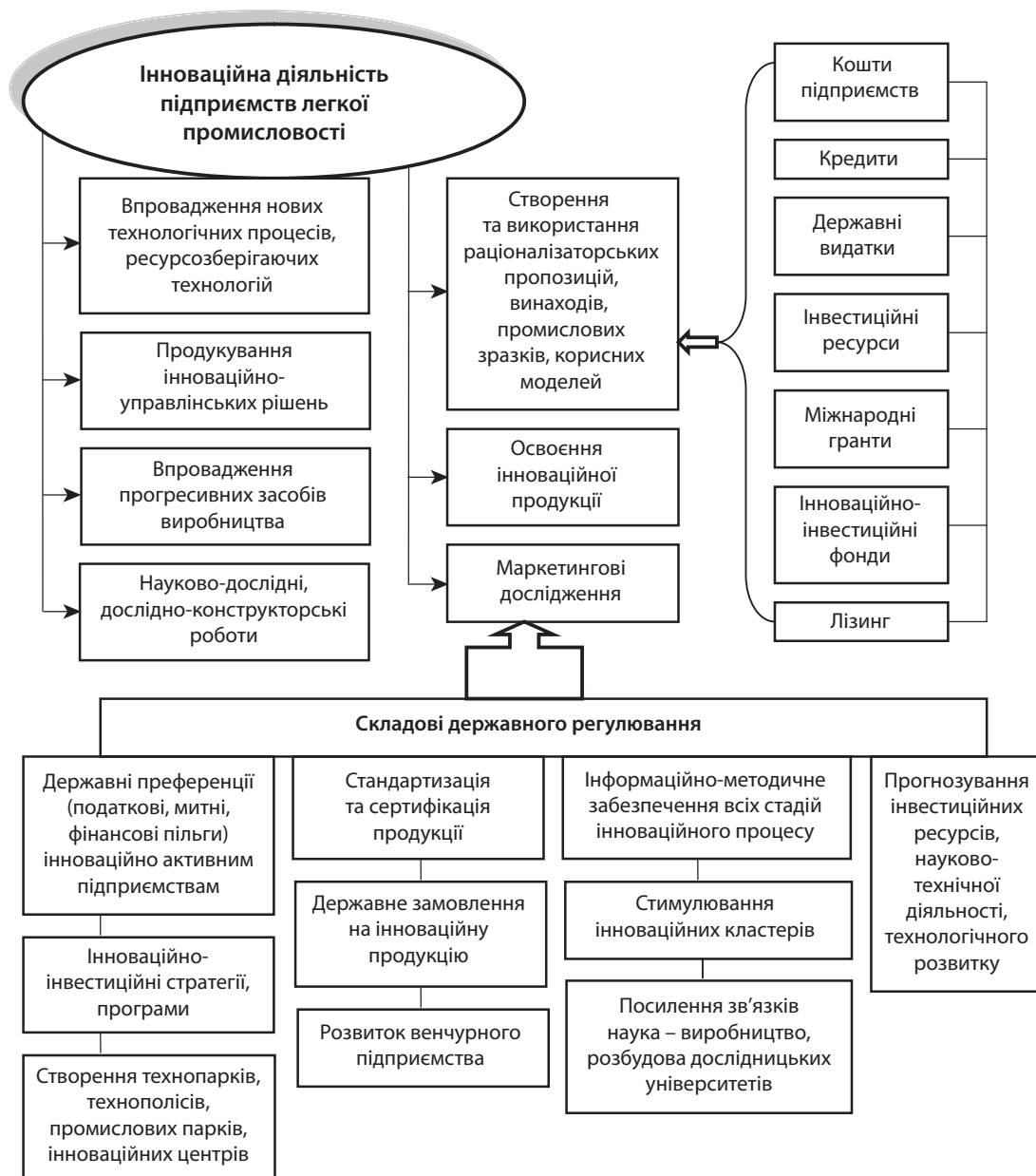


Рис. 1. Механізм державного регулювання інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України.

чих – це антистимул впровадження високопродуктивного обладнання, яке, як правило, дороге, а отримана економія на експлуатаційних витратах мізерна [9, с. 5]. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Черевиков Є. Л. Методичні підходи до оцінки ефективності державної фінансової підтримки інноваційної діяльності / Є. Л. Черевиков // Фінанси України. – 2012. – № 3. – 60 с.
2. Сіренко К. Ю. Передумови впровадження інноваційної моделі розвитку легкої промисловості в Україні / К. Ю. Сіренко // Актуальні проблеми імплементації інноваційно-орієнтованої моделі розвитку національної економіки: збірник матеріалів роботи круглого столу 5 квітня 2012 р. – Чернігів: ЧДІЕУ. 2012. – 66 с. – С. 58 – 60.
3. Статистична інформація / Національний виробник – основа економіки держави Укрлегпром [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrlegprom.org.ua/>
4. Стовба Т. А. Системне відродження підприємств легкої промисловості на інноваційних засадах [Текст]: монографія / Т. А. Стовба. – Херсон: Айлант, 2010. – 296 с.

5. Гречан А. П. Інноваційний розвиток легкої промисловості України: монографія / А. П. Гречан; Київ: нац. ун-т технологій та дизайну. – К., 2004. – 267 с. – С. 92.

6. Бодров В. Г. Державне регулювання інноваційної модернізації промислового комплексу України [Текст]: наук. розробка / [В. Г. Бодров, М. В. Гаман, В. О. Гусєв]; Нац. акад. держ. упр. при Президенті України, Упр. орг. фундам. та приклад. дослідж., каф. екон. теорії та історії економіки. – К.: НАДУ, 2010. – 72 с. – С. 4 – 34.

7. Статистична інформація / Національний виробник – основа економіки держави Укрлегпром [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrlegprom.org.ua/>

8. Статистична інформація / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

9. Коваленко Л. О. Передумови формування національної інноваційної системи та стратегії її розвитку / Л. О. Коваленко, О. В. Товстиженко // Формування інноваційної моделі розвитку національної економіки України: монографія. – у 2-х ч. Ч. 1. / за заг. ред. д. е. н., проф. І. С. Каленюк. – Чернігов: ЧГІЕУ, 2009. – 591 с.

REFERENCES

Bodrov, V. H., Haman, M. V., and Husiev, V. O. *Derzhavne rehuliuвання innovatsiinoi modernizatsii promyslovoho kompleksu Ukrainy* [State Regulation of Innovation modernization of the industrial complex of Ukraine]. Kyiv: NADU, 2010.

Cherevykov, Ie. L. "Metodychni pidkhody do otsinky efektyvnosti derzhavnoi finansovoi pidtrymky innovatsiinoi diialnosti" [Methodological approaches to assessing the effectiveness of public financial support for innovation]. *Finansy Ukrainy*, no. 3 (2012): 60.

Hrechak, A. P. *Innovatsiinyi rozvytok lehkoi promyslovosti Ukrainy* [Innovative development of light industry of Ukraine]. Kyiv: Kyiv. nats. un-t tekhnolohii ta dyzainu, 2004.

Kovalenko, L. O., and Tovstyzhenko, O. V. *Peredumovy formuvannya natsionalnoi innovatsiinoi systemy ta stratehii ii rozvytku* [Pre-

requisites for the formation of the national innovation system and its development strategy]. Chernykhov: ChHYEU, 2009.

"Statystychna informatsiia" [Statistical information]. <http://www.ukrlegprom.org.ua/>

Sirenko, K. Yu. "Peredumovy vprovadzhennia innovatsiinoi modeli rozvytku lehkoi promyslovosti v Ukraini" [Prerequisites for implementing an innovative model of light industry in Ukraine]. *Aktualni problemy implementatsii innovatsiino-orientovanoi modeli rozvytku natsionalnoi ekonomiky*. Chernihiv: ChDIEU, 2012. 58-60.

"Statystychna informatsiia" [Statistical information]. <http://www.ukrlegprom.org.ua/>

"Statystychna informatsiia" [Statistical information]. <http://ukrstat.gov.ua/>

Stovba, T. A. *Systemne vidrodzhennia pidpriumstv lehkoi promyslovosti na innovatsiinykh zasadakh* [System revival of light industry on innovative principles]. Kherson: Ailant, 2010.

УДК 336.22

ВПЛИВ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВИ НА ПРІОРИТЕТИ ТА МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНОЇ СТРАТЕГІЇ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ВИМІР

КОЛЯДА Т. А.

УДК 336.22

Коляда Т. А. Вплив трансформації функцій держави на пріоритети та механізми реалізації бюджетної стратегії в Україні в умовах глобалізації: інституціональний вимір

У статті розглянуто інституціональний підхід до розкриття сутності впливу трансформації функцій держави в умовах глобалізації на пріоритети та механізми реалізації бюджетної стратегії в Україні. Визначено нові властивості, яких набуває держава як інститут в умовах посткризового розвитку через зростаючу взаємозалежність держави та економіки. Доведено об'єктивне та незворотне посилення соціальної функції держави як вектора розвитку цивілізації, що супроводжується переглядом ролі держави, зміною характеру перерозподілу національного доходу та співвідношення обсягу бюджету і ВВП. Проаналізовано теоретичні розробки науковців щодо існування тісного зв'язку між державним ладом, економічною системою та домінуючою ідеологією (політикою) розбудови суспільного життя країни. Розкрито зміст бюджетної стратегії як інституціональної категорії. Обґрунтовано необхідність та своєчасність розробки державної бюджетної стратегії через існування загрози стійкості та збалансованості бюджету в умовах несприятливих довгострокових тенденцій, визначено пріоритети та механізми її реалізації.

Ключові слова: трансформація функцій держави, бюджетна стратегія, інституціональні умови, глобалізація.

Бібл.: 17.

Коляда Тетяна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет державної податкової служби України (вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна)

E-mail: t_kolyada@mail.ru

УДК 336.22

Коляда Т. А. Влияние трансформации функций государства на приоритеты и механизмы реализации бюджетной стратегии в Украине в условиях глобализации: институциональное измерение

В статье рассмотрен институциональный подход к раскрытию сущности влияния трансформации функций государства в условиях глобализации на приоритеты и механизмы реализации бюджетной стратегии в Украине. Определены новые свойства, которые приобретает государство как институт в условиях посткризисного развития из-за возрастающей взаимозависимости государства и экономики. Доказано объективное и необратимое усиление социальной функции государства как вектора развития цивилизации, которое сопровождается пересмотром роли государства, изменением характера перераспределения национального дохода и соотношения объема бюджета и ВВП. Проанализированы теоретические разработки ученых относительно существования тесной связи между государственным строем, экономической системой и доминирующей идеологией (политикой) развития общественной жизни страны. Раскрыто содержание бюджетной стратегии как институциональной категории. Обоснована необходимость и своевременность разработки государственной бюджетной стратегии из-за существования угрозы устойчивости и сбалансированности бюджета в условиях неблагоприятных долгосрочных тенденций, определены приоритеты и механизмы ее реализации.

Ключевые слова: трансформация функций государства, бюджетная стратегия, институциональные условия, глобализация.

Библ.: 17.

Коляда Татьяна Анатолієвна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет державної податкової служби України (вул. Карла Маркса, 31, г. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна)

E-mail: t_kolyada@mail.ru

UDC 336.22

Koliada T. A. Influence of Transformation of State Functions upon Priorities and Mechanisms of Realisation of the Budget Strategy in Ukraine under Globalisation: Institutional Dimension

The article considers institutional approach to revelation of the essence of influence of transformation of state functions under conditions of globalisation upon priorities and mechanisms of realisation of the budget strategy in Ukraine. It identifies new features acquired by the state as an institute under conditions of post-crisis development due to growing interdependence of the state and economy. It proves objective and irreversible strengthening of the social function of the state as a vector of development of civilisation, which is accompanied with reconsideration of the role of the state, change of the character of redistribution of the national income and correlation of the volume of the budget and GDP. It analyses theoretical developments of scientists with respect to existence of close links between the state order, economic system and dominating ideology (policy) of development of the public life of the country. It reveals the contents of the budget strategy as an institutional category. It justifies a necessity and timeliness of development of the state budget strategy due to existence of the threat of stability and balance of the budget under conditions of unfavourable long-term tendencies, and determines priorities and mechanisms of its realisation.

Key words: transformation of state functions, budget strategy, institutional conditions, globalisation.

Bibl.: 17.

Koliada Tetiana A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Karla Marksa, 31, Irpin, Kyivka obl., 08201, Ukraine)
E-mail: t_kolyada@mail.ru

REFERENCES

Bodrov, V. H., Haman, M. V., and Husiev, V. O. *Derzhavne rehuliuvannia innovatsiinoi modernizatsii promyslovoho kompleksu Ukrainy* [State Regulation of Innovation modernization of the industrial complex of Ukraine]. Kyiv: NADU, 2010.

Cherevykov, Ie. L. "Metodychni pidkhody do otsinky efektyvnosti derzhavnoi finansovoi pidtrymky innovatsiinoi diialnosti" [Methodological approaches to assessing the effectiveness of public financial support for innovation]. *Finansy Ukrainy*, no. 3 (2012): 60.

Hrechak, A. P. *Innovatsiinyi rozvytok lekhoi promyslovosti Ukrainy* [Innovative development of light industry of Ukraine]. Kyiv: Kyiv. nats. un-t tekhnolohii ta dyzainu, 2004.

Kovalenko, L. O., and Tovstyzhenko, O. V. *Peredumovy formuvannia natsionalnoi innovatsiinoi systemy ta stratehii ii rozvytku* [Pre-

requisites for the formation of the national innovation system and its development strategy]. Chernyov: ChHYEU, 2009.

"Statystychna informatsiia" [Statistical information]. <http://www.ukrlegprom.org.ua/>

Sirenko, K. Yu. "Peredumovy vprovadzhennia innovatsiinoi modeli rozvytku lekhoi promyslovosti v Ukraini" [Prerequisites for implementing an innovative model of light industry in Ukraine]. *Aktualni problemy implementatsii innovatsiino-orientovanoi modeli rozvytku natsionalnoi ekonomiky*. Chernihiv: ChDIEU, 2012. 58-60.

"Statystychna informatsiia" [Statistical information]. <http://www.ukrlegprom.org.ua/>

"Statystychna informatsiia" [Statistical information]. <http://ukrstat.gov.ua/>

Stovba, T. A. *Systemne vidrodzhennia pidpriumstv lekhoi promyslovosti na innovatsiinykh zasadakh* [System revival of light industry on innovative principles]. Kherson: Ailant, 2010.

УДК 336.22

ВПЛИВ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВИ НА ПРІОРИТЕТИ ТА МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНОЇ СТРАТЕГІЇ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ВИМІР

КОЛЯДА Т. А.

УДК 336.22

Коляда Т. А. Вплив трансформації функцій держави на пріоритети та механізми реалізації бюджетної стратегії в Україні в умовах глобалізації: інституціональний вимір

У статті розглянуто інституціональний підхід до розкриття сутності впливу трансформації функцій держави в умовах глобалізації на пріоритети та механізми реалізації бюджетної стратегії в Україні. Визначено нові властивості, яких набуває держава як інститут в умовах посткризового розвитку через зростаючу взаємозалежність держави та економіки. Доведено об'єктивне та незворотне посилення соціальної функції держави як вектора розвитку цивілізації, що супроводжується переглядом ролі держави, зміною характеру перерозподілу національного доходу та співвідношення обсягу бюджету і ВВП. Проаналізовано теоретичні розробки науковців щодо існування тісного зв'язку між державним ладом, економічною системою та домінуючою ідеологією (політикою) розбудови суспільного життя країни. Розкрито зміст бюджетної стратегії як інституціональної категорії. Обґрунтовано необхідність та своєчасність розробки державної бюджетної стратегії через існування загрози стійкості та збалансованості бюджету в умовах несприятливих довгострокових тенденцій, визначено пріоритети та механізми її реалізації.

Ключові слова: трансформація функцій держави, бюджетна стратегія, інституціональні умови, глобалізація.

Бібл.: 17.

Коляда Тетяна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет державної податкової служби України (вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна)

E-mail: t_kolyada@mail.ru

УДК 336.22

Коляда Т. А. Влияние трансформации функций государства на приоритеты и механизмы реализации бюджетной стратегии в Украине в условиях глобализации: институциональное измерение

В статье рассмотрен институциональный подход к раскрытию сущности влияния трансформации функций государства в условиях глобализации на приоритеты и механизмы реализации бюджетной стратегии в Украине. Определены новые свойства, которые приобретает государство как институт в условиях посткризисного развития из-за возрастающей взаимозависимости государства и экономики. Доказано объективное и необратимое усиление социальной функции государства как вектора развития цивилизации, которое сопровождается пересмотром роли государства, изменением характера перераспределения национального дохода и соотношения объема бюджета и ВВП. Проанализированы теоретические разработки ученых относительно существования тесной связи между государственным строем, экономической системой и доминирующей идеологией (политикой) развития общественной жизни страны. Раскрыто содержание бюджетной стратегии как институциональной категории. Обоснована необходимость и своевременность разработки государственной бюджетной стратегии из-за существования угрозы устойчивости и сбалансированности бюджета в условиях неблагоприятных долгосрочных тенденций, определены приоритеты и механизмы ее реализации.

Ключевые слова: трансформация функций государства, бюджетная стратегия, институциональные условия, глобализация.

Библ.: 17.

Коляда Татьяна Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, Национальный университет государственной налоговой службы Украины (ул. Карла Маркса, 31, г. Ирпень, Киевская обл., 08201, Украина)

E-mail: t_kolyada@mail.ru

UDC 336.22

Koliada T. A. Influence of Transformation of State Functions upon Priorities and Mechanisms of Realisation of the Budget Strategy in Ukraine under Globalisation: Institutional Dimension

The article considers institutional approach to revelation of the essence of influence of transformation of state functions under conditions of globalisation upon priorities and mechanisms of realisation of the budget strategy in Ukraine. It identifies new features acquired by the state as an institute under conditions of post-crisis development due to growing interdependence of the state and economy. It proves objective and irreversible strengthening of the social function of the state as a vector of development of civilisation, which is accompanied with reconsideration of the role of the state, change of the character of redistribution of the national income and correlation of the volume of the budget and GDP. It analyses theoretical developments of scientists with respect to existence of close links between the state order, economic system and dominating ideology (policy) of development of the public life of the country. It reveals the contents of the budget strategy as an institutional category. It justifies a necessity and timeliness of development of the state budget strategy due to existence of the threat of stability and balance of the budget under conditions of unfavourable long-term tendencies, and determines priorities and mechanisms of its realisation.

Key words: transformation of state functions, budget strategy, institutional conditions, globalisation.

Bibl.: 17.

Koliada Tetiana A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Karla Marksa, 31, Irpin, Kyivka obl., 08201, Ukraine)
E-mail: t_kolyada@mail.ru

Фінансова криза 2008 – 2009 років продемонструвала недостатність теоретичних розробок про державу як виробника суспільних благ та оптимальні масштаби втручання держави в інституціональну структуру національної господарської системи. Від вирішення цих фундаментальних теоретичних проблем безпосередньо залежить здатність суб'єктів ринкових відносин адаптуватися до нових умов економічної нестабільності, спроможність держави сформувати дієвий механізм компенсації впливу глобальних економічних криз на національні економічні системи шляхом оцінки ресурсного потенціалу країни, необхідного для досягнення поставлених цілей, з урахуванням наявних бюджетних можливостей і виникаючих бюджетних обмежень.

Подолати наслідки кризового стану лише за рахунок ринкових механізмів швидко не вдалося, тому стала очевидна пріоритетна роль інституціональних (структурних) обмежень на шляху виходу економіки із кризи. У центрі уваги опинилися взаємозв'язки формальних (ініційованих державою) і неформальних (створених економічними агентами) інститутів, які виявилися системоутворюючими, оскільки обумовлювалися системою правовідносин власності. Крім того, відсутність адекватної теоретичної бази трактування ролі інституту держави та її функцій у національних економіках негативно позначилося на перспективах виходу із структурної та фінансової кризи [1].

Як наголошує Лисяк А. В., зміна ідеологічних поглядів, спричинених процесами глобалізації, змусили зосередити увагу на стратегіях, ресурсах і механізмах подальшої суспільної модернізації, яка безпосередньо торкнулася і державних фінансів. Врахування спорідненості, взаємозв'язку впливу процесів у політичній, економічній та соціальних сферах є головною особливістю перетворень із середини 1990-х років. Центром реформування суспільного сектора стає інститут державного управління [2, с. 197].

У цьому контексті актуальним є питання щодо трансформації функцій держави та визначення впливу цього процесу на реалізацію бюджетної стратегії відповідно до пріоритетів економічного розвитку країни.

Дослідженням даної проблематики на сучасному етапі займається ряд українських вчених, серед них В. Д. Базилевич, А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. А. Гриценко, Т. І. Єфіменко, М. І. Крупка, В. В. Корнеєв, А. В. Лисяк, І. О. Луніна, І. О. Лютий, Л. Л. Тарангул, І. Я. Чугунов, А. А. Чухно та інші.

Відаючи належне науковим напрацюванням учених з даної проблематики, слід зауважити, що в сучасній економічній науці поза увагою дослідників залишилася проблема теоретичного обґрунтування можливості виникнення нових інституційних протиріч при формуванні й реалізації довгострокової бюджетної політики та визначення впливу трансформації функцій держави на ці процеси в умовах глобалізації.

Метою дослідження є розкриття сутності впливу трансформації функцій держави в умовах глобалізації на пріоритети та механізми реалізації бюджетної стратегії в Україні з позицій інституціонального підходу.

В умовах глобалізації, коли економіка виходить за межі держави, особливого значення для економічної методології набуває проблема взаємозалежності держави та економіки. Прихильники економічного детермінізму асоціюють цей процес із демонтажем державних інституцій загалом, із самоліквідацією держави як такої. Натомість, професор Гальчинський А. С. наголошує, що ця проблема пов'язана з глибокою системною реконструкцією функцій держави, що відбуваються у зв'язку із суцільним процесом становлення постіндустріального, глобального за своєю суттю суспільства [3, с. 471].

Серед нових властивостей, яких набуває держава в умовах посткризового розвитку, необхідно виділити таку – держава як інститут, що сприяє розв'язанню глобальних проблем, які не можна вирішити без участі держави, міжнародних змін і наддержавних інститутів, а також інститутів громадянського суспільства. Більше того, активне сприяння розв'язанню складних глобальних проблем суспільства є найважливішою функцією держави в умовах розвитку постіндустріальної економіки [4, с. 625].

Сучасна глобальна інформаційна економіка, яка працює в режимі on-line, базується на принципово іншій основі. На зміну попереднім кейнсіанським і нео-кейнсіанським підходам, що базувалися на розширенні функцій держави, приходять розуміння необхідності системного розмежування політичної влади та економіки. Мова йде про обмеження економічної функції держави та розробку нових механізмів регуляції економіки, які будуть формуватися в межах самої економіки. На зміну переважно адміністративному регулюванню, якому іманентно притаманні формальні та, часом, і неформальні інститути бюрократизму та корупції, повинні прийти інститути інформаційних мереж, які беруть на себе регуляторну функцію ринку та отримують глобальне розповсюдження. Інформаційна мережа – це системоутворювальна субстанція, матриця глобально-інформаційного суспільства, провідна організаційна форма інформаційної епохи [5].

У сучасних умовах держава стала єдиним центральним інститутом, що здатний вплинути у середньостроковій і навіть довгостроковій перспективі на тривалість та періодичність економічних циклів, перетворивши їх в економічну депресію або економічне зростання. В умовах глобалізації – це наддержавні утворення, такі як переважно неформальні, але інституційно потужні мегарегулятори – G-20, Єврогрупа, Група країн БРИКС та інші.

У результаті реалізації контрциклічної політики та антикризових програм держава об'єктивно перетворилася на єдиного економічного агента, який має в своєму розпорядженні значні матеріальні та фінансові активи, що відображають її потенціал і адміністративні можливості, які необхідні для підтримки відтворювального процесу на всіх стадіях формування державних фінансових ресурсів і надання суспільних благ і послуг.

Варто наголосити, що сучасний соціально-економічний устрій України, який сформувався, у тому числі, у результаті інституціональної трансформації економіки характеризується посиленням ролі держави як ви-

робника суспільних благ. При цьому фундаментом для створення умов реалізації пріоритетних цілей і завдань є довіра до держави.

Якщо виходити із визначення довіри, яке дає Ф. Фукуяма, як «очікування, що виникає у членів співтовариства, того, що інші його члени будуть поводити себе більш-менш передбачуваним чином, чесно і з повагою до потреб оточуючих, у згоді з деякими загальними нормами» [6, с. 52], то держава як носій більш високого рівня довіри, ніж інші суб'єкти ринкових відносин, у кризовий період має більше шансів успішно формувати власні фінансові ресурси.

Через існування в Україні таких явищ, як корупція та бюрократія, необхідно враховувати їх негативний вплив при зміцненні базового інституту – держави та формування довіри до неї з боку громадян. Оскільки, як стверджував В. Нісканен, послідовник теорії суспільного вибору, бюрократія як свою мету переслідує не максимізацію бюджету в цілому, а максимізацію так званого «дискретного бюджету», тобто тієї його частини, якою вона розпоряджається більш-менш довільно, не підконтрольно спонсорів в особі політиків. Тому через високий ступінь недовіри до держави необхідно створювати відповідні інститути для захисту інтересів громадян та одночасно для захисту їхніх організацій (об'єднань) [7].

Після проголошення України незалежною й суверенною державою, розподіл і формування політичної влади відбувається відповідно до демократичного режиму, який характеризується наступними ознаками: народний суверенітет, політичний плюралізм, консенсуальний тип політичної культури, правові гарантії політичних, громадянських і культурних свобод. Чинить демократія свій вплив і на економічну систему, що відображається в намаганні більшості демократичних держав побудувати соціальну модель держави.

У науковій літературі останнім часом привертається увага до послаблення економічних функцій держави та її «витіснення» у сферу суто гуманітарних відносин. Як наголошує Гальчинський А. С.: «Сучасна держава дедалі більше стає виразницею загальноцивілізаційних цінностей та інтересів. У діяльності держави пріоритетного значення набувають соціальні функції: інвестиції в соціальну інфраструктуру, насамперед у освіту, науку та медицину, політика ефективної зайнятості, гармонізація відносин між працею і капіталом, підтримка соціально вразливих верств населення, забезпечення людям рівних можливостей у виборі умов праці, життя тощо» [8, с. 271].

Так, соціальна ринкова економіка передбачає створення сприятливих умов для включення в ринковий механізм усіх верств населення на мікроекономічному рівні, а також встановлення розміру мінімальної заробітної плати не нижче прожиткового мінімуму, надання субсидій малозабезпеченим категоріям населення, розвиток усіх видів соціального страхування, забезпечення механізму соціального партнерства.

При цьому локомотивом виходу з кризи може бути не державний сектор, який в нашій економіці так і не зумів довести своєї дієздатності, а розкріпачені надалі приватні підприємства. Оскільки креативний потенціал економі-

ки, її енергетика формується на макрорівні. Макроекономіка покликана забезпечити інституційні передумови економічного процесу. До того ж її дієвість залежить від оптимального поєднання економічних, соціальних, духовних і політичних чинників розвитку [8, с. 372].

Слід наголосити, що для політичного режиму важливою ознакою є стан ідеологічного процесу в суспільстві, визначення ролі, яку відводить держава поширенню тієї чи іншої ідеології. На наш погляд, зараз в Україні домінує симбіоз принаймні двох основних політичних ідеологій – соціал-демократичної та ліберальної. Процес остаточного визначення державної ідеології в країні ще триває, і не останню роль в цьому процесі відіграє стан соціально-економічного розвитку держави. З цього приводу Д. Норт наголошує: «Намагаючись зрозуміти функціонування економіки, натрапляємо на тісний зв'язок між державним ладом та економічною системою, а тому мусимо розвивати правильну політичну економію... Сучасна макроекономічна теорія ніколи не розв'яже своїх проблем, якщо її творці не визнають, що політичні рішення кардинально впливають на функціонування економіки. Хоча на даний момент ми почали це визнавати, потрібно набагато тісніше поєднання політики з економікою» [9, с. 143].

Формування держави загального добробуту виявилось значним соціальним досягненням світової цивілізації ХХ ст., стало вагомим чинником, що сприяє розв'язанню протиріч економічного розвитку в умовах НТР, стимулювало фактори зростання, продуктивність та інновації, а в політичному сенсі забезпечило соціальну стабільність, сприяло ствердженню принципів справедливості та солідарності. Доба соціальної держави фактично переорієнтувала вектор розвитку цивілізації, що супроводжувалося намаганнями перегляду принципів соціально-економічного зростання та ролі держави, зміною характеру перерозподілу національного доходу.

Однак суспільство не стоїть на одному місці, а постійно розвивається під тиском багатьох чинників як політичного, так і економічного характеру, які спричинюють необхідність оновлення курсу політики. Модернізація соціальної політики – природний і необхідний процес, обумовлений трансформацією економіки та соціальної структури. У 1970-х рр., як зазначає російський дослідник В. В. Люблінський, завершився довготривалий цикл розвитку країн Заходу, пов'язаний з формуванням механізмів держави загального добробуту. Однак у подальшому попередні умови економічного розвитку зазнали суттєвих змін, що привело до початку нового етапу розвитку соціальної держави, межі якої багато в чому визначаються трансформацією світогосподарських процесів і курсом політичного та ідеологічного розвитку сучасних країн [10, с. 130].

Тому необхідно пам'ятати, що «держави та уряди є не метою, а засобом... Визнана влада вдається до заборони і примусу, аби забезпечити рівне функціонування певної системи соціальної організації. Оскільки держава та уряд призначені для того, щоб змусити цю суспільну систему надійно працювати, то і визначення кордонів державних функцій повинне відповідати цим

вимогам. Єдиний критерій оцінки законів і методів проведення їх в життя – це те, наскільки ефективно вони охороняють громадський порядок, який бажано зберегти» [11, с. 674].

Зараз Україна стоїть перед вибором, яку роль повинна відігравати держава в регулюванні економічних процесів в країні і, залежно від вирішення цього питання, якої саме ідеології вона має надавати перевагу при розбудові суспільного життя. Однак слід наголосити, що в Україні як демократичній державі на рівні Основного Закону закріплено тезу про те, що суспільне життя ґрунтується на засадах політичної, економічної та ідеологічної багатоманітності (ч. 1 ст. 15). Це означає, що жодна ідеологія не може бути визнана державою як обов'язкова: українська держава створює рівні умови для розвитку різних ідеологій, окрім, звичайно, ідеології, яка є антидержавною за своїм змістом і суттю.

Згідно з позицією західних дослідників, головна проблема зараз полягає в тому, що держава втрачає можливості здійснювати контроль над процесом переміщення капіталу. Уряди промислово розвинутих країн, які намагалися боротися з безробіттям, повинні були здійснювати узгоджений поворот до «політики пропозиції». Мета полягала в тому, щоб встановити для виробничих інвестицій мінімальний рівень доходності вище того, який забезпечується на міжнародних ринках. Один із головних моментів в даній схемі – це те, що все складніше стає здійснювати фінансування «великої соціальної політики», оскільки необхідні запозичення в нових умовах стають більш витратними у порівнянні з попереднім періодом, коли уряди мали більші можливості залучення додаткових ресурсів. З певного моменту вказані зміни стали формувати межі стратегії, спрямованої на зміну ролі та функцій держави в економіці та соціальному розвитку. Така політика спрямована на трансформацію моделі, виходячи з нового контексту взаємодії між різними галузевими та корпоративними інтересами, соціальними партнерами та соціальними групами. Одним із провідних аспектів є зміна балансу між факторами виробництва (капіталом і працею), що на рівні суспільства знаходить відображення в посиленні позицій підприємців, а основні зусилля держави спрямовуються на підвищення ефективності конкурентної політики [12].

За результатами дослідження, проведеного фахівцями МВФ, доведено, що заходи з боку уряду, спрямовані на скорочення державних витратків, мають менш стримуючий вплив на темпи розвитку економіки, ніж заходи, спрямовані на збільшення податкового навантаження на економіку країни. При цьому важливу роль відіграє структура витратків, які підлягають скороченню, так званому «бюджетному стисненню». Якщо збалансування бюджету буде відбуватися за рахунок скорочення статей витратків, що мають «політичне значення», зокрема, державні трансферти, або статей державного споживання, наприклад, фонд оплати праці державного сектора економіки (бюджетна сфера), то таке коригування буде мати позитивний вплив на економіку [13].

Крім того, скорочення «політично значущих» статей витратків сигналізує для учасників фінансового ринку про зростання довіри до дій уряду щодо зниження дефіциту бюджету в довгостроковій перспективі, що, у свою чергу, сприятиме зростанню сукупного попиту в країні. З іншого боку, скорочення статей витратків, що мають меншу «політичну значущість», наприклад, бюджетні інвестиції, будуть мати слабший вплив на ступінь довіри до запроваджених заходів.

Що стосується трактування поняття – витатки, що мають «політичне значення», зокрема, державні трансферти, то під державними трансфертами у розвинених країнах розуміють – безповоротні витатки на створення суспільних благ (у тому числі й в освіті). Частково до них включаються витатки на медицину та пенсійне забезпечення, оскільки у цих державах існує спеціальна система соціального страхування, своєрідні податки на соціальні послуги.

Вплив держави на фінансову кризу через інструменти бюджетної політики є обмеженими. Як зазначає І. Я. Чугунов, «в умовах економічного спаду (зростання) держава має здійснювати заходи щодо одночасного послаблення (посилення) податкового навантаження на економіку та збільшення (зменшення) витратків бюджету» [14, с. 28]. Однак у зв'язку з ефектом проциклічного гістерезису (запізнення) інституційних рутин довіри в умовах кризи, як було показано нами раніше [15, с. 41], державні регулятори практично жодної з країн світу не вживали дієвих попереджувальних, у тому числі й бюджетно-податкових заходів, які б обмежували рівень прийнятних ризиків.

Таким чином, при прийнятті управлінських рішень щодо скорочення бюджетних витратків з метою збалансування бюджету та зменшення його дефіциту переваги повинні мати заходи, спрямовані на скорочення «політично значущих» статей, оскільки це позитивно вплине на темпи розвитку економіки, ніж скорочення статей державного споживання або державних інвестицій, особливо в умовах посткризового розвитку економіки.

Глобальна економічна криза перетворила державу в значного власника матеріальних і фінансових активів, зокрема через механізм рефінансування комерційних банків та отримання контрольних пакетів акцій інших суб'єктів господарювання, що призвело до посилення її підприємницької функції. Це спричинило витрачання бюджетних коштів не за призначенням (не передбачено нормами Бюджетного кодексу України) та спровокувало зростання державного дефіциту та боргу. У свою чергу, посилення взаємозв'язку між збільшенням державної частки власності та зростанням неподатковими надходженнями до бюджету змінило інституціональні умови функціонування нової моделі забезпечення діяльності держави у національній економічній системі.

Аналіз наукових джерел свідчить, що значна частина ключових питань стосовно визначення оптимального розміру бюджетних витрат для конкретної країни з урахуванням внутрішніх і зовнішніх чинників залишаються не розв'язаними. Тому щорічно, визначаючи основні на-

прямки бюджетної політики України на відповідний рік, науковці та практики дискутують з приводу основного параметра бюджетної політики – частки перерозподілу ВВП через зведений бюджет. Співвідношення обсягу бюджету і ВВП – важлива економічна проблема, зумовлена особливостями функціонування моделі економіки конкретної держави, яку необхідно враховувати при формуванні бюджетної стратегії.

Як інституціональна категорія бюджетна стратегія є сукупністю базових і додаткових (комплементарних) інститутів, що еволюціонують у часі, зберігаючи свою сутність і модифікуючи форми прояву. Варто наголосити, якщо об'єктом бюджетної стратегії виступає державний бюджет (на регіональному рівні – місцеві бюджети), то основним суб'єктом стратегічного управління бюджетною політикою є держава.

Бюджетна стратегія, як складова бюджетного регулювання, охоплює усі функції державних фінансів, відповідно до яких об'єктами бюджетної стратегії є бюджетні доходи, витрати і міжбюджетні трансферти. Учасниками (суб'єктами) стратегічного бюджетного регулювання є Президент України, законодавчі та виконавчі органи влади, головні розпорядники бюджетних коштів, органи бюджетного контролю, одержувачі бюджетних коштів.

Необхідність переходу до довгострокового бюджетного прогнозування виникла через існування загрози стійкості та збалансованості бюджету в умовах несприятливих довгострокових тенденцій. Довгострокове прогнозування дає можливість розробки пріоритетних завдань, оцінки необхідних ресурсів для їх реалізації та визначення можливих джерел фінансування, що дозволяє відійти від інерційного підходу, коли бюджетні асигнування розподіляються на основі індексування тенденцій попередніх років.

У цьому контексті Лютий І. О. зазначає, що бюджетна політика – це не тільки планування перерозподілу фінансових ресурсів через бюджетний механізм, це насамперед фінансування пріоритетів і проектів інноваційного спрямування на декілька бюджетних періодів. Саме інноваційний розвиток економіки, технологічний цикл реалізації загальнодержавних проектів упродовж ряду бюджетних періодів об'єктивно визначає потребу в розробці й реалізації кожним урядом загальнодержавної бюджетної стратегії [16, с. 17].

Згідно з економічною теорією, довгострокове фінансове планування неможливо без наявності стійких інститутів. Відомий американський інституціоналіст Д. Норт зазначав, що інститути – це обмеження, вигадані людьми, які структурують взаємодію між ними. До інститутів належать формальні (правила, закони, Конституції) та неформальні обмеження (соціальні норми, умовності та прийнятні кодекси поведінки) і механізми примусу до їх виконання. У сукупності вони відображають структуру стимулів у суспільстві та його економіці [9, с. 18].

У цьому зв'язку бюджетна стратегія повинна включати інституціональні умови і механізми її реалізації. До таких механізмів можна віднести такі:

- ✦ механізми реалізації стратегії та організаційні структури;
- ✦ нормативно-правове забезпечення формування бюджету з ув'язкою із завданнями вирішуваними у рамках реалізації стратегії;
- ✦ реструктуризація мережі державних (муніципальних) установ;
- ✦ система моніторингу і оцінки ступеня реалізації стратегії [17, с. 9].

Необхідно також враховувати, що у фінансовій (бюджетній) політиці держави вибір цілей і механізмів реалізації залежить від настроїв виборців і поведінки депутатів, яка не завжди логічна. Так, згідно з теоремою К. Ерроу, в умовах незрілої демократії можлива нелогічна поведінка частини виборців і депутатів, що призводить до неефективної фінансової (бюджетної) політики. При цьому може спостерігатися *логролінг* – ситуація, коли одна група депутатів голосує за законопроект іншої в обмін на певні заохочення. Виходом із даної ситуації є підвищення правосвідомості громадян та громадянської відповідальності урядовців. Сутність теореми Ерроу: якщо варіантів вибору більше двох, то жодна процедура голосування не забезпечує розумного колективного вибору, який відповідав би умовам оптимального вибору (оптимуму Парето) – раціональності, незалежності від безглузких альтернатив, позитивному взаємозв'язку, недопустимості диктату [16, с. 16].

Тому зміна формату складання і затвердження бюджету держави на основі нової редакції Бюджетного кодексу України, формування програмного бюджету і розширення практики впровадження програмно-цільового принципу організації діяльності органів державної влади має привести до переосмислення ролі бюджетного сектора у забезпеченні сталого розвитку країни.

Для цього необхідно прийняття правових актів, що регламентують розробку, реалізацію та оцінку ефективності державних програм як системи заходів (взаємоузгоджених за цілями, термінами здійснення і наявними ресурсами) та визначення переліку інструментів державної політики, у тому числі й бюджетної, що забезпечують реалізацію ключових функцій держави задля досягнення пріоритетів і цілей довгострокового соціально-економічного розвитку країни.

Через існування недоликів у фіскальній політиці – часовий лаг між прийняттям рішень та їх впливом на економіку, а також об'єктивні адміністративні затримки (тривалість бюджетного процесу та процедура внесення змін до чинного законодавства), необхідно на сучасному етапі визначити пріоритети державних витрат, обмежити неефективні соціальні видатки та збільшити їх адресність, переорієнтувати державні потоки коштів на заходи, які забезпечать відродження економіки держави.

З метою оптимізації витрат на надання державних послуг у сучасних умовах доцільно переглянути перелік гарантованих державою послуг і визначити норматив витрат по кожному їх виду. Це дозволить вирівняти ефективність діяльності держустанов, що надають аналогічні послуги, а у разі необхідності залучати до їх виконання недержавні організації.

Таким чином, конкретним проявом реалізації бюджетної стратегії є науково обґрунтована динаміка показників бюджету в довгостроковому періоді, що дає змогу спрогнозувати й досягти визначеної на період 5 – 7 років динаміки показників щорічних бюджетів, а відповідно й забезпечити стабільність бюджетного супроводження пріоритетів соціально-економічного розвитку країни [16, с. 18].

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи вищезазначене, вважаємо, що вирішення проблеми впливу трансформації функцій держави в умовах глобалізації на пріоритети та механізми реалізації бюджетної стратегії в Україні можливо шляхом розробки позитивного інституціонального підходу, який створює можливості для формування нормативної платформи задля забезпечення вибору ефективної довгострокової бюджетної політики, що відповідає пріоритетам сталого розвитку держави на кожній фазі макроекономічного циклу та дозволяє швидко виявляти та адекватно реагувати на можливі глобальні «провали ринку» в майбутньому.

На нашу думку, інституціональний підхід є тим підґрунтям, що дозволяє подолати системні диспропорції, що виникають під час визначення оптимальних обсягів державних функцій та пошуку необхідних джерел їх фінансування з метою забезпечення сталого розвитку країни. Оскільки причини призупинення темпів зростання економіки мають системний характер і подолати їх лише за рахунок коригування прогнозних показників середньо- та довгострокового характеру неможливо. Економіка досягла своєї межі зростання через внутрішні обмеження (інститути). Необхідно або знов вкладати значні обсяги бюджетних коштів у вигляді державних інвестицій в її розвиток, або ліквідувати інституційні обмеження шляхом укріплення базових інститутів економічного розвитку: власності, влади, довіри, управління тощо. Тобто вирішення проблеми результативності економічних реформ перетікає в політичну площину. Крилатий вислів, що політика – це концентрований вираз економіки, знов набуває актуального значення. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Институциональные основы государственной собственности в системе национальной экономики в посткризисный период : автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 [Электронный ресурс] / И. Ю. Ваславская ; ГОУ ВПО «Московский государственный институт электроники и математики (технический университет)». – М., 2010. – 38 с. – Режим доступа : <http://www.dissers.ru/avtoreferati-dissertatsii-ekonomika/a443.php>
2. Лисяк Л. В. Институційні чинники бюджетної політики в Україні / Л. В. Лисяк // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економіка. – 2006. – Випуск 103-3. – С. 196 – 200.
3. Гальчинський А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення : курс лекцій / А. С. Гальчинський. – К. : АДЕФ-Україна, 2010. – 572 с.
4. Чухно А. А. Институціонально-інформаційна економіка : підручник / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко ; за ред. акад. НАН України А. А. Чухна. – К. : Знання, 2010. – 687 с.

5. Гальчинский А. Нынешний финансовый кризис – начало конца. Дальше – новое начало? [Электронный ресурс] / Анатолий Гальчинский // Зеркало недели – 2008. – № 39, 18 – 24 октября. Режим доступа : <http://www.zn.ua>

6. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Френсис Фукуяма ; Пер. с англ. – М. : АСТ МОСКВА, 2006. – 730 с.

7. Нисканен В. А. Бюрократы и политики / В. А. Нисканен // Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор. Т. 4. – СПб. : Экономическая школа, 2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.seinstitute.ru/Files/veh4-3-17_Niskanen.pdf

8. Гальчинський А. С. Криза і цикли світового розвитку / А. С. Гальчинський. – К. : АДЕФ-Україна, 2009. – 392 с.

9. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Дуглас Норт / Пер. с англ. А. Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с. – (Современная институционально-эволюционная теория).

10. Люблинский В. В. Социальная политика в условиях глобализации: опыт развитых стран / В. В. Люблинский // Политические исследования. – 2010. – № 6. – С. 130 – 146.

11. Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Людвиг фон Мизес ; пер. с 3-го испр. англ. изд. А. В. Куряева. – Челябинск : Социум, 2008. – 878 с.

12. Коляда Т. А. Вплив демократії на обсяг гарантованих державою соціальних послуг населенню та рівень їх фінансового забезпечення в умовах посткризового розвитку економіки / Т. А. Коляда, Г. В. Музиченко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – № 1. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Znpnudps/2012_1/pdf/12ktadoe.pdf

13. Перспективы развития мировой экономики: Подъем, риски и перебалансирование // Международный валютный фонд. – Октябрь 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>

14. Чугунов І. Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку / І. Я. Чугунов. – К. : НІОС, 2003. – 488 с.

15. Коляда Т. А. Альтернативні інституційні підходи щодо змін у державному регулюванні довіри до фінансової системи: спеціальний банківський збір Обами чи податок Тобіна / Т. А. Коляда, Ю. В. Прозоров // Економічна теорія. – 2010. – № 2. – С. 39 – 46.

16. Лютий І. О. Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держави / І. О. Лютий // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 13 – 19.

17. Богачева О. В. Міжнародний досвід програмного бюджетування / О. В. Богачева, А. М. Лавров, О. Д. Ястребова // Фінанси. – 2010. – № 12. – С. 4 – 14.

REFERENCES

- Bohacheva, O. V., Lavrov, A. M., and Yastrebova, O. D. "Mizhnarodnyi dosvid prohramnoho biudzhetuвання" [International experience of program budgeting]. *Finansy*, no. 12 (2010): 4-14.
- Chukhno, A. A., Leonenko, P. M., and Yukhymenko, P. I. *Instytutsionalno-informatsiina ekonomika* [Institutional Information Economy]. Kyiv: Znannia, 2010.
- Chuhunov, I. Ya. *Biudzhetni mekhanizm rehuliuвання ekonomichnoho rozvytku* [Budget adjustment mechanism of economic development]. Kyiv: NIOS, 2003.

Fukuiama, F. *Doverye: sotsyalnye dobrodetely y put k protsvetaniyu* [Doverye: sotsyalnye dobrodetely path k and prosperity]. Moscow: AST MOSKVA, 2006.

Galchynskiy, A. "Nyneshniy finansovyy krizis - nachalo kontsa. Dalshe – novoe nachalo?" [The current financial crisis – the beginning of the end. Next – a new beginning?]. <http://www.zn.ua>.

Halchynskiy, A. S. *Kryza i tsykly svitovoho rozvytku* [The crisis and the global cycles of]. Kyiv: ADEF-Ukraina, 2009.

Halchynskiy, A. S. *Ekonomichna metodolohiia. Lohika onovlennia* [Economic methodology. logic updates]. Kyiv: ADEF-Ukraina, 2010.

Koliada, T. A., and Muzychenko, H. V. "Vplyv demokratii na obsiah harantovanykh derzhavoiu sotsialnykh posluh naselenniu ta riven ikh finansovoho zabezpechennia v umovakh postkryzovoho rozvytku ekonomiky" [Effect of democracy on the amount guaranteed by the state social services and the level of financial security in the post-crisis economic development]. http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Znprudps/2012_1/pdf/12ktadoe.pdf

Koliada, T. A., and Prozorov, Yu. V. "Alternatyvni instytutsiini pidkhody shchodo zmin u derzhavnomu rehuliuvani doviry do finansovoi systemy: spetsialnyi bankivskiy zbir Obamy chy podatok Tobina" [Alternative approaches to institutional changes in government regulation of trust in the financial system: a special collection of Obama's bank or Tobin tax]. *Ekonomichna teoriia*, no. 2 (2010): 39-46.

Liublinskiy, V. V. "Sotsialnaia politika v usloviakh globalizatsii: opyt razvitykh stran" [Social policy in the context of globalization: the experience of developed countries]. *Politicheskie issledovaniia*, no. 6 (2010): 130-146.

Lysiak, L. V. "Instytutsiini chynnyky biudzhethnoi polityky v Ukraini" [Institutional factors fiscal policy in Ukraine]. *Naukovi pratsi DonNTU*, no. 103-3 (2006): 196-200.

Liutyi, I. O. "Teoretyko-metodolohichni zasady biudzhethnoi polityky derzhavy" [Theoretical and methodological principles of fiscal policy]. *Finansy Ukrainy*, no. 12 (2009): 13-19.

Mizes, L. fon. *Chelovecheskaia deiatelnost: traktat po ekonomicheskoy teorii* [Human action: a treatise on economics]. Cheliabinsk: Sotsium, 2008.

Niskanen, V. A. "Biurokraty i politiki" [Bureaucrats and politicians]. http://www.seinstitute.ru/Files/veh4-3-17_Niskanen.pdf

Nort, D. *Instituty, institutsionalnye izmeneniia i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. Moscow: Nachala, 1997.

"Perspektivy razvitiia mirovoy ekonomiki: Podem, riski i perebalansirovanie" [World Economic Outlook: The rise of the risks and rebalancing]. <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>

Vaslavskaia, I. Yu. "Institutsionalnye osnovy gosudarstvennoy sobstvennosti v sisteme natsionalnoy ekonomiki v postkryzysnyy period" [The institutional framework of state ownership in the national economy in the post-crisis period]. <http://www.dis-sers.ru/avtoreferati-dissertatsii-ekonomika/a443.php>

СХОЛАСТИЧНОСТЬ В МИКРОЭКОНОМИКЕ: ВОЗМОЖНО ЛИ ЭЛИМИНИРОВАНИЕ?

ХМЕЛЬ С. Н., ХМЕЛЬ В. И., ЛЮБУШКИНА И. А.

УДК 330.123.3

Хмель С. Н., Хмель В. И., Любушкина И. А. Схоластичность в микроэкономике: возможно ли элиминирование?

Проведен анализ основных положений современного учебного курса микроэкономики с точки зрения возможности их практического использования в процессе хозяйственной деятельности. Показана схоластичность маржиналистской методики определения рационального потребительского выбора и оптимального количества производственных ресурсов, используемых фирмой. Рассмотрены и оценены возможности преодоления указанного недостатка путем уточнения некоторых категорий и практической адаптации показателя, характеризующего отдачу производственных ресурсов. Сделан и обоснован вывод о том, что попытки элиминирования проявлений схоластичности в современной микроэкономике, базирующейся на маржиналистской концепции экономического анализа, не могут дать желаемого результата.

Ключевые слова: микроэкономика, маржинализм, экономическая схоластичность, методика микроэкономического анализа.

Библ.: 8.

Хмель Сергей Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: xmel.p@yandex.ua

Хмель Валентина Ивановна – старший преподаватель, кафедра экономической теории, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: xmel.p@yandex.ua

Любушкина Ирина Александровна – ассистентка, кафедра экономической теории, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

УДК 330.123.3

Хмель С. М., Хмель В. И., Любушкина И. О. Схоластичность в микроэкономике: чи можливе елімінування?

Проведено аналіз основних положень сучасного навчального курсу мікроекономіки з точки зору можливості їх практичного використання в процесі господарської діяльності. Показана схоластичність маржиналістської методики визначення раціонального споживчого вибору і оптимальної кількості виробничих ресурсів, які використовуються фірмою. Розглянуто та оцінено можливості подолання зазначеного недоліку шляхом уточнення деяких категорій і практичної адаптації показника, що характеризує віддачу виробничих ресурсів. Зроблено і обґрунтовано висновок про те, що спроби елімінування проявів схоластичності в сучасній мікроекономіці, яка базується на маржиналістській концепції економічного аналізу, не можуть дати бажаного результату.

Ключові слова: мікроекономіка, маржиналізм, економічна схоластичність, методика мікроекономічного аналізу.

Бібл.: 8.

Хмель Сергій Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: xmel.p@yandex.ua

Хмель Валентина Іванівна – старший викладач, кафедра економічної теорії, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: xmel.p@yandex.ua

Любушкіна Ірина Олександрівна – асистент, кафедра економічної теорії, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

UDC 330.123.3

Khmel S. N., Khmel V. I., Lyubushkina I. A. Scholasticity in Micro-economics: is Elimination Possible?

The article conducts analysis of main provisions of the modern training course of micro-economics from the point of view of a possibility of their practical use in the process of economic activity. It shows scholasticity of marginalistic methods of identification of a rational customer choice and optimal number of production resources used by a firm. It considers and assesses possibilities of overcoming the said shortcoming by means of specification of some categories and practical adaptation of the indicator, which characterises efficiency of production resources. It draws and justifies the conclusion that efforts of elimination of manifestations of scholasticity in the modern micro-economics, based on marginalistic concept of economic analysis, cannot deliver the desired output.

Key words: micro-economy, marginalism, economic scholasticity, methods of micro-economic analysis.

Bibl.: 8.

Khmel Sergey N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: xmel.p@yandex.ua

Khmel Valentina I. – Senior Lecturer, Department of Economic Theory, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: xmel.p@yandex.ua

Lyubushkina Irina A. – Assistant, Department of Economic Theory, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

Приватизационно-рыночная революция в странах, которые когда-то были республиками СССР, привела, помимо всего прочего, к «революции» в умах проживающих здесь экономистов-теоретиков.

Отойдя от марксистской политэкономии (что, в принципе, было правильным), наши экономисты-теоретики стали «западниками», взяв на вооружение, в частности, постулаты маржинализма. Проблема в том, что многие западные экономикотеретические концеп-

ции были восприняты нами по-школярски, некритически, что мы забыли мудрый совет Р. Декарта: «Во всем нужно сомневаться». Сказанное относится и к преподаванию у нас важнейшего раздела экономической теории – микроэкономики. В качестве основных учебников по микроэкономике мы рекомендуем студентам книги американских авторов, таких, как П. Самуэльсон и В. Нордхаус, К. Макконнелл, С. Брю и Ш. Флинн, Н. Г. Мэнкью и др. Но нужно заметить, что маржина-

листский подход к проблеме определения экономической эффективности функционирования предприятий, оптимального объема выпуска и количества подлежащих использованию ресурсов уязвим с точки зрения возможности практического применения теоретических разработок и рекомендаций, т. е. ему в значительной мере присуща схоластичность. Мы не случайно воспроизводим название науки в английском написании – *microeconomics*. Понятие «наука микроэкономика» не должно сводиться только лишь к ее американскому варианту. Что же касается украинских и российских учебников по микроэкономике, то, не в обиду их авторам будь сказано, эти книги представляют собой более или менее удачные пересказы «microeconomics».

Цель данной статьи – попытаться установить, насколько возможной является «десхоластизация» современного учебного курса «microeconomics» за счет использования приемов герменевтики, уточнения и конкретизации некоторых важных положений и категорий, рассматриваемых при его изучении.

Изучение любой науки начинается с выяснения сути ее предмета. Каждая наука имеет свой предмет, т. е. занимается исследованием каких-то проблем, которые не затрагиваются непосредственно другими науками. Только в этом случае данное направление интеллектуальной деятельности может рассматриваться как самостоятельная наука. Далее, очень важно, чтобы наука давала результат, полезный с точки зрения решения тех или иных проблем, связанных с практической деятельностью людей. В противном случае она заслуживает обвинений в схоластичности. Но такой результат, рассматриваемый как итог научных изысканий именно в данной конкретной области, может быть получен лишь при условии четкой предметной идентификации науки (иначе будут основания считать его заслугой других наук). Таким образом, проблема четкого и корректного определения предмета микроэкономики имеет определенное отношение к теме нашей статьи и заслуживает того, чтобы быть затронутой здесь.

В качестве одного из основных и наиболее авторитетных учебников по микроэкономике у нас принята книга «Экономикс: принципы, проблемы и политика» американских авторов К. Р. Макконнелла, С. Л. Брю и Ш. М. Флинна. Нужно отметить, что в разных изданиях названного учебника его авторы, проявляя творческий подход, дают нестереотипные определения предмета данной науки. В то же время, отличаясь друг от друга по форме, эти определения едины по содержанию, и всем им присущ серьезнейший, принципиально важный недостаток – они не раскрывают специфики, особенностей предмета микроэкономики как науки самостоятельной. Приведем цитату из 18-го издания учебника К. Р. Макконнелла, С. Л. Брю и Ш. М. Флинна: «Микроэкономикс – это часть экономикс, занимающаяся отдельными единицами, такими, как человек, домашнее хозяйство, фирма или отрасль. На данном уровне анализа экономист изучает характеристики отдельной экономической единицы или очень небольшой части экономики и делает это, можно сказать, под микроско-

пом. В микроэкономикс мы говорим об отдельно взятой отрасли, фирме или домохозяйстве. Мы измеряем цену конкретного продукта, число работников в отдельно взятой компании, доходы, прибыль конкретной фирмы или домохозяйства, расходы конкретной фирмы, государственного учреждения или семьи» [3, с. 7].

Но дело в том, что микроэкономика рассматривает деятельность фирмы, домохозяйства, отрасли с определенной точки зрения, в определенном аспекте (а в каком именно, авторы учебника «Экономикс» не объясняют). Прикладная экономика, представленная такими дисциплинами, как экономика предприятия, анализ хозяйственной деятельности, финансы, бухгалтерский учет и др., рассматривает вопросы, связанные и с ценообразованием, и с образованием и распределением доходов фирм, и с использованием рабочей силы, причем делает это именно «под микроскопом». Следовательно, приведенное определение вполне можно считать определением предмета какой-нибудь науки из тех, которые относятся к прикладной экономике (а то и любой из них). Признавая заслуги и научный авторитет К. Р. Макконнелла, С. Л. Брю и Ш. М. Флинна, все-таки нужно сказать, что их формулировку предмета микроэкономики никак нельзя признать удачной, адекватной задаче отразить специфику, индивидуальное содержание именно этой науки.

В учебниках других авторов, во всяком случае, в тех, с которыми нам довелось ознакомиться, определение предмета микроэкономики также является весьма расплывчатым, слишком уж «всеохватывающим» [См., напр.: 5, с. 53; 8, с. 18; 4, с. 20-21; 1, с. 8 – 9].

Критерием удачного определения предмета любой науки является ее идентифицируемость без указания названия самой науки в формулировке. Проще сказать, задача заключается в том, чтобы была возможность по определению предмета «угадать» науку, если ее название, допустим, исчезнет из формулировки. Что касается микроэкономики, то нами предлагается такой вариант определения ее предмета: микроэкономика исследует процесс деятельности отдельных экономических единиц в аспекте выявления объективных закономерностей, обуславливающих зависимость результатов функционирования производственных микросистем от действий людей, связанных с ведением хозяйства в рамках этих систем, с учетом влияния на них факторов внешней среды.

Предположим, что название науки из определения ее предмета исчезло. Можно ли установить, какая наука имеется в виду? Попробуем это сделать.

Во-первых, понятно, что речь идет об экономической науке, поскольку она занимается проблемами, связанными с хозяйственной деятельностью, ведением хозяйства.

Во-вторых, четко указано на то, что эта наука относится к экономической теории, а не к прикладной экономике, ведь ее задача – выявление объективных экономических закономерностей.

В-третьих, определение «не подходит» ни для политэкономии, ни для макроэкономики, т. к. ясно сказано: объектом исследования науки, о которой идет

речь, являются отдельные экономические единицы, а не экономика в целом.

Таким образом, остается сделать вывод, что предположенное определение является определением предмета именно микроэкономики и только микроэкономики. Теперь ясно вырисовываются цели и задачи этой науки как науки самостоятельной, особой.

Благодаря точному отражению в определении предмета науки ее специфики четко обозначается практическая функция данной науки. Таким образом, снимается хотя бы проблема возможного «обвинения» науки в схоластичности еще до изучения, на этапе уточнения ее целей и задач.

Изучение микроэкономики должно начинаться с выяснения принципов потребительского выбора. В экономической литературе рассматриваются два подхода к проблеме анализа и прогнозирования поведения потребителя на рынке – кардиналистский и ординалистский. Суть первого – определение оптимальной (максимизирующей общую полезность) комбинации товаров по правилу равенства соотношений величин предельных полезностей и цен по всем рассматриваемым товарам. Нужно добиться того, чтобы на единицу стоимости каждого товара приходилась одна и та же величина предельной полезности [1, с. 86 – 88; 3, с. 162 – 165; 4, с. 160 – 162; 8, с. 129 – 130]. Кардиналистское правило максимизации полезности часто рассматривается под названием «второй закон Госсена». Объясняется это правило с помощью цифровых примеров, в которых фигурируют величины предельной полезности товаров, выраженные в условных единицах полезности (ютилях), и цены товаров (в денежных единицах). На таких примерах преподаватели показывают студентам, что, действительно, выполнение требования второго закона Госсена позволяет максимизировать общую полезность (т.е. обеспечить максимальный уровень удовлетворения) при определенном доходе потребителя.

Схоластичность в данном случае проявляется прежде всего в том, что анализируются ситуации, характеризующиеся наличием точной информации о величине предельной полезности товара. Предполагается, что потребитель четко определил, сколько ютилей дадут ему первая, вторая, третья и т. д. единицы товара. В реальной действительности, конечно, ни один покупатель, пришедший на рынок, не имеет в руках такого «реестра» предельной полезности. Он имеет нечто подобное в своей голове, однако вряд ли «наполнение» каждой единицы каждого товара ютиями представлено здесь так же четко, как в примерах, рассматриваемых на лекциях и семинарских занятиях по микроэкономике. Кроме того, величина полезности товара – понятие в значительной мере ситуативное, т. е. мнение потребителя о том, насколько полезен тот или иной продукт, может изменяться (иногда быстро и заметно) под влиянием самых разных факторов.

Но даже если потребитель четко представляет себе величины полезности каждой единицы товара, этот факт сам по себе мало что означает с точки зрения решения задачи прогнозирования потребительского вы-

бора. Такая информация должна быть каким-то образом передана от потребителя к производителю (продавцу). Как это может выглядеть в реальной действительности? Неужели производитель должен опрашивать возможных покупателей, пытаться выяснить, на сколько ютилей «тянет» в их представлении первая единица товара, вторая единица и т. д.? Разумеется, абсолютное большинство потребителей не сможет корректно ответить на подобный вопрос (да и не захочет отвечать). Таким образом, возникают серьезные сомнения в возможности реального, практического использования кардиналистской теории потребительского выбора, т. е. имеются основания назвать ее схоластической. На этом в свое время акцентировали внимание многие экономисты – сторонники ординалистского подхода к проблеме потребительского выбора, критиковавшие кардиналистскую концепцию.

Тем не менее, кардиналистская теория не подлежит безусловному отрицанию. Кардиналистское правило максимизации полезности должно рассматриваться при изучении курса микроэкономики, однако объяснение механизма его использования в современных учебных пособиях является не очень удачным – оно нуждается в некоторых уточнениях.

Авторы учебников по микроэкономике не растолковывают читателю, что производитель (продавец) может узнать о том, каковы представления покупателя о величинах предельной полезности отдельных единиц товара, о ее динамике, даже не вступая в непосредственный контакт с потребителем, не задавая ему никаких вопросов. Как это сделать, объяснил в свое время А. Маршалл, который «связал» изменение предельной полезности с первым законом Госсена.

Если удастся построить кривую спроса потребителя на данный товар (задача непростая, но, в принципе, решаемая), появится возможность определить, какова полезность каждой единицы товара в представлении данного субъекта рынка. Допустим, если кривая спроса показывает, что за одну (первую) единицу товара покупатель согласен заплатить 10 грн, а две единицы товара он желает и может купить за 9 грн, а три – за 8 грн, то что мешает нам выразить предельную полезность первой единицы 10-ю ютиями, второй – 9-ю ютиями, третьей – 8-ю ютиями? Ведь ютиль – это условная единица измерения величины полезности. Понаблюдав за поведением потребителя на рынке, за его реакцией на изменение цены товара и построив кривую спроса, продавец и получит ту самую таблицу, в которой отражена динамика предельной полезности. При этом сам потребитель может и не догадываться о том, что стал объектом наблюдения (ему даже вовсе не обязательно знать термины «предельная полезность», «ютиль» и т. п.).

Если вышеизложенные положения найдут свое отражение в учебниках (чего пока не наблюдается), это будет способствовать десхоластической «реабилитации» кардиналистской теории потребительского поведения.

Ординалистский подход к проблеме оптимального потребительского выбора основан на рассмотрении графиков кривых безразличия (индифферентности) и бюджетной линии [1, с. 90 – 107; 3, с. 175 – 179; 4, с. 162 – 179,

183 – 193; 8, с. 109 – 128]. Чтобы определить наилучшую из доступных потребителю комбинаций двух товаров, нужно совместить карту кривых безразличия с бюджетной линией и найти точку соприкосновения последней с одной из кривых безразличия.

Построение кривой безразличия возможно в том случае, когда известны хотя бы три – четыре равнополезные для потребителя комбинации двух товаров. Вопрос в том, как определить такие комбинации. Если мы не обладаем способностями телепатического восприятия и не можем прочесть мысли потребителя, то у нас есть только один способ решения этой задачи – опрос с целью получения нужной информации. При этом нужно будет, по всей видимости, опрашивать не одного человека, а множество потенциальных покупателей. Понятно, что работа такого рода требует больших затрат времени и сил; а самая главная проблема заключается в том, что в большинстве случаев наш респондент не будет иметь ни малейшего желания сотрудничать с нами и не станет затруднять себя поисками корректного ответа на поставленный вопрос. Кроме того, вкусы, предпочтения людей изменчивы, и если даже удастся построить кривую безразличия сегодня, это вовсе не означает, что она будет, так сказать, пригодна для использования завтра. Далее, большая проблема заключается и в том, что для построения кривых безразличия требуется попарная группировка товаров – а ведь они потребляются в значительно большем количестве, и придется «связывать» товар А не только с товаром В, но и с товарами С, Д и т. д.

Не случайно кривые безразличия (индифферентности) фигурируют только на страницах учебников – в реальной экономической практике, очевидно, они никогда и никем не использовались.

Что касается бюджетной линии, то ее построить не менее сложно, чем кривую безразличия. Нет, начертить этот график совсем не трудно, но ведь нужно обладать информацией о том, какую сумму денег потребитель будет расходовать на покупку двух определенных товаров. Здесь появляются те же проблемы, о которых шла речь при рассмотрении вопроса о построении кривой безразличия. Наблюдение за поведением потребителя на рынке с целью фиксирования различных комбинаций этих двух товаров, приобретаемых данным субъектом, также мало что даст с точки зрения решения задачи построения бюджетной линии. Переход от одной комбинации к другой может быть связан или с изменением дохода покупателя, или с изменениями цен товаров (а возможно и то, и другое одновременно). В любом случае новая комбинация товаров будет относиться уже к другой бюджетной линии. Напрашивается вывод, весьма неутешительный для приверженцев ординалистской теории: использование графика бюджетной линии в реальной хозяйственной практике очень и очень затруднено (если оно вообще возможно).

Таким образом, получается, что категории «кривая безразличия» и «бюджетная линия» являются чисто дефинитивными, и ординалистская концепция анализа и прогнозирования поведения потребителя, если рассуждать

объективно и называть вещи своими именами, должна быть отнесена к разряду схоластических. Реальных возможностей ее десхолатизации, к сожалению, не видно.

Учебный курс микроэкономики состоит из нескольких разделов. Пока что мы затронули только первый раздел, связанный с теорией поведения потребителя на рынке. Второй раздел имеет условное название «Теория производства фирмы». Здесь рассматриваются проблемы, связанные с определением оптимального количества производственных ресурсов, используемых фирмой, их рациональным комбинированием, т.е. выбором наилучшего технико-технологического варианта, определением оптимального объема выпуска продукции. Западная микроэкономика предлагает решать эти проблемы на основе использования маржиналистской концепции оценки эффективности производственной деятельности: от предельного продукта в натуральном выражении идти к предельному продукту в денежном выражении и сопоставлять последний с предельными издержками по ресурсу; сравнивать величины предельного дохода и предельных издержек фирмы. Правда, в учебниках по микроэкономике рассматривается и другой, немаржиналистский подход к проблеме определения оптимального объема производства, основанный на сопоставлении валового дохода и валовых издержек фирмы. Здесь авторы опираются на производственно-хозяйственную концепцию, издавна известную человечеству и применяемую (в той или иной форме) при любом социально-экономическом строе. Ее даже трудно назвать теоретической: чтобы понять целесообразность действий, которые ведут к увеличению превышения валового дохода над валовыми издержками, достаточно элементарного здравого смысла.

Вернемся к маржинализму. В качестве показателя производительности ресурса, его отдачи маржиналисты рассматривают предельный продукт. Определение этого понятия звучит следующим образом: «Предельный (приростный, маржинальный) продукт (*marginal product*) – дополнительный продукт, произведенный при использовании дополнительной единицы ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным); равен изменению общего объема продукции, деленному на изменение количества использованного ресурса» [3, с. 991]. Предполагается, что в производственном процессе возможны такие ситуации, когда изменяется количество одного единственного ресурса из всех, используемых на предприятии; количество остальных ресурсов не изменяется. В одной из предыдущих публикаций нами были высказаны критические соображения, касающиеся данного показателя, раскрыта его явная схоластичность [6, с. 31 – 33]. Показатель «предельный продукт» в трактовке авторов современных учебников по микроэкономике дает пример построения умозрительных дефинитивно-теоретических схем, оторванных от реальной действительности. Рассчитать величину показателя, определение которого приведено выше, очевидно, практически невозможно.

В данном случае десхолатизация может заключаться в уточнении определения понятия «предельный продукт ресурса». Нужно принять во внимание тот факт, что не может быть изменения объема использования одного-единственного ресурса, а всегда изменяется количество нескольких из них. С учетом сказанного определение предельного продукта должно звучать так: это – дополнительный продукт, полученный при увеличении количества переменного ресурса на единицу при неизменном количестве других ресурсов (за исключением тех, которые являются дополняющими по отношению к данному ресурсу). Например, если единицей измерения количества переменного ресурса «труд» является человеко-час и в течение часа работник перерабатывает 10 кг сырья, то можно считать, что данное количество сырьевого материала представляет собой «единицу» этого ресурса. К одной дополнительной единице труда «привязана» одна дополнительная единица сырья, к двум – две и т. д. Разумеется, дополняющими по отношению к ресурсу «труд» выступают и многие другие ресурсы. Таким образом, попытка избавиться от схоластичности в данном случае означает замену термина «предельный продукт ресурса» термином «предельный продукт ресурсов». Это касается, естественно, не только предельного продукта в натуральном выражении, но и предельного продукта в денежной форме, который в 18-м издании учебника К. Макконнелла, С. Брю и Ш. Флинна «Экономикс» назван предельным доходом, получаемым от продукта [3, с. 991]. Понятие «предельные издержки на ресурс», соответственно, трансформируется в понятие «предельные издержки на ресурсы».

Эти новые термины не совсем корректны в том смысле, что может показаться, будто речь идет о всех ресурсах, используемых фирмой (а ведь на самом деле в данном случае имеются в виду некоторые из них). Очевидно, необходимо изменить сами термины, сделав их более точными. Например, если использовать понятия «предельный (дополнительный) продукт операции» и «предельные (дополнительные издержки операции)», будет легче понять их суть: производитель осуществил какие-то действия, провел операцию, в результате чего увеличился объем выпуска при определенном увеличении издержек, и сопоставление этих величин позволит оценить экономическую эффективность такой операции. Что касается самих названий показателей, то, в принципе, употребление слова «предельный» здесь представляется правомерным, поскольку в западной экономической литературе имеет место и такая трактовка понятия предельной величины: соотношение величин изменения двух переменных (например, предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению). С другой стороны, чем точнее название показателя отражает его суть, чем меньше вероятность неоднозначного толкования значения термина, тем лучше. Поэтому в данном случае, возможно, следует избегать употребления понятия «предельный», обозначив рассматриваемые показатели как «прирост продукта (выпуска) в результате операции» и «прирост издержек в результате операции».

Итак, мы пришли к выводу, что определить отдачу какого-либо одного, отдельно взятого ресурса, как это предлагает современная западная микроэкономика, невозможно. Следовательно, маржиналистская методика не позволяет решить и задачу определения оптимального количества ресурсов, т.е. обеспечить оптимальное комбинирование факторов производства. Короче говоря, имеются основания говорить о том, что ее практическое значение сомнительно, т.к. она оторвана от реального процесса производства.

Попытка десхолатизации маржиналистской методики оценки производительности ресурсов привела к пониманию необходимости рассмотрения при решении задач такого рода не отдельных, единичных ресурсов, а определенных комбинаций взаимосвязанных ресурсов.

Увеличив количество нескольких ресурсов и понеся при этом некоторые дополнительные издержки, производитель получит определенное увеличение объема выпуска. Если прирост продукта (выпуска) в стоимостном выражении превышает прирост издержек, можно считать, что операция была целесообразной с экономической точки зрения (и наоборот). Нарращивание объема использования ресурсов, входящих в данный набор, следует осуществлять, если прирост выпуска превышает прирост издержек, до тех пор, пока эти величины не станут одинаковыми. Так будет звучать «модернизированное» правило определения оптимального количества ресурсов («модернизированное» в том смысле, что рассматриваются уже не отдельные ресурсы, а их наборы). Но ведь это – не что иное, как повторение издревле известной экономической аксиомы, воспроизведение основного принципа рациональной хозяйственной деятельности, суть которого в том, что целесообразными являются те действия производителя, которые ведут к увеличению прибыли. Следовательно, попытка маржиналистов – представителей *microeconomics* внести что-то новое в экономическую науку, предложив свою методику оптимизации объема применяемых фирмой производственных ресурсов, оказалась неудачной: использование этой методики «в чистом виде» невозможно ввиду явной схоластичности, а десхолатизация «дезаурирует» ее как самостоятельную научную разработку.

Сказанное относится и к правилу определения оптимального объема выпуска продукции, при котором максимизируется прибыль или минимизируются убытки фирмы, известному как правило равенства предельного дохода и предельных издержек. Практическая возможность определения величин предельного дохода и предельных издержек фирмы представляется, по нашему мнению, несколько сомнительной [6, с. 34]. Если же принять во внимание сказанное выше о методике оценки экономической эффективности мероприятий, связанных с увеличением количества используемых ресурсов, то получится, что эта проблема «сливается» с проблемой оптимального объема производства.

Решая задачу, стоящую перед нами, мы затронули две узловые проблемы курса микроэкономики: принцип максимизации удовлетворения потребителя и принцип максимизации прибыли производителя. Конечно, при изучении

микроэкономики рассматриваются и другие вопросы, и в рамках статьи невозможно уделить внимание всем разделам этого обширного курса (хотя и они могут дать материал для анализа в контексте поднятой проблемы).

Делая **выводы**, можно сказать следующее:

- ✦ для современной науки «microeconomics» характерны многочисленные и серьезные проявления схоластичности;
- ✦ попытки элиминирования этих проявлений, предпринимаемые в рамках маржиналистской парадигмы, представляются малопродуктивными, что вызывает сомнения в ценности данной концепции с точки зрения ее использования в производственно-хозяйственной деятельности. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка. У 2-х кн. / За ред. С. М. Панчишина, П. І. Островерха. – Кн. 2 : Мікроекономіка. – К. : Знання, 2006. – 437 с.
2. **Базілінська О. Я.** Мікроекономіка / О. Я. Базілінська, О. В. Мініна. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 352 с.
3. **Макконнелл К. Р.** Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. 18-го англ. изд. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, Ш. М. Флинн. – М. : ИНФРА-М, 2011. – XXX, 1010 с.
4. Мікроекономіка / За ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2008. – 679 с.
5. **Мэнкью Н. Г.** Принципы микроэкономики / Н. Г. Мэнкью / Пер. с англ. – СПб. : Питер, 2005. – 560 с.
6. **Хмель С. Н.** Маржиналистская схоластика / С. Н. Хмель, В. И. Хмель, И. Ю. Тур // Бизнес Информ. – 2012. – № 5. – С. 30 – 35.
7. Экономика / Под ред. А. С. Булатова. – М. : Экономика, 2006. – 831 с.
8. **Ястремський О. І.** Основи мікроекономіки / О. І. Ястремський, О. Г. Гриценко. – К. : Знання-Прес, 2007. – 579 с.

REFERENCES

- Analitychna ekonomiiia: makroekonomika i mikroekonomika* [Analytical economy: macroeconomics and microeconomics]. Kyiv: Znannia, 2006.
- Bazilinska, O. Ya., and Minina, O. V. *Mikroekonomika* [Microeconomics]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2009.
- Ekonomika* [Economy]. Moscow: Ekonomist, 2006.
- Khmel, S. N., Khmel, V. Y., and Tur, Y. Yu. "Marzhynalystskaia skholastyka" [Marginalist scholasticism]. *Biznes Inform*, no. 5 (2012): 30-35.
- Menkiu, N. G. *Printsipy mikroekonomiki* [Principles of Microeconomics]. St. Petersburg: Piter, 2005.
- Mikroekonomika* [Microeconomics]. Kyiv: Znannia, 2008.
- Makkonnell, K. R., Briu, S. L., and Flinn, Sh. M. *Ekonomiks: printsipy, problemy i politika* [Economics: Principles, Problems and Policies]. Moscow: INFRA-M, 2011.
- Yastremskyi, O. I., and Hrytsenko, O. H. *Osnovy mikroekonomiky* [Principles of Microeconomics]. Kyiv: Znannia-Pres, 2007.

ФОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЫ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЁННОЙ ИНФЛЯЦИИ

Попов В. А., Семёнов В. П.

УДК 336.748

Попов В. А., Семёнов В. П. Формирование потребительской корзины в условиях неопределённой инфляции

Показано, что инфляцией на потребительском рынке можно управлять, снижая ее темпы и уменьшая инфляционные риски. Сущность подхода заключена в том, чтобы рассматривать риски ингредиентов потребительского набора как составляющую единой потребительской корзины, а не отдельно взятых единиц. В центре внимания предлагаемой стратегии управления находится уровень корреляций ценовых ростов товаров потребительского набора. Необходимо отметить, что реализация таких мер, как регулирование потребительского спроса, целенаправленное изменение структуры потребления – это задача, которая может быть решена только в рамках государственной политики. Государство должно использовать свою власть в области налогообложения, расходов и денежной политики при устранении экономической нестабильности.

Ключевые слова: потребительская корзина, инфляционные риски, корреляция роста цен.

Формул: 3. **Библ.:** 7.

Попов Владимир Александрович – кандидат физико-математических наук, доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (пр. Ленинградский, 49, Москва, 125993, Россия)

E-mail: vlapopov@gmail.com

Семёнов Владимир Петрович – доктор экономических наук, профессор, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова (пер. Стремяный, 36, Москва, 117997, Россия)

УДК 336.748

UDC 336.748

Попов В. О., Семенов В. П. Формування споживчого кошика в умовах невизначеної інфляції

Показано, що інфляцією на споживчому ринку можна управляти, знижуючи її темпи і зменшуючи інфляційні ризики. Сутність підходу полягає в тому, щоб розглядати ризики інгредієнтів споживчого набору як складову єдиного споживчого кошика, а не окремо взятих одиниць. У центрі уваги запропонованої стратегії управління знаходиться рівень кореляцій цінового зростання товарів споживчого набору. Необхідно відзначити, що реалізація таких заходів, як регулювання споживчого попиту, цілеспрямована зміна структури споживання – це завдання, яке може бути вирішене тільки в рамках державної політики. Держава повинна використовувати свою владу в галузі оподаткування, витрат і грошової політики при усуненні економічної нестабільності.

Ключові слова: споживчий кошик, інфляційні ризики, кореляція зростання цін.

Формул: 3. **Бібл.:** 7.

Попов Володимир Олександрович – кандидат фізико-математичних наук, доцент, Фінансовий університет при Уряді Російської Федерації (пр. Ленінградський, 49, Москва, 125993, Росія)

E-mail: vlapopov@gmail.com

Семенов Володимир Петрович – доктор економічних наук, професор, Російський економічний університет ім. Г. В. Плеханова (пров. Стремяний, 36, Москва, 117997, Росія)

Popov V. A., Semenov V. P. Formation of a Consumer Basket under Conditions of Uncertain Inflation

The article shows that inflation could be controlled in the consumer market through reducing its rates and reducing inflation risks. The approach lies in consideration of risks of ingredients of the consumer choice as a component of a common consumer basket and not that of individual units. The level of correlations of price growth of goods of consumer choice lies in the centre of attention of the offered strategy of control. It is necessary to note that realisation of such measures as regulation of consumer demand and purposeful change of the structure of consumption – is a task, which could be solved only within the framework of the state policy. The state should use its power in the field of taxation, expenditures and monetary policy when eliminating economic instability.

Key words: consumer basket, inflation risks, correlation of growth of prices.

Formulae: 3. **Bibl.:** 7.

Popov Vladimir A. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Finance Academy under the Government of the Russian Federation (125993, Russia)

E-mail: vlapopov@gmail.com

Semenov Vladimir P. – Doctor of Science (Economics), Professor, Plekhanov Russian University of Economics (per. Stremyannyy, 36, Moscow, 117997, Russia)

Учёт инфляционных процессов играет большую роль как при планировании расходов домашних хозяйств, так и в бизнесе. Однако этот учёт, как правило, опирается только на предсказания уровня инфляции и не рассматривает случайный характер и взаимосвязь цен различных товаров потребительской корзины (ПК).

В работах А. Каулеса [1] и Воркинга [2], оперировавших данными рынка акций и ценами товаров, содержится богатый статистический материал и неожиданный вывод, что скорее всего, величины

$$h_k = \ln \frac{N_k}{N_{k-1}}$$

логарифмов приращений цен N_k ($k \geq 1$) являются независимыми. Практический вывод из этих работ, состоящий в том, что последовательность $H_k = h_1 + h_2 + \dots + h_k$

носит характер «случайного блуждания» (т. е. является суммой независимых случайных величин), не согласуется с бытовавшим среди практиков мнением, что цены подчиняются некоторым ритмам, циклам, трендам.

Этот вывод нашёл своё подтверждение в работе М. Кендала [3], вызвавшей интерес к углублённому изучению динамики финансовых показателей и построению вероятностных моделей, объясняющих наблюдаемые эффекты, такие, например, как кластерность. Отметим работы Г. Робертса [4] и М. Осборна [5], содержащие эвристические аргументы в пользу гипотезы случайного блуждания.

Вероятностная модель динамики финансовых показателей получила блестящее развитие в работе П. Самуэльсона [6], введшего в финансовую теорию и практику геометрическое (или, как он говорил, экономическое)

броуновское движение. Именно Самуэльсон в 1965 г. явно сформулировал гипотезу эффективного рынка, показав математически, что ожидаемые цены меняются случайным образом. Используя предположения о рациональном поведении трейдеров и об эффективности рынка, он продемонстрировал, что ожидаемая величина цены актива в момент $t + 1$ связана с предшествующими ценами N_0, N_1, \dots, N_t посредством соотношения $E(N_{t+1} / N_0, N_1, \dots, N_t) = N_t$ (левая часть равенства – условное математическое ожидание). Статистические процессы, подчиняющиеся этому вероятностному условию, называются мартингалами. Понятие мартингала есть интуитивно вероятностная модель «справедливой игры». С точки зрения игрока игра является справедливой, когда выигрыши и проигрыши взаимно компенсируются и ожидаемое накопление игрока равно его текущим активам. Теория справедливой игры относительно ценовых изменений, наблюдаемых на финансовом рынке, утверждает, что не существует способа получения прибыли на актив посредством использования истории ценовых флуктуаций. Вывод из этой формулы гипотезы эффективного рынка состоит в том, что ценовое изменение невозможно предсказать по историческому временному ряду изменений этих цен за прошедшие периоды времени.

Сформулируем более чётко: эффективность означает, что рынок рационально реагирует на обновление информации. Под этим подразумевается следующее.

1. На рынке мгновенно производится коррекция цен, которые устанавливаются так, что оказываются в состоянии равновесия, становятся справедливыми, не оставляя место участникам рынка для арбитражных возможностей.
2. Участники рынка (трейдеры, инвесторы, ...) однородно интерпретируют поступающую информацию и при этом мгновенно корректируют свои решения при её обновлении.
3. Участники рынка однородны в своих целевых устремлениях, их действия носят коллективно рациональный характер

Эмпирические исследования для проверки гипотезы эффективного рынка, выполненные в 60 – 70 гг. прошлого века, показали, что корреляция между ценами очень мала. Это подтверждало гипотезу. Однако в 80-х годах было показано, что использование информации, представленной во временных рядах, таких как отношение *прибыль / цена*, позволяет прогнозировать прибыль актива недостаточно длительное время (больше месяца). На сегодня эмпирические данные и теоретические исследования показывают, что ценовые изменения невозможно прогнозировать, если исходить из временного ценового ряда. Это отнюдь не означает, что реальный рынок идеально эффективен. Ряд цен несёт большое количество несжимаемой информации. ввиду чего трудно определить воздействие на цены фундаментальных экономических факторов. Когда конкретная информация влияет на рыночную цену, рынок уже не вполне эффективен. Это позволяет выявить во временном ряде влияние такой информации. В подобных случаях может быть выработана определённая арби-

тражная стратегия, и она будет оставаться прибыльной до тех пор, пока рынок не станет вполне эффективным в результате использования трейдерами всей новой информации в процессе формирования цен.

В 1952 г. была опубликована знаменитая работа Г. Марковица [7], заложившая основы теории ценных бумаг, посвящённая проблеме оптимизации инвестиционных решений в условиях неопределённости и риска. Вероятностный анализ, именуемый *mean-variance* (среднедисперсионный анализ), выявил исключительно важную роль корреляций доходностей активов портфеля как ключевого ингредиента, от которого зависит степень риска создаваемого набора ценных бумаг. В теории Марковица особенно привлекательной для инвестора оказалась идея диверсификации при формировании портфеля, поскольку она не только объясняла принципиальную возможность редуцирования систематического рынка инвестирования, но и давала практические рекомендации, как это сделать.

Существует глубокая аналогия между тем, как инвестор формирует свой портфель ценных бумаг, и тем, как индивид наполняет свой потребительский набор. В первом случае инвестор стремится максимально снизить инвестиционные риски при сохранении приемлемой доходности, во втором случае, в условиях инфляционной экономики, обыватель пытается как можно больше уменьшить инфляционный риск при условии всё же удовлетворения необходимых потребностей. Показано, что инфляцией на потребительском рынке можно управлять, снижая её темп (на значительное количество базисных пунктов и даже процентов) и, что существенно, уменьшая инфляционный риск (риск того, что инфляция вырвется за границы определённого расчётного интервала). Идея подхода (во многом близкая к инвестиционной идее Марковица) состоит в том, чтобы рассматривать инфляционные риски ингредиентов потребительской корзины (ПК) как составляющих единого набора, а не отдельно взятые единицы. В центре внимания предлагаемой стратегии управления находятся корреляции темпов ценовых ростов товаров потребительского набора. При наличии инфляции цены на потребительском рынке растут, но рост стоимости одного товара оказывает влияние на рост стоимости другого. Если рассматривать товары как составляющие потребительского набора, то даже при наличии значительных инфляционных рисков для каждого из них совокупный риск корзины товаров может оказаться небольшим, важно только правильно определить пропорции (доли) ингредиентов в стоимости ПК. Существенно, что процесс потребительской диверсификации можно реализовать на базе строгой математической модели, и найденные значения параметров оптимального потребительского набора будут верны в той мере, в какой верна идея предлагаемого подхода.

Мы рассматриваем относительные изменения цен $a_{in} = \frac{P_{in} - P_{i0}}{P_{i0}} \cdot 100\%$ на различные товары за n периодов как нормально распределённые случайные ве-

личины со средними значениями $E_{in} = E(a_{in})$, среднеквадратичными отклонениями $s_{in} = \sqrt{D(a_{in})}$ и корреляционной матрицей $\rho_{ijn} = \rho(a_{in}; a_{jn})$. Изменение стоимости потребительской корзины (уровень инфляции) за n периодов вычисляется по формуле

$$H_{ПК} = \mu_1 a_{1n} + \mu_2 a_{2n} + \dots + \mu_k a_{kn},$$

где μ_i – доля i -го товара в ПК, $\mu_1 + \dots + \mu_k = 1$. Ожидаемая инфляция и дисперсия величины $H_{ПК}$ вычисляются по формулам

$$\begin{cases} E(H_{ПК}) = \sum_{i=1}^k \mu_i E_{in} \\ D(H_{ПК}) = \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^k \rho_{ijn} \sigma_{in} \sigma_{jn} \mu_i \mu_j \end{cases}, \quad (1)$$

где σ_i, σ_j – средние квадратичные отклонения величин a_i и a_j .

Рассмотрим среднюю инфляцию $h_{ПК} = \frac{1}{n} H_{ПК}$ и средний темп инфляции $b_i = \frac{1}{n} a_{in}$ i -той составляющей потребительского набора за период. Пусть $E(h_{ПК}) = \frac{1}{n} E(H_{ПК}) = \bar{h}_{ПК} = E$ – ожидаемая средняя инфляция за период, $E(b_i) = \frac{1}{n} E(a_{in}) = E_i$ – ожидаемый средний темп инфляции i -той составляющей потребительского набора за период, $\sigma(b_i) = \sigma_i, \rho(b_i; b_j) = \rho_{ij}$. Тогда формулы (1) примут вид:

$$\begin{cases} \mu_1 + \mu_2 + \dots + \mu_k = 1 \\ E = \mu_1 E_1 + \mu_2 E_2 + \dots + \mu_k E_k \\ \sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^k \rho_{ij} \sigma_i \sigma_j \mu_i \mu_j} \end{cases} \quad (2)$$

Варьируя параметры μ_i , можно понижать ожидаемый уровень инфляции E и с заданной вероятностью найти доверительный интервал величин $h_{ПК}$ и $H_{ПК}$.

В частности, для ПК, состоящей из двух видов товаров, система (2) примет вид

$$\begin{cases} E = \mu E_1 + (1 - \mu) E_2, \\ \sigma = \sqrt{\mu^2 \sigma_1^2 + (1 - \mu)^2 \sigma_2^2 + 2 \rho_{12} \sigma_1 \sigma_2 \mu (1 - \mu)}, \\ \mu \in [0; 1], \rho \in [-1; 1]. \end{cases} \quad (3)$$

Система уравнений (3) – это параметрическое задание (в зависимости от значений параметра μ) функциональной зависимости $E = f(\sigma)$. Если $\mu \neq 1$ или $\mu \neq -1$, то отображающая эту зависимость кривая является гиперболой, ветви которой направлены в сторону возрастания σ . Координаты её вершины (пропорции ПК в точке наименьшего риска ($E_{\min}; \sigma_{\min}$)) легко определить, используя стандартные методы математического анализа. В результате получим

$$\mu_{1\min} = \mu_{\min} = \frac{\sigma_2^2 - \rho_{12} \sigma_1 \sigma_2}{\sigma_1^2 + \sigma_2^2 - 2 \rho_{12} \sigma_1 \sigma_2};$$

$$\mu_{2\min} = 1 - \mu_{\min} = \frac{\sigma_1^2 - \rho_{12} \sigma_1 \sigma_2}{\sigma_1^2 + \sigma_2^2 - 2 \rho_{12} \sigma_1 \sigma_2}.$$

Если мы поставим задачу, не менять значения $E_1, E_2, \sigma_1, \sigma_2, \rho_{12}$, то необходимо изменить пропорции потребления $\mu_1 = \mu, \mu_2 = 1 - \mu$. Рассмотрим следующий модельный пример. Прогнозные значения среднемесячного роста цен составляют $E_1 = 0,65\%$ по первому товару и $E_2 = 0,99\%$ по второму. Риск отклонения от ожидаемого темпа инфляции по первому товару прогнозируем $\sigma_1 = 3,23\%$ и по второму $\sigma_2 = 4,86\%$. Корреляцию между уровнями инфляции первого и второго ингредиентов прогнозируем как $\rho_{12} = 0,39$. Схема потребления базисного периода предполагает, что 0,7 стоимости ПК тратится на первый товар ($\mu_1 = 0,7$) и 0,3 стоимости ПК на второй ($\mu_2 = 1 - \mu = 0,3$). Отсюда, на основании (3) $E = 0,75\%$ и $\sigma = 3,12\%$.

На рис. 1 отмечаем точку K , координаты которой соответствуют найденным значениям уровня инфляции и риска ПК. Стандартное отклонение уровня инфляции E

вычисляем по формуле $\tilde{\sigma} = \frac{E\% \cdot \sigma\%}{100}$ и получаем

$$\tilde{\sigma} = \frac{0,75 \cdot 3,12}{100} = 0,02\%.$$

При этом среднегодовой темп инфляции составит $E_{год} = 12E = 9\%$. Риск отклонения от годового ожидаемого темпа инфляции определяется как

$$\sigma_{год} = \sigma \cdot \sqrt{12} = 3,12 \cdot \sqrt{12} = 10,81.$$

Отсюда, годовое стандартное отклонение

$$\tilde{\sigma}_{год} = \frac{9 \cdot 10,81}{100} = 0,97\%.$$

Тогда, по «правилу трёх сигм» практически гарантированный прогноз годовой инфляции (доверительный интервал с доверительной вероятностью 0,9973) будет находиться в промежутке $H_{ПК_{год}} \in (6,08\%; 11,92\%)$.

Прогноз мог бы оказаться удачнее, если бы параметры соответствовали координатам точки Q_{\min} , лежащей на дуге $NLQ_{\min}KF$ (выбор именно этой дуги жёстко фиксирован данными прогноза). Но для этого пришлось бы изменить схему распределения пропорций товаров по сравнению со структурой базисного периода. С учётом (4) $\mu_{1\min} = 0,8; \mu_{2\min} = 0,2$. Откуда $h = E_{\min} = 0,72\%; \sigma = \sigma_{\min} = 3,1\%$, что является более удачным результатом. Найдём практически гарантированный годовой прогноз инфляции: $E_{год} = 12E = 12 \cdot 0,72 = 8,64\%; \sigma = 0,02;$

$$\sigma_{год} = \frac{8,64 \cdot 10,81}{100} = 0,93\%; h_{ПК_{год}} \in (0,68\%; 0,78\%);$$

$$H_{ПК_{год}} \in (5,86\%; 11,42\%).$$

Ещё соблазнительнее было бы перейти в точку L , где риск такой же, как и в точке K , но инфляция существенно меньше. Однако такой прогноз ещё более меняет схему потребления по сравнению с базисной и сильнее увеличивает пропорцию первого ингредиента за счёт второго.

ЗАСТОСУВАННЯ PRIME-МЕТОДУ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

УСТЕНКО С. В., ПОМАЗУН О. М.

УДК 519.816:007

Устенко С. В., Помазун О. М. Застосування PRIME-методу для управління бізнес-процесами підприємства

Проблема наукового обґрунтування вибору, наприклад, із застосуванням засобів економіко-математичного моделювання, залишається недостатньо розглянутою. Разом з тим, застосування апарату математичного моделювання може значно покращити якість прийнятого рішення. У статті розглядається моделювання процесу прийняття рішення щодо вибору інформаційної системи організаційного проектування та управління бізнес-процесами з використанням PRIME-методу. Побудовано математичну модель задачі вибору інформаційної системи, здійснено аналіз отриманих результатів відповідно до основних положень PRIME-методу. У перспективі можна дослідити застосування інших критеріїв правил рішень, визначення вагомості рейтингових оцінок та їх аналізу. Використання PRIME-методу може бути розширене для прийняття групових рішень.

Ключові слова: процес прийняття рішення, PRIME-метод, управління бізнес-процесами, інформаційна система, модель, аналіз результатів.

Рис.: 2. **Табл.:** 7. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 20.

Устенко Станіслав Веніамінович – доктор економічних наук, професор, кафедра інформаційних систем в економіці, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: stasustenko@mail.ru

Помазун Оксана Миколаївна – старший викладач, кафедра інформаційних систем в економіці, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: oksp@E-mail.ua

УДК 519.816:007

Устенко С. В., Помазун О. Н. Применение PRIME-метода для управления бизнес-процессами предприятия

Проблема научного обоснования выбора, например, с применением средств экономико-математического моделирования, остается недостаточно рассмотренной. Вместе с тем, применение аппарата математического моделирования может значительно улучшить качество принимаемого решения. В статье рассматривается моделирование процесса принятия решения по выбору информационной системы организационного проектирования и управления бизнес-процессами с использованием PRIME-метода. Построена математическая модель задачи выбора информационной системы, осуществлен анализ полученных результатов в соответствии с основными положениями PRIME-метода. В перспективе можно исследовать применение других критериев правил решений, определения весовости рейтинговых оценок и их анализа. Использование PRIME-метода может быть расширено для принятия групповых решений.

Ключевые слова: процесс принятия решения, PRIME-метод, управление бизнес-процессами, информационная система, модель, анализ результатов.

Рис.: 2. **Табл.:** 7. **Формул.:** 3. **Библ.:** 20.

Устенко Станіслав Веніамінович – доктор экономических наук, профессор, кафедра информационных систем в экономике, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: stasustenko@mail.ru

Помазун Оксана Николаевна – старший преподаватель, кафедра информационных систем в экономике, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: oksp@E-mail.ua

UDC 519.816:007

Ustenko S. V., Pomazun O. N. Application of PRIME-method for Managing Business Processes in a Company

The problem of scientific justification of choice, for example, with the use of tools of economic and mathematical modelling, stays insufficiently studied. At the same time, application of the mechanism of mathematical modelling could significantly improve the quality of the decision making. The article considers modelling of the process of decision making on selecting an information system of organisational planning and managing business processes with the use of PRIME-method. It builds a mathematic model of the task of selection of the information system and conducts analysis of the obtained results in accordance with the main provisions of the PRIME-method. In future, application of other criteria of the rules of decisions and identification of the weight of rating assessments and their analysis could be studied. The use of the PRIME-method could be expanded to making group decisions.

Key words: decision making process, PRIME-method, managing business processes, information system, model, analysis of results.

Pic.: 2. **Tabl.:** 7. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 20.

Ustenko Stanislav V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Department of Information Systems in Economy, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: stasustenko@mail.ru

Pomazun Oksana N. – Senior Lecturer, Department of Information Systems in Economy, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: oksp@E-mail.ua

Сучасні умови ринкового середовища вимагають від підприємств постійного вдосконалення системи управління. На зміну функціональному підходу приходять нові підходи і принципи щодо побудови систем управління, у центрі яких знаходиться орієнтована на процеси структура підприємства [1, 2].

Разом з тим, процесно-орієнтоване підприємство вимагає відповідної інформаційно-технічної підтримки, яка б забезпечила ефективне управління бізнес-процесами. Тому правильний вибір інструментальних засобів організаційного проектування та моделювання

бізнес-процесів є важливим фактором успішного управління бізнес-процесами [3 – 5].

Питаннями аналізу та вибору ефективних інструментів бізнес-моделювання займаються багато спеціалістів [1 – 17]. Більшість із них – менеджери-практики, що працюють в бізнес-середовищі, тому в більшості випадків задача вирішується на основі емпіричних досліджень, власного досвіду, інтуїції та вподобань аналітиків і спеціалістів в даній галузі.

У той же час, проблема наукового обґрунтування вибору, наприклад, із застосуванням засобів економіко-

математичного моделювання, залишається недостатньо розглянутою. Разом з тим, застосування апарату математичного моделювання може значно покращити якість прийнятого рішення.

Отже, питання використання моделей прийняття рішень при виборі інформаційної системи моделювання бізнес-процесів є актуальним і має практичне спрямування.

Проблемі аналізу методологій моделювання бізнес-процесів і програмних продуктів, що підтримують ці методології, присвячено багато публікацій: Репіна В. В. [1, 2, 10], Єліферова В. Г. [2, 7], Калянова Г. Н. [4, 8], Шеєр А. В. [15], Ільїна В. В. [16], Черемних О. С. [17], роботи під редакцією Абдікеева Н. М. [3], Треско І. А. [6], Беккера Й. [9], Самуйлова К. Є. [14], статті Рубцова С. [11, 12], Сахарова П. [13].

У більшості цих публікацій здійснено аналіз найбільш поширених методологій моделювання бізнес-процесів. Треско І. А. [6], Калянов Г. Н. [8] і Самуйлов К. Є. [14] пропонують аналіз трьох методологій: IDEF, ARIS та UML. У роботах Абдікеева Н. М. [3], Репіна В. В. [1, 10] і Єліферова В. Г. [2, 7] здійснений аналіз програмних продуктів на основі методологій IDEF та ARIS. Шеєр А. В. [15], Ільїн В. В. [16] описують переваги ARIS-методології, Черемних О. С. [17] – пропонує застосовувати IDEF-методологію та програмний продукт на її основі BPWin. У статтях Рубцов С. [11, 12] стверджує, що найкращою є система BPWin, а в статті [13] Сахаров П. доводить, що система Rational Rose на основі методології UML неприйнятна для аналізу бізнес-процесів.

Не зважаючи на те, що автори цих публікацій наводять ґрунтовні докази щодо вибору тої чи іншої інформаційної системи, їх пропозиції іноді є досить суперечливими. З іншого боку, кожне підприємство в сучасних умовах висуває свої критерії вибору щодо інформаційної

підтримки моделювання та управління бізнес-процесами. Тому для обґрунтованого прийняття рішення з вибору інформаційної системи доцільно застосовувати математичні методи прийняття рішень.

Аналіз останніх публікацій свідчить про зростаючу популярність ітеративних методів прийняття рішень, до яких належить метод PRIME (*Preference Ratios in Multi-attribute Evaluation* – співвідношення переваг у багато-критеріальному оцінюванні). Основні положення методу були запропоновані вченими із Гельсінкі (Фінляндія) Анті А. Сало та Раміо Хамалайнен [18] і знайшли подальший розвиток в інших публікаціях за кордоном [19, 20]. Недивлячись на те, що в закордонних колах даний метод займає не останнє місце як інструмент при прийнятті рішень, в Україні публікацій, щодо застосування PRIME-методу авторами не знайдено.

Метою роботи є розроблення моделі прийняття рішень з вибору інформаційних систем організаційного проектування та моделювання бізнес-процесів.

Відповідно до поставленої мети в роботі пропонується вирішити такі завдання: побудувати математичну модель вибору інформаційної системи організаційного проектування та моделювання бізнес-процесів серед найбільш розповсюджених програмних продуктів: ARIS, ERwin/ BPwin та Rational Rose, визначити результати аналізу альтернатив, здійснити аналіз отриманих результатів на умови домінування альтернатив та критеріїв правил рішень PRIME-методу.

Спираючись на результати досліджень основних характеристик програмних продуктів ARIS, ERwin/ BPwin та Rational Rose [6, 11, 13], було визначено перелік чотирьох найважливіших критеріїв, які, у свою чергу, мають дочірні критерії, результати аналізу представлені в *табл. 1*.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз програмних продуктів моделювання бізнес-процесів

№ з/п	Функції, властивості	Програмні продукти моделювання бізнес-процесів		
		ARIS	ERwin/ BPwin	Rational Rose
		A	B	C
1	2	3	4	5
1	Функціональні можливості системи	Весь комплекс задач за винятком формування логічної структури БД і кодів додатків	Весь комплекс задач організаційного проектування, супроводження технічного проекту, формування кодів управління БД і технологічними процесами	Весь комплекс задач організаційного проектування, вимагає додаткового ПЗ
1.1	Створення технічного завдання	Є	Частково	Частково
1.2	Створення концептуальних і фізичних моделей структури бази даних	Посередні можливості	Великі можливості	Великі можливості
1.3	Генерація програмного коду, SQL-сценаріїв для створення структури бази даних	Немає	Великі можливості	Посередні можливості
1.4	Імітаційне моделювання, подійно-кероване моделювання	Є	Невеликі можливості	Немає

1	2	3	4	5
1.5	Функціонально-вартісний аналіз	€	€	Частково
1.6	Отримання вбудованих звітів за стандартом ISO9000	€	Немає	Немає
1.7	Оформлення проектної документації; генерація технологічних інструкцій для робочих місць	Великі можливості	Посередні можливості	Великі можливості
1.8	Зберігання моделей діяльності підприємств	€	Частково	Частково
2	Можливості моделювання бізнес-процесів	Потужні можливості	Великі можливості	Реалізує більшу частину функцій ARIS та ERwin/ BPwin
2.1	Методологія моделювання бізнес-процесів	Методологія ARIS, внутрішня мова ARIS-Basic	Відповідають стандарту IDEF	Відповідають стандарту UML
2.2	Стандартне подання основних бізнес-процесів	€	Частково	Немає
2.3	Ведення бібліотеки типових бізнес-моделей	Великі можливості	Посередні можливості	Посередні можливості
2.4	Складність використання методології моделювання бізнес-процесів	Складна	Проста в розумінні	Достатньо складна в освоєнні
3.	Зусилля на підготовку спеціалістів	Достатньо значні	Не значні	Значні
3.1	Наявність спеціалістів на ринку праці	Майже немає	Достатньо	Мало
3.2	Вартість підготовки власних спеціалістів	450	0 (багато матеріалу у вільному доступі)	150
3.3	Час підготовки спеціалістів	4 тижні	2 тижні	3 тижні
3.4	Складність підготовки спеціалістів	Висока	Низька	Середня
4	Ціна	\$56 350	\$27 930	\$40 520

Згідно з основними положеннями PRIME-методу [18 – 20], на першому етапі необхідно визначити цілі та масштаби дослідження. У результаті чого необхідно побудувати дерево значень, попередньо визначивши рівні ієрархії дерева значень, перелік критеріїв моделі та визначити альтернативи, та їх значення. На рис. 1 подане дерево значень, побудоване за допомогою СППР PRIME Decision, розробленої на основі PRIME-методу. Значення альтернатив по кожному критерію описані в табл. 1.

Оскільки із табл. 1 видно, що критерій «Зусилля на підготовку спеціалістів» на дочірньому рівні не має суперечностей, при моделюванні обмежимося лише аналізом батьківського критерію.

У загальному вигляді функція оцінювання альтернатив адитивного характеру має вигляд [18]:

$$V(x) = \sum_{i=1}^n w_i v_i^N(x_i) = \sum_{i=1}^n v_i(x_i),$$

де n – кількість критеріїв в ієрархії проблеми; x_i – значення критерію j -тої альтернативи. Нехай x_i^+ та x_i^- означають найкраще і найгірше значення по критерію x_i . Тоді

для нормалізованої функції з інтервалом $[0; 1]$ отримаємо:

$$\begin{cases} v_i^N(x_i^-) = 0 \\ v_i^N(x_i^+) = 1. \end{cases} \text{ Зважене нормалізоване значення, що від-}$$

$$\text{повідає значенню } x_i: v_i^N(x_i) = \frac{v_i(x_i) - v_i(x_i^-)}{v_i(x_i^+) - v_i(x_i^-)}.$$

Якщо $v_i(x_i^-) = 0$, тоді загальна оцінка може бути виражена за допомогою формули:

$$V(x) = \sum_{i=1}^n v_i(x_i) = \sum_{i=1}^n [v_i(x_i^+) - v_i(x_i^-)] \times \left[\frac{v_i(x_i) - v_i(x_i^-)}{v_i(x_i^+) - v_i(x_i^-)} \right] = \sum_{i=1}^n w_i v_i^N(x_i).$$

Вагомість критеріїв можна записати у вигляді:

$$w_i = v_i(x_i^+) - v_i(x_i^-).$$

При цьому повинна виконуватись умова, що

$$\sum_{i=1}^n v_i(x_i^+) = \sum_{i=1}^n w_i = 1.$$

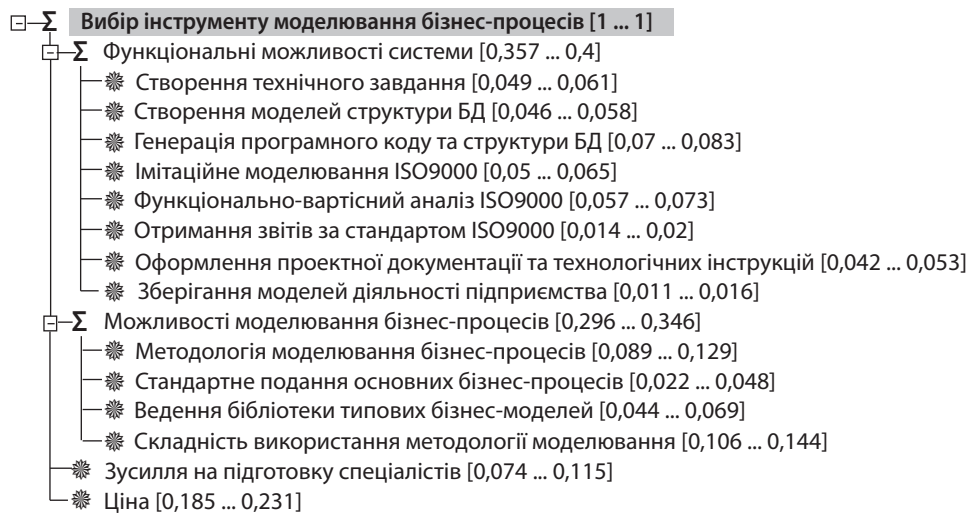


Рис. 1. Дерево значень задачі прийняття рішення

PRIME-метод дозволяє здійснювати порядкове ранжування (*Ordinal ranking*) і кількісне оцінювання (*Cardinal ranking*) переваг значень кожного критерію. Ці оцінки можуть бути різними залежно від потреб підприємства і мають суб'єктивний характер. У статті запропоновано оцінки для промислового підприємства м. Києва ПАТ «Більшовик». Основними вимогами до інформаційної системи для даного підприємства були можливості моделювання бізнес-процесів, простота у використанні та незначні витрати.

Спираючись на значення критеріїв, описаних в табл. 1, експертами були визначені такі переваги значень критеріїв задачі.

Критерій 1.1. «Створення технічного завдання»:
 $V_{11}(\text{«Є»}) > V_{11}(\text{«Частково»}) \Rightarrow V_{11}(A) > V_{11}(B) = V_{11}(C)$.

Критерій 1.2. «Створення концептуальних і фізичних моделей структури бази даних»:

$$\begin{aligned} V_{12}(\text{«Великі_можливості»}) &> \\ &> V_{12}(\text{«Посередні_можливості»}) \Rightarrow \\ V_{12}(B) = V_{12}(C) &> V_{12}(A). \end{aligned}$$

Критерій 1.3. «Генерація програмного коду, SQL-сценаріїв для створення структури бази даних»:

$$\begin{aligned} V_{13}(\text{«Великі_можливості»}) &> \\ &> V_{13}(\text{«Посередні_можливості»}) > \\ &> V_{13}(\text{«Немає»}) \Rightarrow V_{13}(B) > V_{13}(C) > V_{13}(A). \end{aligned}$$

Критерій 1.4. «Імітаційне моделювання, подійно-кероване моделювання»:

$$V_{14}(A) > V_{14}(B) > V_{14}(C).$$

Критерій 1.5. «Функціонально-вартісний аналіз»:

$$V_{15}(A) = V_{15}(B) > V_{15}(C).$$

Критерій 1.6. «Отримання вбудованих звітів за стандартом ISO9000»:

$$V_{16}(A) > V_{16}(B) = V_{16}(C).$$

Критерій 1.7. «Оформлення проектної документації; генерація технологічних інструкцій для робочих місць»:

$$V_{17}(A) = V_{17}(C) > V_{17}(B).$$

Критерій 1.8. «Зберігання моделей діяльності підприємств»:

$$V_{18}(A) > V_{18}(B) = V_{18}(C).$$

Критерій 2.1. «Методологія моделювання бізнес-процесів»:

$$V_{21}(B) > V_{21}(A) > V_{21}(C).$$

Критерій 2.2. «Стандартне подання основних бізнес-процесів»:

$$V_{22}(A) > V_{22}(B) > V_{22}(C).$$

Критерій 2.3. «Ведення бібліотеки типових бізнес-моделей»:

$$V_{23}(A) > V_{23}(B) = V_{23}(C).$$

Критерій 2.4. «Складність використання методології моделювання бізнес-процесів»:

$$V_{24}(B) > V_{24}(A) > V_{24}(C).$$

Критерій 3. «Зусилля на підготовку спеціалістів»:

$$V_3(B) > V_3(C) > V_3(A).$$

Критерій 4. «Ціна»:

$$V_4(B) > V_4(C) > V_4(A).$$

Оцінювання вагомості критеріїв в PRIME-методі здійснюється за методом SWING, при якому спочатку вибирається найважливіший критерій, якому призначається значення ваги 100%, а потім інші критерії порівнюються у співвідношенні до референтного критерію. Оцінювання вагомості критеріїв пропонується здійснити низхідним способом, який передбачає оцінювання вагомості для критеріїв верхнього рівня, а потім оцінювання вагомості нижніх рівнів.

Позначимо опорний критерій як w_{ref} . Тоді кожному критерію призначається оцінка найнижчого (*LB*, *lower bound*) і найвищого (*UB*, *upper bound*) значення важливості [18]:

$$\frac{LB}{100} \leq \frac{w_i}{w_{ref}} \leq \frac{UB}{100} \Leftrightarrow \frac{LB}{100} \leq \frac{v(x_i^+) - v(x_i^-)}{v(x_{ref}^+) - v(x_{ref}^-)} \leq \frac{UB}{100} \Leftrightarrow \frac{LB}{100} \leq \frac{v(x_i^+)}{v(x_{ref}^+)} \leq \frac{UB}{100}.$$

У табл. 2 представлені значення важливості критеріїв першого рівня.

Таблиця 2

Значення важливості критеріїв першого рівня моделі

Показник	Значення відмінностей між найкращою найгіршою рейтинговою оцінкою	Вагомість
Функціональні можливості системи	$V_1(B) - V_1(C)$	100%
Можливості моделювання бізнес-процесів	$V_2(A) - V_2(C)$	80 - 90%
Зусилля на підготовку спеціалістів	$V_3(B) - V_3(A)$	20 - 30%
Ціна	$V_4(B) - V_4(A)$	50 - 60%

Таким чином, найважливіший критерій «Функціональні можливості системи», де:

$$w_{ref} = w_{\text{функціональні}_\text{можливості}} = V_1(B) - V_1(C).$$

Математичний опис важливості інших критеріїв матиме такий вигляд.

Критерій «Можливості моделювання бізнес-процесів»:

$$\frac{80}{100} \leq \frac{w_{\text{можливість}_\text{моделювання}_\text{бізнес}_\text{процесів}}}{w_{\text{функціональні}_\text{можливості}}} \leq \frac{90}{100} \Leftrightarrow 0,8 \leq \frac{V_2(A) - V_2(C)}{V_1(B) - V_1(C)} \leq 0,9.$$

Критерій «Зусилля на підготовку спеціалістів»:

$$\frac{20}{100} \leq \frac{w_{\text{зусилля}_\text{на}_\text{підготовку}_\text{спеціалістів}}}{w_{\text{функціональні}_\text{можливості}}} \leq \frac{30}{100} \Leftrightarrow 0,2 \leq \frac{V_3(B) - V_3(A)}{V_1(B) - V_1(C)} \leq 0,3.$$

Критерій «Ціна»:

$$\frac{50}{100} \leq \frac{w_{\text{ціна}}}{w_{\text{функціональні}_\text{можливості}}} \leq \frac{60}{100} \Leftrightarrow 0,5 \leq \frac{V_4(B) - V_4(A)}{V_1(B) - V_1(C)} \leq 0,6.$$

У табл. 3 подано значення вагомості критеріїв другого рівня моделі.

Для підсумкових критеріїв слід здійснювати пряме порівняння альтернатив відносно цілей (*holistic comparisons*), тоді для критерію 1 «Функціональні можливості системи» маємо: $V_1(B) > V_1(A) > V_1(C)$, де

$$V_1(A) = \sum_{i=1}^{18} V_i(A); V_1(B) = \sum_{i=1}^{18} V_i(B); V_1(C) = \sum_{i=1}^{18} V_i(C),$$

тоді: $\sum_{i=1}^{18} V_i(B) > \sum_{i=1}^{18} V_i(A) > \sum_{i=1}^{18} V_i(C)$, де i – порядковий номер дочірнього критерію для підсумкового критерію 1.

Критерій 2. «Можливості моделювання бізнес-процесів»:

$$V_2(A) > V_2(B) > V_2(C),$$

де $V_2(A) = \sum_{i=21}^{24} V_i(A); V_2(B) = \sum_{i=21}^{24} V_i(B);$

$$V_2(C) = \sum_{i=21}^{24} V_i(C), \text{ тоді:}$$

$$\sum_{i=21}^{24} V_i(A) > \sum_{i=21}^{24} V_i(B) > \sum_{i=21}^{24} V_i(C),$$

де i – порядковий номер дочірнього критерію для підсумкового критерію 2.

У результаті описаного вище процесу моделювання розроблена математична модель задачі, що складається з системи лінійних обмежень, яка являється задачею лінійного програмування і може бути розв'язана симплекс-методом. Результати розрахунку моделі отримані за допомогою системи підтримки прийняття рішень PRIME Decision.

Результати оцінювання альтернатив представлені у вигляді інтервалів значень за такою формулою [18]:

$$V(x^j) \in \left[\min_{i=1}^n w_i v_i(x_i^j), \max_{i=1}^n w_i v_i(x_i^j) \right] = [\min v(x^j), \max v(x^j)]$$

або $I_j = [\min v(x^j), \max v(x^j)]$, де j – індекс, що позначає конкретну альтернативу.

На рис. 2 представлено результати розрахунку інтервалів значень альтернатив за допомогою СППР PRIME Decision. Таким чином, отримали такі інтервали значень альтернатив:

$$I_{ARIS} = [0,442; 0,604];$$

$$I_{ERwin / BPwin} = [0,754; 0,836];$$

$$I_{Rational Rose} = [0,089; 0,511].$$

За результатами розрахунків PRIME-методу є можливість здійснювати аналіз домінування альтернатив за двома типами критеріїв домінування – абсолютного та попарного.

Нехай необхідно перевірити на умову домінування дві альтернативи з індексами k та l .

Критерій абсолютного домінування визначається як

$$x^k \succ_D x^l \Leftrightarrow \min v(x^k) > \max v(x^l) \text{ або}$$

$$\min v(x^k) - \max v(x^l) > 0. \quad (1)$$

Значення важливості критеріїв другого рівня моделі

№	Критерій	Значення відмінностей між найкращою найгіршою рейтинговою оцінкою	Вагомість	Математичний опис
1	Функціональні можливості системи			
1.1	Створення технічного завдання	$V_{11}(A) - V_{11}(C)$	70 – 75	$0,7 \leq \frac{V_{11}(A) - V_{11}(C)}{V_{13}(B) - V_{13}(A)} \leq 0,75$
1.2	Створення концептуальних і фізичних моделей структури бази даних	$V_{12}(B) - V_{12}(A)$	60 – 70	$0,6 \leq \frac{V_{12}(B) - V_{12}(A)}{V_{13}(B) - V_{13}(A)} \leq 0,7$
1.3	Генерація програмного коду, SQL-сценаріїв для створення структури бази даних	$V_{13}(B) - V_{13}(A)$	100	$w_{ref} = V_{13}(B) - V_{13}(A)$
1.4	Імітаційне моделювання, подійно-кероване моделювання	$V_{14}(A) - V_{14}(C)$	70 – 80	$0,7 \leq \frac{V_{14}(A) - V_{14}(C)}{V_{13}(B) - V_{13}(A)} \leq 0,8$
1.5	Функціонально-вартісний аналіз	$V_{15}(A) - V_{15}(C)$	80 – 90	$0,8 \leq \frac{V_{15}(A) - V_{15}(C)}{V_{13}(B) - V_{13}(A)} \leq 0,9$
1.6	Отримання вбудованих звітів за стандартом ISO 9000	$V_{16}(A) - V_{16}(C)$	20 – 40	$0,2 \leq \frac{V_{16}(A) - V_{16}(C)}{V_{13}(B) - V_{13}(A)} \leq 0,4$
1.7	Оформлення проектної документації; генерація технологічних інструкцій для робочих місць	$V_{17}(A) - V_{17}(B)$	60 – 70	$0,6 \leq \frac{V_{17}(A) - V_{17}(B)}{V_{13}(B) - V_{13}(A)} \leq 0,7$
1.8	Зберігання моделей діяльності підприємств	$V_{18}(A) - V_{18}(C)$	15 – 20	$0,15 \leq \frac{V_{18}(A) - V_{18}(C)}{V_{13}(B) - V_{13}(A)} \leq 0,2$
2	Можливості моделювання бізнес-процесів			
2.1	Методологія моделювання бізнес-процесів	$V_{21}(B) - V_{21}(C)$	80 – 95	$0,8 \leq \frac{V_{21}(B) - V_{21}(C)}{V_{24}(B) - V_{24}(C)} \leq 0,95$
2.2	Стандартне подання основних бізнес-процесів	$V_{22}(A) - V_{22}(C)$	20 – 35	$0,2 \leq \frac{V_{22}(A) - V_{22}(C)}{V_{24}(B) - V_{24}(C)} \leq 0,35$
2.3	Ведення бібліотеки типових бізнес-моделей	$V_{23}(A) - V_{23}(C)$	40 – 50	$0,4 \leq \frac{V_{23}(A) - V_{23}(C)}{V_{24}(B) - V_{24}(C)} \leq 0,5$
2.4	Складність використання методології моделювання бізнес-процесів	$V_{24}(B) - V_{24}(C)$	100	$w_{ref} = V_{24}(B) - V_{24}(C)$

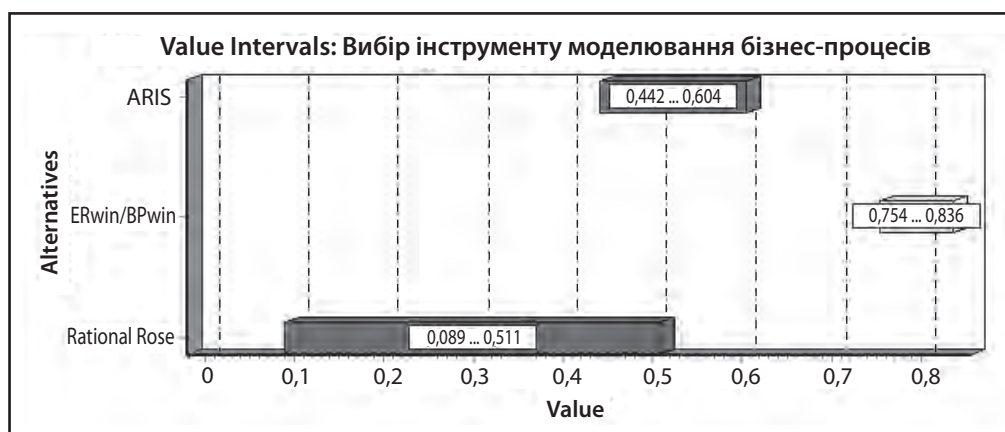


Рис. 2. Результати оцінювання альтернатив

Відповідно до критерію абсолютного домінування k -альтернатива має більш високий рейтинг, ніж альтернатива з індексом l , якщо найменше можливе значення x^k перевищує максимально можливе значення x^l . Абсолютний критерій домінування може бути використаний тільки для пари альтернатив, у яких не пересікаються інтервали значення.

Перевіримо на умову абсолютного домінування пари альтернатив. Результати аналізу абсолютного домінування усіх пар альтернатив наведено в *табл. 4*.

Таблиця 4

Результати аналізу альтернатив на умову абсолютного домінування

	ARIS	ERwin/ BPwin	Rational Rose
	0,442 – 0,604	0,754 – 0,836	0,089 – 0,511
ARIS	–	–0,394	–0,069
ERwin/ BPwin	0,15	–	0,243
Rational Rose	–0,515	–0,747	–

Із *табл. 4* видно, що дві пари альтернатив $ERwin/BPwin \succ ARIS$ та $ERwin/BPwin \succ Rational\ Rose$ задовольняють умові абсолютного домінування (1).

Перевіримо, чи виконуються умови попарного домінування.

Парне домінування необхідно перевіряти, якщо:

$$\max(v(x^k)) > \max(v(x^l)) \geq \min(v(x^k)) > \min(v(x^l)). \quad (2)$$

У відповідності з цією умовою альтернатива x^k має більш високий рейтинг, ніж альтернатива x^l , якщо загальне значення x^k перевищує x^l для всіх допустимих розв'язків лінійних обмежень (тобто значень інтервалу):

$$x^k \succ_D x^l \Leftrightarrow \min[v(x^k) - v(x^l)] > 0 \Leftrightarrow \Leftrightarrow \min \left[\sum_{i=1}^n w_i v_i(x_i^k) - \sum_{i=1}^n w_i v_i(x_i^l) \right] > 0. \quad (3)$$

Відповідно умови (3) k -альтернатива переважає альтернативу з індексом l лише тоді, коли виконується умова для всіх значень множин x^k та x^l . Тобто умова повинна виконуватись для кожного критерію альтернатив k та l .

Перевіримо пари альтернатив на відповідність умови (2). Результати аналізу представлені в *табл. 5*.

Отже, отримали одну пару альтернатив, що задовольняє умові попарного домінування: $ARIS \succ Rational\ Rose$.

Для більш точного оцінювання альтернатив PRIME дає змогу застосувати підхід правила рішень за критеріями *maximax*, *maximin* і центральних значень (*central values*). Пошук найкращої альтернативи можна здійснити іншим шляхом – визначенням найбільш можливої втрати значення (*possible loss of value, PLV*) у разі вибору k -тої альтернативи замість іншої j -тої. Такі розрахунки здійснюються для всіх інших альтернатив, у результаті чого отримуємо максимально можливу втрату вартості, яка може бути втрачена в разі вибору альтернативи k [18].

$$PLV_k = \max_{j, j \neq k} [\max_{i=1}^n v_i(x_i^j) - \sum_{i=1}^n v_i(x_i^k)] \Leftrightarrow PLV_k = \max_{j, j \neq k} [\max [v(x^j) - v(x^k)]]$$

Значення PLV є критерієм прийняття рішення для правила мінімаксного вибору *minimax regret*, який вибирає альтернативу, для якої величина можливої втрати PLV є мінімальною, тобто $Minimax\ regret = \arg\min [PVL_k]$. Результати оцінювання альтернатив за правилами рішень подано в *табл. 6*.

Як видно з *табл. 6*, альтернатива $ERwin / BPwin$ відповідає усім критеріям правил рішень.

За правилом *maximax* отримали таке ранжування альтернатив: $ERwin / BPwin \succ ARIS \succ Rational\ Rose$.

За правилом *maximin* маємо таке ранжування: $ERwin / BPwin \succ ARIS \succ Rational\ Rose$.

За правилом центральних значень: $ERwin / BPwin \succ ARIS \succ Rational\ Rose$.

Як видно із розрахунків, запропоноване отримане рішення може повністю задовольнити потреби досліджуваного підприємства, оскільки програмний продукт $ERwin / BPwin$ є порівняно недорогим на ринку і достатньо простим у використанні.

Таблиця 5

Результати аналізу альтернатив на умову попарного домінування

	$\max(v(x^k))$	>	$\max(v(x^l))$	\geq	$\min(v(x^k))$	>	$\min(v(x^l))$	Чи виконується умова (2)
ARIS [0,442 – 0,604]								
ERwin/ BPwin [0,754 – 0,836]	0,604	<	0,836	>	0,442	<	0,754	не виконується
Rational Rose [0,089 – 0,511]	0,604	>	0,511	>	0,442	>	0,089	виконується
ERwin/ BPwin [0,754 – 0,836]								
ARIS [0,442 – 0,604]	0,836	>	0,604	<	0,754	>	0,442	не виконується
Rational Rose [0,089 – 0,511]	0,836	>	0,511	<	0,754	>	0,089	не виконується
Rational Rose [0,089 – 0,511]								
ARIS [0,442 – 0,604]	0,511	<	0,604	>	0,089	<	0,442	не виконується
ERwin/ BPwin [0,754 – 0,836]	0,511	<	0,836	>	0,089	<	0,754	не виконується

Результати аналізу альтернатив за правилами рішень

Альтернатива	v_{max}	v_{min}	$v_{central\ values}$	PLV
ARIS [0,442 – 0,604]	0,604	0,442	0,523	0,337
ERwin / BPwin [0,754 – 0,836]	0,836	0,754	0,795	-0,158
Rational Rose [0,089 – 0,511]	0,511	0,089	0,3	0,745
Правила рішень	maximax = 0,836 ERwin / BPwin	maximin = 0,754 ERwin / BPwin	central values = 0,795 ERwin / BPwin	minimax regret = -0,158 ERwin / BPwin

У результаті розрахунку запропонованої моделі отримали рейтингові оцінки по кожному значенню критеріїв, які подані в табл. 7. У дужках вказане рейтингове місце значення критерію. Виділені клітинки показують значення критеріїв з найбільшим рейтингом.

ВИСНОВКИ

У результаті використання PRIME-методу було здійснено моделювання процесу прийняття рішення

щодо вибору інформаційної системи організаційного проектування та моделювання бізнес-процесів серед найбільш розповсюджених програмних продуктів: ARIS, ERwin / BPwin і Rational Rose. У результаті розрахунків найприйнятнішою інформаційною системою для досліджуваного підприємства був визначений програмний продукт ERwin / BPwin, який, на думку багатьох спеціалістів [1 – 8, 10 – 14, 17], дійсно займає передові позиції щодо використання в країнах США. Таким чином, даний

Таблиця 7

Рейтингові оцінки по кожному значенню критеріїв

№	Критерії	Рейтингові оцінки по кожному значенню критеріїв		
		ARIS	ERwin / BPwin	Rational Rose
1	Функціональні можливості системи	0,232 – 0,268 (2)	0,232 – 0,269 (1)	0,089 – 0,192 (3)
1.1	Створення технічного завдання	0,049 – 0,061 (1)	0,0 – 0,0 (2)	0,0 – 0,0 (2)
1.2	Створення концептуальних та фізичних моделей структури бази даних	0,0 – 0,0 (2)	0,046 – 0,058 (1)	0,046 – 0,058 (1)
1.3	Генерація програмного коду, SQL-сценаріїв для створення структури бази даних	0,0 – 0,0 (3)	0,070 – 0,083 (1)	0,0 – 0,083 (2)
1.4	Імітаційне моделювання, подійно-кероване моделювання	0,050 – 0,065 (1)	0,047 – 0,065 (2)	0,0 – 0,0 (3)
1.5	Функціонально-вартісний аналіз	0,057 – 0,073 (1)	0,057 – 0,073 (1)	0,0 – 0,0 (2)
1.6	Отримання вбудованих звітів за стандартом ISO 9000	0,014 – 0,020 (1)	0,0 – 0,0 (2)	0,0 – 0,0 (2)
1.7	Оформлення проектної документації; генерація технологічних інструкцій для робочих місць	0,042 – 0,053 (1)	0,0 – 0,0 (2)	0,042 – 0,053 (1)
1.8	Зберігання моделей діяльності підприємств	0,011 – 0,016 (1)	0,0 – 0,0 (2)	0,0 – 0,0 (2)
2	Можливості моделювання бізнес-процесів	0,201 – 0,346 (1)	0,201 – 0,295 (2)	0,0 – 0,0 (3)
2.1	Методологія моделювання бізнес-процесів	0,0 – 0,129 (2)	0,089 – 0,129 (1)	0,0 – 0,0 (3)
2.2	Стандартне подання основних бізнес-процесів	0,022 – 0,047 (1)	0,0 – 0,047 (2)	0,0 – 0,0 (3)
2.3	Ведення бібліотеки типових бізнес-моделей	0,044 – 0,069 (1)	0,0 – 0,0 (2)	0,0 – 0,0 (2)
2.4	Складність використання методології моделювання бізнес-процесів	0,016 – 0,144 (2)	0,106 – 0,144 (1)	0,0 – 0,0 (3)
3	Зусилля на підготовку спеціалістів	0,0 – 0,0 (3)	0,074 – 0,115 (1)	0,0 – 0,115 (2)
4	Ціна	0,0 – 0,0 (3)	0,185 – 0,231 (1)	0,0 – 0,231 (2)

вибір можна назвати обґрунтованим засобами математичного моделювання.

З іншого боку, PRIME-метод, який був застосований у процесі моделювання, дає можливість не лише отримати рішення щодо кращої альтернативи, а здійснити аналіз моделі та визначити рейтингову оцінку кожного критерію, що дає потужні можливості для аналізу впливу кожного критерію на отриманий результат.

У той же час, дослідження щодо використання даного методу можуть бути продовжені. Зокрема, у перспективі можна дослідити застосування інших критеріїв правил рішень, визначення вагомості рейтингових оцінок та їх аналізу. Використання PRIME-методу може бути розширене для прийняття групових рішень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Репин В. В.** Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / Владимир Репин. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 512 с.
2. **Репин В. В., Елиферов В. Г.** Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / Владимир Репин, Виталий Елиферов. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 544 с.
3. **Абдикеев Н. М.** Реинжиниринг бизнес-процессов : учебник / Н. М. Абдикеев, Т. П. Данько, С. В. Ильдеменов, А. Д. Киселев. – 2-е изд., испр. – М. : Эксмо, 2007. – 592 с. – (Полный курс MBA).
4. **Баронов В. В.** Информационные технологии и управление предприятием / В. В. Баронов, Г. Н. Калянов, Ю. Н. Попов, И. Н. Титовский. – М. : Компания АйТи, 2009. – 328 с. : ил. – (Серия «БизнесПРО»).
5. Інформаційні системи в економіці : монографія / [С. В. Устенко, А. М. Береза, Г. П. Галузинський, В. М. Гужва та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. В. Устенка. – К. : КНЕУ, 2012. – 425 с.
6. Практика и проблематика моделирования бизнес-процессов / Е. И. Всяких, А. Г. Зуева, Б. В. Носков, С. П. Киселев, Е. В. Сидоренко, А. И. Слюсаренко, И. А. Треско (общая редакция). – М. : ДМК Пресс; М.: Компания АйТи, 2008 – 246 с. : ил. – (Серия «ИТ-Экономика»).
7. **Елиферов В. Г.** Бизнес-процессы: Регламентация и управление / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 319 с. – (Учебник для программы MBA).
8. **Калянов Г. Н.** Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес-процессов : учеб. пособие / Г. Н. Калянов. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 240 с. : ил.
9. Менеджмент процессов / Под ред. Й. Беккера, Л. Вилкова, В. Таратухина, М. Кугелера, М. Роземанна ; [пер. с нем.]. – М. : Эксмо, 2008. – 384 с. – (Качественный менеджмент).
10. **Репин В. В.** Бизнес-процессы: построение, анализ, регламентация / В. В. Репин. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2007. – 240 с., ил. – (Серия «Деловое совершенство»).
11. **Рубцов С.** Сравнительный анализ известных инструментов организационного проектирования / С. Рубцов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.iteam.ru/publications/it/section_51/article_3023/
12. **Рубцов С.** Какой CASE-инструмент нанесет наименьший вред организации? / С. Рубцов // Директор информационной службы. – 2002. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.osp.ru/cio/2002/01/172005/>
13. **Сахаров П.** Rational Rose, BPwin и другие – аспект анализа бизнес-процессов / П. Сахаров // Директор информационной службы. – 2000. – № 11 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.osp.ru/cio/2000/11/171012>
14. **Самуйлов К. Е.** Бизнес-процессы и информационные технологии в управлении телекоммуникационными компаниями / К. Е. Самуйлов, А. В. Чукарин, Н. В. Яркина. – М. : Альпина Паблишерс, 2009. – 442 с.
15. **Шеер Август-Вильгельм.** ARIS – моделирование бизнес-процессов. – 3-е издание.: Пер. с англ.– М. : ООО «ИД Вильямс», 2009. – 224 с.: ил.
16. **Ильин В. В.** Реинжиниринг бизнес-процессов с использованием ARIS / В. В. Ильин. – 2-е издание. – М. : ООО «ИД Вильямс», 2008. – 250 с. : ил.
17. **Черемных О. С.** Стратегический корпоративный реинжиниринг: процессно-стоимостной подход к управлению бизнесом / О. С. Черемных, С. В. Черемных. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 736 с.
18. **Salo A., Hämmäläinen R.P.** Preference Ratios in Multiattribute Evaluation (PRIME) – Elicitation and Decision Procedures under Incomplete Information, IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics – Part A: Systems and Humans, Vol. 31, No. 6, November 2001, pp. 533 – 545.
19. **Blomskog Stig.** An Evaluation of Employee Performance Based on Imprecise Value Judgments : Two Experiments. Södertörns högskola, Nationalekonomi Södertörns högskola Institutionen för samhällsvetenskaper. Nationalekonomi, 2007, 36 s. Working Paper, 1404 – 1480. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sh.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2:15198>
20. **Gustafsson J., Salo A., Gustafsson T.** PRIME Decisions: An Interactive Tool for Value Tree Analysis, in Köksalan M., Zions S. (eds.), Multiple Criteria Decision Making in the New Millennium, Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems 507, Springer-Verlag, Berlin 2001, pp. 165 – 176.

REFERENCES

- Abdikeev, N. M., Danko, T. P., and Ildemenov, S. V. *Reinzhiniring biznes-protsessov* [Business Process Reengineering]. Moscow: Eksmo, 2007.
- Baronov, V. V., Kalianov, G. N., and Popov, Yu. N. *Informatsionnye tekhnologii i upravlenie predpriiatiem* [Information Technology and Business Management]. Moscow: Kompaniia AyTi, 2009.
- Blomskog, Stig. "An Evaluation of Employee Performance Based on Imprecise Value Judgments". <http://sh.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2:15198>
- Cheremnykh, O. S., and Cheremnykh, S. V. *Strategicheskii korporativnyy reinzhiniring: protsessno-stoimostnoy podkhod k upravleniiu biznesom* [Strategic corporate re-engineering: process-value approach to business management]. Moscow: Finansy i statistika, 2005.
- Eliferov, V. G., and Repin, V. V. *Biznes-protsessy: Reglamentatsiia i upravlenie* [Business processes: Regulation and Control]. Moscow: INFRA-M, 2007.
- Gustafsson, J., Salo, A., and Gustafsson, T. "PRIME Decisions: An Interactive Tool for Value Tree Analysis" In *Multiple Criteria Decision Making in the New Millennium, Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems 507*, 165-176. Berlin: Springer-Verlag, 2001.
- Ilin, V. V. *Reinzhiniring biznes-protsessov s ispolzovaniem ARIS* [Business Process Reengineering с использованием ARIS]. Moscow: Viliams, 2008.
- Kalianov, G. N. *Modelirovanie, analiz, reorganizatsiia i avtomatizatsiia biznes-protsessov* [Modeling, analysis, consolidation and automation of business processes]. Moscow: Finansy i statistika, 2006.
- Menedzhment protsessov* [Management of processes]. Moscow: Eksmo, 2008.
- Repin, V. V. *Biznes-protsessy: postroenie, analiz, reglamentatsiia* [Business processes: construction, analysis, regulation]. Moscow: Standarty i kachestvo, 2007.
- Rubtsov, S. "Srvnitelnyy analiz izvestnykh instrumentov organizatsionnogo proektirovaniia." [Comparative analysis of the known tools of organizational design]. http://www.iteam.ru/publications/it/section_51/article_3023/
- Rubtsov, S. "Kakoy CASE-instrument nanaset naimenshiy vred organizatsii?" [What a CASE-tool will cause the least harm to the organization?]. <http://www.osp.ru/cio/2002/01/172005/>
- Repin, V. V., and Eliferov, V. G. *Protsessnyy podkhod k upravleniiu. Modelirovanie biznes-protsessov* [The process approach to

management. Business Process Modeling]. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber, 2013.

Repin, V. V. *Biznes-protsessy. Modelirovanie, vnedrenie, upravlenie* [Business processes. Modeling, implementation and management.]. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber, 2013.

Sheer, A.-V. *ARIS – modelirovanie biznes-protsessov* [ARIS – Business Process Modeling]. Moscow: Viliams, 2009.

Sakharov, P. "Rational Rose, BPwin i drugie – aspekt analiza biznes-protsessov." [Rational Rose, BPwin and others – aspect of the analysis of business processes]. <http://www.osp.ru/cio/2000/11/171012>

Salo, A., and Hamalainen, R. P. "Preference Ratios in Multiattribute Evaluation (PRIME) – Elicitation and Decision Procedures un-

der Incomplete Information, IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics". *Systems and Humans*. vol. 31, no. 6 (2001): 533-545.

Samuylov, K. E., Chukarin, A. V., and Yarkina, N. V. *Biznes-protsessy i informatsionnye tekhnologii v upravlenii telekommunikatsionnymi kompaniyami* [Business processes and information technology in the management of telecommunications companies]. Moscow: Alpina PabliShera, 2009.

Ustenko, S. V., Bereza, A. M., and Haluzynskiy, H. P. *Informatsiini systemy v ekonomitsi* [Information systems in economics]. Kyiv: KNEU, 2012.

Vsiakikh, E. I., Zueva, A. G., and Noskov, B. V. *Praktika i problema-tika modelirovaniia biznes-protsessov* [Practice and problems of business process modeling]. Moscow: DMK Press; Kompaniia AyTi, 2008.

УДК 339.727.22

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ У ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ

ЧИЧКАЛО-КОНДРАЦЬКА І. Б., КОРНІЄНКО А. А.

УДК 339.727.22

Чичкало-Кондрацька І. Б., Корнієнко А. А. Сучасні тенденції прямого іноземного інвестування у промисловість України

У статті проаналізовано сучасні тенденції прямого іноземного інвестування в промисловий сектор України, розглянуто динаміку прямих іноземних інвестицій, досліджено секторальну структуру прямого іноземного інвестування та побудовано загальну структуру прямих іноземних інвестицій (ПІІ) за видами промисловості. Обґрунтовано важливість залучення ПІІ у промисловість задля забезпечення конкурентоспроможного розвитку української економіки, досліджено головні проблеми надходження й розподілу іноземних інвестицій у промисловості України, а саме: ігнорування протягом тривалого часу на державному рівні проблем інвестиційної діяльності, уповільнення інвестиційних процесів у світі, низький рівень кредитування промислового виробництва з боку міжнародних фінансових організацій, несприятливий інвестиційний і бізнес-клімат в Україні, високий рівень інфляції та тінізації економіки, а також неефективна система споживання природних ресурсів.

Ключові слова: іноземні інвестиції, пряме іноземне інвестування, промисловість.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Чичкало-Кондрацька Ірина Борисівна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри міжнародної економіки, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

Корнієнко Альона Анатоліївна – асистент, кафедра міжнародної економіки, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

E-mail: usual2007@rambler.ru

УДК 339.727.22

Чичкало-Кондрацкая И. Б., Корниенко А. А. Современные тенденции прямого иностранного инвестирования в промышленность Украины

В статье проанализированы современные тенденции прямого иностранного инвестирования промышленного сектора Украины, рассмотрена динамика прямых иностранных инвестиций, исследована секторальная структура прямого иностранного инвестирования и построена общая структура прямых иностранных инвестиций (ПИИ) по видам промышленности. Обоснована важность привлечения ПИИ в промышленность для обеспечения конкурентоспособного развития украинской экономики и исследованы главные проблемы поступления и распределения иностранных инвестиций в промышленности Украины, а именно: игнорирование на протяжении долгого времени на государственном уровне проблем инвестиционной деятельности, замедление инвестиционных процессов в мире, низкий уровень кредитования промышленного производства со стороны международных финансовых организаций, неблагоприятный инвестиционный и бизнес-климат в Украине, высокий уровень инфляции и тенезации экономики, а также неэффективная система потребления природных ресурсов.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, прямое иностранное инвестирование, промышленность.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Чичкало-Кондрацкая Ирина Борисовна – доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой международной экономики, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

Корниенко Алёна Анатольевна – ассистент, кафедра международной экономики, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

E-mail: usual2007@rambler.ru

UDC 339.727.22

Chichkalo-Kondratska I. B., Korniienko A. A. Modern Tendencies of Direct Foreign Investment into Ukrainian Industry

The article analyses modern tendencies of direct foreign investment into the industrial sector of Ukraine, considers dynamics of direct foreign investments, studies the sectoral structure of direct foreign investment and builds a common structure of direct foreign investments (DFI) by types of industry. It justifies importance of attraction of DFI into industry for ensuring competitive development of the Ukrainian economy and studies main problems of receipt and distribution of foreign investments into Ukrainian industry, namely: neglect of problems of investment activity for a long time at the state level, slowing down investment processes in the world, low level of crediting industrial production on behalf of international financial organisations, unfavourable investment and business climate in Ukraine, high level of inflation and shadow economy and also inefficient system of consumption of natural resources.

Key words: foreign investments, direct foreign investment, industry.

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

Chichkalo-Kondratska Irina B. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department of International Economy, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

Korniienko Alona A. – Assistant, Department of International Economy, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

E-mail: usual2007@rambler.ru

management. Business Process Modeling]. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber, 2013.

Repin, V. V. *Biznes-protsessy. Modelirovanie, vnedrenie, upravlenie* [Business processes. Modeling, implementation and management.]. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber, 2013.

Sheer, A.-V. *ARIS – modelirovanie biznes-protsessov* [ARIS – Business Process Modeling]. Moscow: Viliams, 2009.

Sakharov, P. "Rational Rose, BPwin i drugie – aspekt analiza biznes-protsessov." [Rational Rose, BPwin and others – aspect of the analysis of business processes]. <http://www.osp.ru/cio/2000/11/171012>

Salo, A., and Hamalainen, R. P. "Preference Ratios in Multiattribute Evaluation (PRIME) – Elicitation and Decision Procedures un-

der Incomplete Information, IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics". *Systems and Humans*. vol. 31, no. 6 (2001): 533-545.

Samuylov, K. E., Chukarin, A. V., and Yarkina, N. V. *Biznes-protsessy i informatsionnye tekhnologii v upravlenii telekommunikatsionnymi kompaniyami* [Business processes and information technology in the management of telecommunications companies]. Moscow: Alpina PabliShera, 2009.

Ustenko, S. V., Bereza, A. M., and Haluzynskiy, H. P. *Informatsiini systemy v ekonomitsi* [Information systems in economics]. Kyiv: KNEU, 2012.

Vsiakikh, E. I., Zueva, A. G., and Noskov, B. V. *Praktika i problema-tika modelirovaniia biznes-protsessov* [Practice and problems of business process modeling]. Moscow: DMK Press; Kompaniia AyTi, 2008.

УДК 339.727.22

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ У ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ

ЧИЧКАЛО-КОНДРАЦЬКА І. Б., КОРНІЄНКО А. А.

УДК 339.727.22

Чичкало-Кондрацька І. Б., Корнієнко А. А. Сучасні тенденції прямого іноземного інвестування у промисловість України

У статті проаналізовано сучасні тенденції прямого іноземного інвестування в промисловий сектор України, розглянуто динаміку прямих іноземних інвестицій, досліджено секторальну структуру прямого іноземного інвестування та побудовано загальну структуру прямих іноземних інвестицій (ПІІ) за видами промисловості. Обґрунтовано важливість залучення ПІІ у промисловість задля забезпечення конкурентоспроможного розвитку української економіки, досліджено головні проблеми надходження й розподілу іноземних інвестицій у промисловості України, а саме: ігнорування протягом тривалого часу на державному рівні проблем інвестиційної діяльності, уповільнення інвестиційних процесів у світі, низький рівень кредитування промислового виробництва з боку міжнародних фінансових організацій, несприятливий інвестиційний і бізнес-клімат в Україні, високий рівень інфляції та тінзації економіки, а також неефективна система споживання природних ресурсів.

Ключові слова: іноземні інвестиції, пряме іноземне інвестування, промисловість.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Чичкало-Кондрацька Ірина Борисівна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри міжнародної економіки, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

Корнієнко Альона Анатоліївна – асистент, кафедра міжнародної економіки, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

E-mail: usual2007@rambler.ru

УДК 339.727.22

Чичкало-Кондрацкая И. Б., Корниенко А. А. Современные тенденции прямого иностранного инвестирования в промышленность Украины

В статье проанализированы современные тенденции прямого иностранного инвестирования промышленного сектора Украины, рассмотрена динамика прямых иностранных инвестиций, исследована секторальная структура прямого иностранного инвестирования и построена общая структура прямых иностранных инвестиций (ПИИ) по видам промышленности. Обоснована важность привлечения ПИИ в промышленность для обеспечения конкурентоспособного развития украинской экономики и исследованы главные проблемы поступления и распределения иностранных инвестиций в промышленности Украины, а именно: игнорирование на протяжении долгого времени на государственном уровне проблем инвестиционной деятельности, замедление инвестиционных процессов в мире, низкий уровень кредитования промышленного производства со стороны международных финансовых организаций, неблагоприятный инвестиционный и бизнес-климат в Украине, высокий уровень инфляции и тензации экономики, а также неэффективная система потребления природных ресурсов.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, прямое иностранное инвестирование, промышленность.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Чичкало-Кондрацкая Ирина Борисовна – доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой международной экономики, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

Корниенко Алёна Анатольевна – ассистент, кафедра международной экономики, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

E-mail: usual2007@rambler.ru

UDC 339.727.22

Chichkalo-Kondratska I. B., Korniienko A. A. Modern Tendencies of Direct Foreign Investment into Ukrainian Industry

The article analyses modern tendencies of direct foreign investment into the industrial sector of Ukraine, considers dynamics of direct foreign investments, studies the sectoral structure of direct foreign investment and builds a common structure of direct foreign investments (DFI) by types of industry. It justifies importance of attraction of DFI into industry for ensuring competitive development of the Ukrainian economy and studies main problems of receipt and distribution of foreign investments into Ukrainian industry, namely: neglect of problems of investment activity for a long time at the state level, slowing down investment processes in the world, low level of crediting industrial production on behalf of international financial organisations, unfavourable investment and business climate in Ukraine, high level of inflation and shadow economy and also inefficient system of consumption of natural resources.

Key words: foreign investments, direct foreign investment, industry.

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

Chichkalo-Kondratska Irina B. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department of International Economy, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

Korniienko Alona A. – Assistant, Department of International Economy, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

E-mail: usual2007@rambler.ru

Одним із найважливіших завдань ефективного розвитку економіки України є відновлення стратегічної ролі промисловості у стимулюванні економічного зростання та підвищенні конкурентоспроможності економіки. В умовах недостатності внутрішніх ресурсів комплексна модернізація промисловості України можлива, на нашу думку, за умов ефективного залучення іноземних інвестицій та технологій. У цьому контексті перед Україною постає першочергове завдання – формування механізму інвестиційного забезпечення національного економічного прориву. Пряме іноземне інвестування за наявності чітких пріоритетів залучення зовнішнього капіталу та ефективного регуляторного механізму спроможне забезпечити конкурентоспроможний розвиток української економіки.

Вагомий внесок у розроблення проблем залучення іноземних інвестицій у вітчизняну економіку внесли вчені О. І. Рогач, А. А. Пересада, А. С. Музиченко, С. В. Захарін та ін., зокрема у промислову сферу В. Я. Заруба, П. А. Орлов, А. П. Косенко, Я. А. Жаліла, А. І. Сухоруков [2, 8].

Метою статті є аналіз сучасних тенденцій прямого іноземного інвестування та дослідження проблем надходження й розподілу інвестицій у промисловому секторі України. Теоретичну і методологічну основу дослідження складають класичні та прикладні праці вітчизняних і зарубіжних спеціалістів в галузі інвестування, а також статистичні та аналітичні дані.

Нарощування та ефективна реалізація промислового виробництва залежить від стану інвестування у

промисловості. У цьому контексті слід розглянути динаміку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) як важливого джерела фінансування промисловості.

Протягом останніх років притік ПІІ в економіку України залишається незначним (рис. 1), що зумовлено як зниженням інвестиційної активності у світі, так і несприятливим інвестиційним кліматом в Україні.

Частка ПІІ в промисловість у загальній структурі ПІІ за 2003 – 2012 рр. знизилась із 49,9% до 31,5% (табл. 1). Для іноземних інвесторів привабливішими були види економічної діяльності з більш високим рівнем рентабельності та швидким обігом капіталу: фінансова діяльність, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, а також торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку. Однак слід констатувати той факт, що у 2012 р. частка ПІІ у промисловість у загальній структурі ПІІ зросла по відношенню до аналогічного періоду 2011 р. на 5,4%.

Секторальна структура ПІІ (рис. 2) свідчить про негативну тенденцію скорочення частки інвестування у переробну промисловість – з 89,8% на початок 2010 р. до 82% на початок 2013 р., не дивлячись на те, що сума ПІІ з кожним роком збільшувалась (станом на 1 січня 2010 р. обсяг ПІІ становив 11916,5 млн дол. США, а на 1 січня 2013 р. – 14078,7 млн дол. США).

Обсяги іноземного інвестування у добувну промисловість у грошовому виразі стабільно зростають: на початок 2004 р. їх обсяг становив 184,7 млн дол. США, а на початок 2013 р. – 1548,4 7 млн дол. США, хоча у 2009 р.

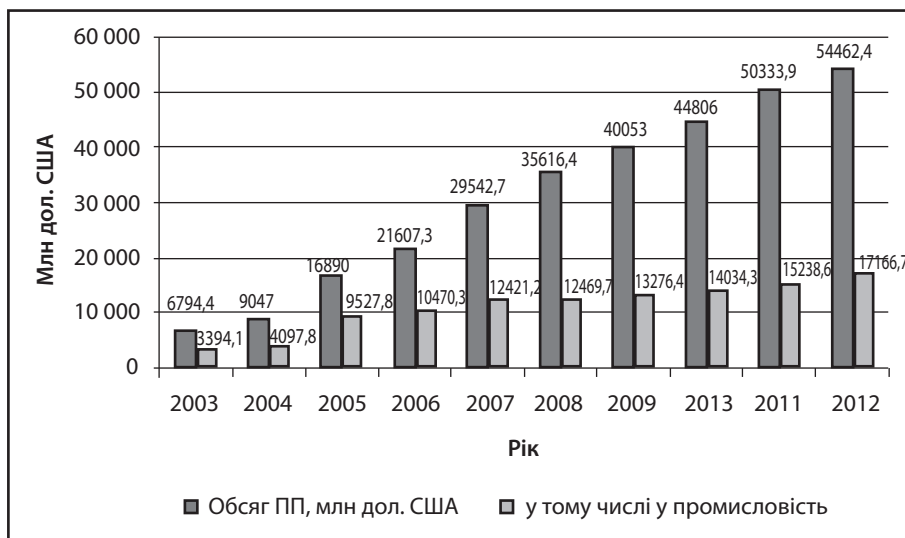


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій у промисловість України, млн дол. США

Складено за даними Держкомстату України.

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в економіку України, млн дол. США (на початок року)

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Усього ПІІ	6794,4	9047,0	16890,0	21607,3	29542,7	35616,4	40053,0	44806,0	50333,9	54462,4
у тому числі у промисловість	3394,1 (49,9%)	4097,8 (45,3%)	9527,8 (56,4%)	10470,3 (48,5%)	12421,2 (42,0%)	12469,7 (35,0%)	13276,4 (33,1%)	14034,3 (31,3%)	15029,9 (29,9%)	17166,7 (31,5%)

Складено за даними Держкомстату України.

частка інвестування у добувну промисловість скоротилася на 8,1% порівняно з 2008 р., що пов'язано зі світовою фінансовою кризою.

Частка іноземних капіталовкладень у сировинній галузі з низькою доданою вартістю значно перевищує частку інвестицій у галузі з високою доданою вартістю, зокрема машинобудування. Як і протягом попередніх років, у 2012 р. найвагомішою в структурі ПІІ в промисловий сектор є частка інвестицій у металургійне виробництво (35,9%), підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (17,7%), добувну промисловість (9%), виробництво та розподілення електроенергії, газу та води (9%), хімічну та нафтохімічну промисловість (7,7%).

Легка промисловість залишається непривабливою для іноземних інвесторів через неконкурентоспроможність на зовнішньому ринку та низький попит на її продукцію на внутрішньому ринку. Частка легкої промисловості у структурі ПІІ промислового сектора (рис. 3), починаючи з 2009 р., постійно зменшується і на початок 2013 р. становить лише 0,8%.

Стабільно зростають обсяги ПІІ у підприємства з оброблення деревини та виробництво виробів з деревини – на початок 2004 р. їх обсяг становив 99,8 млн дол. США, а на початок 2013 р. – 307,4 млн дол. США. Однак їх частка у загальній структурі ПІІ в промисловість залишається низькою – 2% на початок 2012 р. та 1,8% на 01.01.2013 р.

Обсяги іноземного інвестування у підприємства з целюлозно-паперового виробництва та видавничої діяльності також залишаються стабільно низькими протягом багатьох років. Їх частка у структурі ПІІ балансує на рівні 1 – 2%, проявляючи тенденцію до подальшого зниження.

Частка іноземних капіталовкладень у виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення останнім

часом стрімко падає: з 3,4% на початок 2010 р. до 2,4% на 1 січня 2013 р.

Питома вага ПІІ в хімічну та нафтохімічну промисловість зменшилась за 2011 – 2012 рр. з 9,7% до 7,7%, що свідчить про недостатнє фінансування однієї з пріоритетних галузей України.

Стабільно високу частку ПІІ у промислові підприємства складають інвестиції у металургійне виробництво, що пов'язано з його орієнтацією на експорт і високий рівень доходності. Однак частка ПІІ у металургійне виробництво поступово зменшується: якщо на початок 2011 р. вона складала 42,4% від загального обсягу ПІІ, то на 01. 01. 2013 р. – лише 35,9%.

Стратегічно важливим для України є розвиток машинобудування. Темпи розвитку цієї галузі мають перевищувати загальні темпи зростання промислового виробництва, створюючи умови для структурно-інноваційної перебудови й технічного переснащення всіх галузей економіки. Обсяг іноземних інвестицій у підприємства машинобудування, попри незначне зростання у грошовому вимірі, залишається вкрай низьким. Питома вага ПІІ в підприємства машинобудування також залишається низькою – на рівні 7%.

Наявні проблеми надходження й розподілу інвестицій у промисловому секторі України полягають у структурних диспропорціях (технологічних, галузевих, регіональних, за джерелами інвестування), що загрожують поглибленням дисбалансів товарних і фінансових ринків, консервацією неефективної структури виробництва, монополізацією окремих стратегічно важливих або соціально значущих галузей економіки, нерациональним використанням сировинно-ресурсної бази та виробничих потужностей. Розглянемо основні причини недостатнього іноземного інвестування у промисловість.



Рис. 2. Структура ПІІ за видами промисловості, %

Складено за даними Держкомстату України.

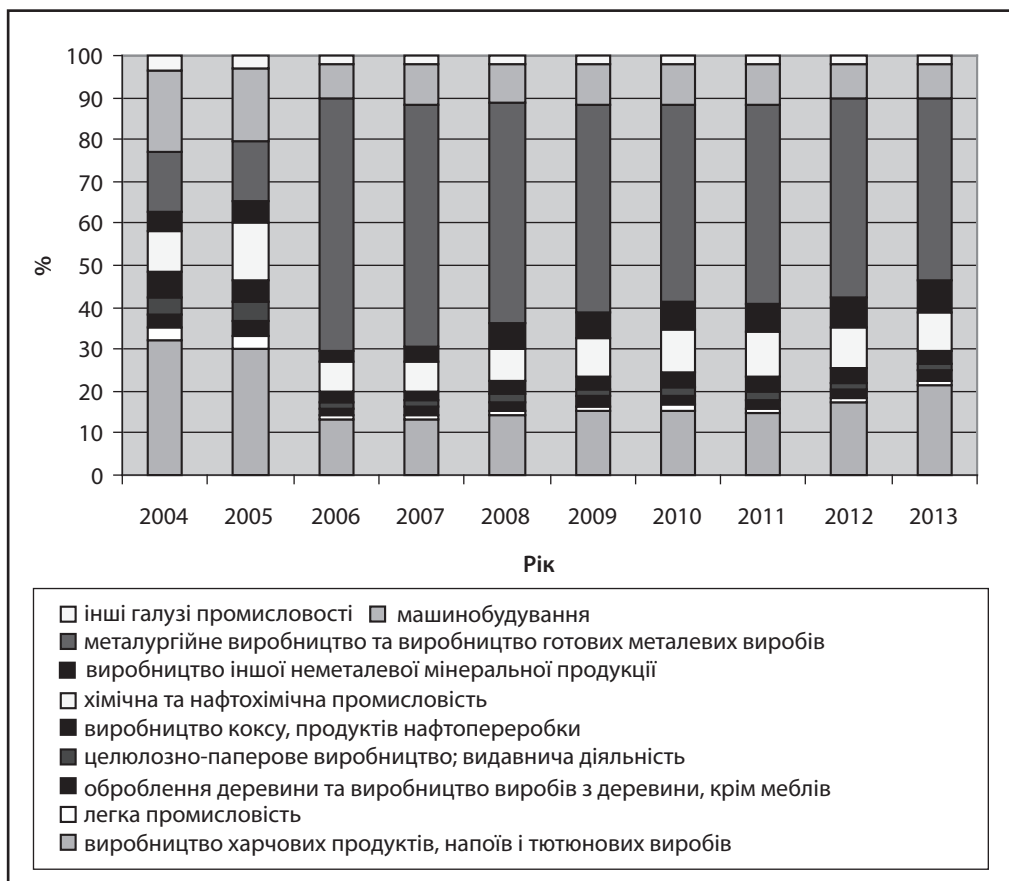


Рис. 3. Структура ПІІ за видами переробної промисловості, %

Складено за даними Держкомстату України.

По-перше, ігнорування протягом тривалого часу на державному рівні проблем інвестиційної діяльності, насамперед інвестування в реальний сектор економіки. Ринкові перетворення першої половини 90-х рр. не супроводжувались адекватною інвестиційною підтримкою, відбулося обвальне падіння виробництва та інвестицій. Як наслідок – хронічний дефіцит інвестицій протягом багатьох років призвів до фізичного і морального спрацювання обладнання, його вибуття, а відповідно й до зниження випуску продукції, падіння її конкурентоспроможності та дискваліфікації працюючих на технологічно відсталому обладнанні.

По-друге, суттєве уповільнення міжнародних інвестиційних процесів у зв'язку з економічною кризою: річний приплив ПІІ у світі у 2009 р. скоротився на 37%, порівняно з 2008 р. Перспективи України щодо відновлення зовнішнього фінансування покращилися після підписання угоди з МВФ про надання їй кредиту, що спричинило підняття кредитних рейтингів країни провідних міжнародних рейтингових агентств Fitch та Standard&Poors. Однак, за даними МВФ, кредитний портфель України від міжнародних організацій є найбільшим серед країн Східної Європи, і в майбутньому країна може стикнутися з проблемою обслуговування зовнішніх боргів, що негативно позначиться на інвестиційній привабливості країни [1].

Низьким є рівень кредитування промислового виробництва з боку міжнародних фінансових організацій. Діючі проектні портфелі Світового банку та ЄБРР зосе-

реджені у сферах транспорту, енергетики та енергоощадності. Кредит загальним обсягом 3,4 млрд дол. США, що Україна отримує від МВФ у рамках кредитної лінії «Stand by», спрямовано на підтримку курсу національної валюти, міжнародних резервів держави та активних позицій платіжного балансу [5].

По-третє, несприятливий інвестиційний і бізнес-клімат, що відображається у рейтингах міжнародних організацій, на які орієнтуються найвпливовіші інвестори з усього світу. Так, за сприятливості умов ведення бізнесу і перспектив розвитку економіки Україна зазвичай займає місце наприкінці списку, серед країн Африки і Азії. При цьому поступається більшості країн СНД. Основними чинниками низьких рейтингів визначені недосконале законодавство, великий податковий тягар, непрозорість приватизаційних процесів з небажанням залучати до них іноземних інвесторів. За підсумками рейтингу Світового банку «Ведення бізнесу 2013», Україна займає 137 місце із 185 країн [3].

По-четверте, високий рівень інфляції. Інфляційні очікування відлякують потенційних інвесторів, загрожуючи знеціненням їх доходів від інвестування. При цьому, якщо у країнах СНД під час фінансової кризи падіння промислового виробництва супроводжувалося незначною інфляцією або навіть падінням цін на товари, то в Україні спостерігалось суттєве зростання цін виробників та інфляція, що було наслідком намагання підприємств зберегти свою рентабельність.

По-н'яте, високий рівень тінзації економіки як реакція бізнесу на неефективну податкову політику та недостатню бюджетну підтримку реального сектора. За даними Мінекономіки України, рівень тіншової економіки виходить за межі порогового значення (не більше 30% ВВП), у 2012 р. він досяг 34% [5]. За оцінками експертів цей рівень значно більший.

По-шосте, неефективна система споживання природних ресурсів, велика енергоємність економіки України, що робить продукцію української промисловості значно дорожчою порівняно з багатьма імпортними аналогами та не дозволяє підприємствам вивільняти з обороту кошти для інвестування в розвиток виробництва та впровадження інновацій.

ВИСНОВКИ

Дослідження сучасних тенденцій прямого іноземного інвестування у промисловість України в контексті глобалізаційних процесів являє собою багатоаспектне наукове завдання. Детально проаналізувавши процеси прямого іноземного інвестування у промисловому секторі, слід констатувати той факт, що найбільш привабливими видами промисловості для іноземних інвесторів протягом багатьох років залишаються металургійне виробництво, виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, добувна промисловість, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води, хімічна та нафтохімічна промисловість. Менш привабливими для іноземних інвесторів є підприємства легкої промисловості, підприємства з оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, підприємства целюлозно-паперової галузі (їх частка у структурі ПШ складає 4 – 5%). Слід зазначити, що найменші обсяги ПШ протягом досліджуваного періоду надходили до виробництв, орієнтованих на внутрішній ринок.

До основних проблем надходження й розподілу інвестицій у промисловому секторі України можна віднести ігнорування протягом тривалого часу на державному рівні проблем інвестиційної діяльності, уповільнення інвестиційних процесів у світі, низький рівень кредитування промислового виробництва з боку міжнародних фінансових організацій, несприятливий інвестиційний і бізнес-клімат в Україні, високий рівень інфляції та тінзації економіки, та інші. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. World Investment Report 2010, UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org/>
2. Заруба В. Я. Инвестиционная оценка конкурентных преимуществ и рыночной конъюнктуры промышленных предприятий / В. Я. Заруба, П. А. Орлов, А. П. Косенко // Бизнес Информ. – 2012. – № 7. – С. 24 – 27.
3. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України у 2012 р. від 14.02.2013 р. № 03.5-27/217 [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України ; ред. О. Г. Осауленко. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/express/expres_u.html
4. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Офіційний сайт міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/>

6. Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/>

7. Проект Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/>

8. Розвиток промислового потенціалу України в процесі після кризового відновлення / О. В. Собкевич, А. І. Сухоруків, В. Г. Савенко [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 48 с.

REFERENCES

- "Investytsii zovnishnyoeconomichnoi diialnosti Ukrainy u 2012 rotsi vid 14.02.2013 r. № 03.5-27/217" [Foreign Investments of Ukraine in 2012 from 02.14.2013, the № 03.5-27/217]. http://ukrstat.org/uk/express/expres_u.html [Legal Act of Ukraine]. <http://www.me.gov.ua/>
- Ofitsiyni sait derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- Ofitsiyni sait ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. <http://www.me.gov.ua/>
- "Prohrama ekonomichnykh reform na 2010-2014 roky" [Economic Reform Program for 2010-2014]. <http://www.president.gov.ua/>
- Sobkevych, O. V., Sukhorukov, A. I., and Savenko, V. H. *Rozvytok promysloвого potentsialu Ukrainy v protsesi pislia kryzovoho vidnovlennia* [The development of industrial potential of Ukraine in the process of recovery after the crisis]. Kyiv: NISD, 2010.
- "World Investment Report 2010, UNCTAD" <http://unctad.org/>
- Zaruba, V. Ya., Orlov, P. A., and P Kosenko, A. "Investitsionnaia otsenka konkurentnykh preimushchestv i rynochnoy koniunkturny promyshlennykh predpriatiy" [Investment assessment of competitive advantages and market industrial companies]. *Biznes Inform*, no. 7 (2012): 24-27.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ ЯК ЧИННИКОМ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ

МІЩУК Є. В., АДАМОВСЬКА В. С.

УДК 658.152:622.7.002

Міщук Є. В., Адамовська В. С. Особливості управління інвестиціями як чинником підвищення рівня економічної безпеки підприємств гірничо-металургійного комплексу

У статті визначено, що забезпечення економічної безпеки підприємства на заданому рівні потребує необхідних інвестиційних ресурсів. Інвестиції запропоновано розглядати не в контексті інвестиційної безпеки, як складової економічної безпеки підприємства, а як чинник впливу на рівень останньої. Інвестиційні проекти з підтримання (досягнення) заданого рівня економічної безпеки запропоновано вважати альтернативними та різномасштабними. Серед етапів управління інвестиціями ключовим визнано їх оцінку. У статті обґрунтовується методичний підхід до оцінки економічної ефективності альтернативних різномасштабних інвестиційних проектів на основі приведених приростів їх інвестицій, у якому, на відміну від існуючих, визначення величин приведених приростів інвестицій і відповідних доходів за ними здійснюється шляхом приведення сум інвестицій обох проектів на початок періоду їх внесення, а сум доходів за ними – на кінець оцінюваного періоду. При цьому враховуються різні дисконтні ставки за кожним із порівнюваних варіантів залежно від рівня їх ризику. Суми знайдених приведених приростів порівнюються між собою з урахуванням дисконтної ставки проекту з більшим обсягом інвестицій. Це дозволяє обґрунтувати доцільність здійснення не лише суми вкладень в інвестиційний проект забезпечення заданого рівня певної складової економічної безпеки з меншим обсягом необхідних інвестицій, а й їх приросту в альтернативному варіанті.

Ключові слова: інвестиції, альтернативні інвестиційні проекти, оцінка, економічна безпека.

Формул: 4. **Бібл.:** 8.

Міщук Євгенія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, аудиту і фінансового аналізу, Криворізький національний університет (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

E-mail: tdutybz.07@mail.ru

Адамовська Вікторія Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра обліку, аудиту і фінансового аналізу, Криворізький національний університет (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

E-mail: tdutybz.07@mail.ru

УДК 658.152:622.7.002

UDC 658.152:622.7.002

Мищук Е. В., Адамовская В. С. Особенности управления инвестициями как фактором повышения уровня экономической безопасности предприятий горно-металлургического комплекса

В статье определено, что обеспечение экономической безопасности предприятия на заданном уровне требует необходимых инвестиционных ресурсов. Инвестиции предложено рассматривать не в контексте инвестиционной безопасности, как составляющей экономической безопасности предприятия, а как фактор влияния на уровень последней. Инвестиционные проекты по поддержанию (достижения) заданного уровня экономической безопасности предложено считать альтернативными и разномасштабными. Среди этапов управления инвестициями ключевым признано их оценку. В статье обосновывается методический подход к оценке экономической эффективности альтернативных разномасштабных инвестиционных проектов на основе приведенных приростов их инвестиций, в котором, в отличие от существующих, определения величин приведенных приростов инвестиций и соответствующих доходов по ним осуществляется путем приведения сум инвестиций обоих проектов на начало периода их внесения, а сум доходов за ними – на конец оцениваемого периода. При этом учитываются различные учетные ставки по каждому из сравниваемых вариантов в зависимости от уровня их риска. Суммы найденных приведенных приростов сравниваются между собой с учетом дисконтной ставки проекта с большим объемом инвестиций. Это позволяет обосновать целесообразность осуществления не только суммы вложений в инвестиционный проект обеспечения заданного уровня определенной составляющей экономической безопасности с меньшим объемом необходимых инвестиций, но и их прироста в альтернативном варианте.

Ключевые слова: инвестиции, альтернативные инвестиционные проекты, оценка, экономическая безопасность.

Формул: 4. **Библ.:** 8.

Мищук Евгения Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета, аудита и финансового анализа, Криворожский национальный университет (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

E-mail: tdutybz.07@mail.ru

Адамовская Виктория Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра учета, аудита и финансового анализа, Криворожский национальный университет (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

E-mail: tdutybz.07@mail.ru

Mishchuk Ye. V., Adamovskaya V. S. Specific Features of Managing Investments as a Factor of Increase of the Level of Economic Security of Enterprises of Mining and Smelting Complex

The article identifies that ensuring economic security of an enterprise at a set level requires necessary investment resources. It offers to consider investments not in the context of investment security as a component of economic security of an enterprise, but as a factor of influence upon the level of the latter. Investment projects on holding (achieving) the set level of economic security are offered to be considered alternative and non-uniformly scaled. The key stage of investments management is their assessment. The article justifies a methodical approach to assessment of economic efficiency of alternative non-uniformly scaled investment projects on the basis of reduced increases of their investments, in which, unlike in existing ones, determination of values of reduced increases of investments and relevant income on them is conducted by means of reducing sums of investments of both projects at the beginning of the period of their receipt, and sums of income by them – at the end of the assessed period. Moreover, different discount rates by each of the compared variants are taken into account depending on the level of their risk. The sums of the found reduced increases are compared with each other with consideration of the discount rate of the project with a bigger volume of investments. This allows justification of expediency of carrying out not only the sum of investments into an investment project of ensuring the set level of a certain component of economic security with lower volume of necessary investments, but also their increase in the alternative variant.

Key words: investments, alternative investment projects, assessment, economic security.

Formulae: 4. **Bibl.:** 8.

Mishchuk Yevheniya V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting, Auditing and Financial Analysis, Kryvyi Rig National University (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

E-mail: tdutybz.07@mail.ru

Adamovskaya Viktoriya S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting, Auditing and Financial Analysis, Kryvyi Rig National University (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

E-mail: tdutybz.07@mail.ru

У науковій літературі пропонуються різні підходи до вибору стратегії підвищення рівня економічної безпеки підприємства. Серед них виділяють стратегії, орієнтовані на усунення існуючих загроз або запобігання можливим загрозам економічній безпеці підприємства; спрямовані на запобігання впливу існуючих або можливих загроз чи на компенсацію збитку [1]. При цьому досягнення стану економічної безпеки передбачає не тільки постійну реалізацію заходів щодо виявлення загроз та запобігання їм, а й управління фінансово-господарською, інвестиційною діяльністю підприємства, а також безпосередньо інвестиційними проектами.

Управління інвестиціями має велике значення для підприємства, оскільки їх ефективна реалізація впливає на його майбутній фінансово-економічний стан. У зв'язку з цим підвищуються вимоги до вибору й оцінки інвестиційних проектів. Нині вітчизняні підприємства гірничо-металургійного комплексу використовують в основному зарубіжні методики оцінки ефективності інвестиційних проектів, які, на погляд ряду вітчизняних науковців, недостатньо адаптовані до сучасних умов господарювання в Україні. Тому актуальним завданням є вдосконалення методичних підходів до управління інвестиціями, головним етапом якого є їх оцінка.

Питанням теорії та методики оцінювання ефективності інвестиційних проектів в умовах ринкових відносин присвятили роботи відомі зарубіжні та вітчизняні вчені: У. Беренс, Г. Бірман, Ю. Ф. Брігхем, П. Уайт, П. М. Хавранек, І. О. Бланк, М. С. Герасимчук, А. Ф. Гойко, В. М. Гриньова, Т. І. Лепейко, А. В. Мертенс, П. Г. Перерва, А. А. Пересада, П. А. Орлов, В. П. Савчук, В. В. Бондарьов, Н. Є. Воронов, П. Н. Завлін, В. В. Ковальов, З. П. Румянцева, А. І. Яковлев, О. М. Ястремська, В. Д. Шапіро та ін. При цьому науковцями запропоновано теоретичні та методичні підходи до визначення й моніторингу підприємствами власної інвестиційної привабливості з метою забезпечення реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямованих на розширення економічного потенціалу підприємства. У роботах Г. С. Мерзликіної, Л. Д. Ревуцького, Л. С. Шаховської та інших розроблено підходи до оцінки виробничого, економічного і фінансового потенціалу. Проблемам управління реальними інвестиціями підприємств також присвячена велика кількість робіт зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів: Т. Бень, К. Балдина, В. Бочарова, А. Вострокнутової, Г. Джурабаєвої, А. Івасенко, С. Ібрагімова, А. Ізмайлова, Н. Лахметкіної, В. Максимової, Г. Маховікової та ін.

Окремо слід відмітити праці вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема Л. І. Абалкіна, Г. О. Андрощука, Б. М. Андрушківа, М. А. Бендикова, А. А. Беспалька, О. М. Вакульчик, В. Ф. Гапоненка, С. В. Глушенка, Ф. І. Євдокімова, С. М. Ільяшенка, М. І. Камлика, А. В. Козаченко, І. М. Кондрата, П. П. Крайнева, О. М. Ляшенко, В. І. Мунтіяна, Є. О. Олейнікова, І. Л. Плотнікової, Н. О. Подлужної, С. Ф. Покропівного, В. П. Пономарьова, В. Я. Нусінова, А. М. Турила, Г. А. Семенова, С. М. Шкарлета та інших, в яких висвітлено теоретичні аспекти економічної безпеки підприємства та методики її оцінки.

Разом з тим, питання управління інвестиціями як чинником підвищення рівня економічної безпеки підпри-

ємств не знайшло остаточного вирішення, тому потребує подальшого дослідження. Недостатньо висвітленими залишаються проблеми оцінки економічної ефективності інвестицій з позиції їх впливу на рівень економічної безпеки підприємства. Усе це підкреслює необхідність досліджень в окресленому напрямку й актуальність теми даної статті.

У науковій літературі погляд на взаємозв'язок таких економічних категорій як інвестиції та економічна безпека має дуальний характер. З одного боку, реалізація забезпечення економічної безпеки підприємства потребує формування необхідних інвестиційних ресурсів [2]. Крім того, саме рівень економічної безпеки підприємства виступає одним із найважливіших показників інвестиційної привабливості та надійності підприємства. З іншого боку, більшість науковців до складу економічної безпеки відносить також інвестиційну безпеку. При цьому традиційно вважається, що проблема забезпечення інвестиційної безпеки може виникати у підприємства в разі залучення ним вітчизняних чи іноземних інвестицій, а також у випадку вкладання самим суб'єктом господарювання своїх активів у певні інвестиційні проекти. Рівень інвестиційної безпеки визначають здатністю підприємства своєчасно виплачувати передбачені інвестиційним договором доходи інвесторам, а також безперешкодно отримувати належний рівень доходу на власні інвестиції [3]. Особливого значення забезпечення інвестиційної безпеки набуває в періоди економічних криз.

Інвестиційні проекти досягнення тією чи іншою складовою економічної безпеки заданого рівня відрізнятимуться між собою за об'єктами вкладання коштів, за обсягами необхідних інвестиційних ресурсів, за строками служби. Ми вважаємо, що в більшості випадків такі інвестиційні проекти будуть альтернативними та різномасштабними. Альтернативність проектів проявляється в тому, що вони мають альтернативні варіанти їх реалізації, можуть бути замінені іншими аналогічними проектами та /або оцінюватися у порівнянні з ними. Наприклад, для підвищення загального рівня економічної безпеки підприємства можуть розглядатися два варіанти: інвестиції в кадрову безпеку або інвестиції в техніко-технологічну безпеку. Різномасштабність проектів полягає в тому, що для досягнення різних складових економічної безпеки потребуються різні суми інвестицій. Порівняння двох різномасштабних інвестиційних проектів має низку особливостей, а тому потребує певної методики, нового підходу, виклад якої є метою даної статті.

З метою забезпечення однозначності результатів динамічної оцінки й ранжирування варіантів інвестиційних проектів використовується прирістний метод оцінки ефективності інвестицій, розглянутий у роботах [4; 5]. Так, у роботі [4] І. Г. Єгорової обґрунтовано динамічні показники порівняльної ефективності при виборі альтернативних проектів з різними обсягами інвестування, методичні основи вибору раціональної структури джерел фінансового забезпечення інвестиційного процесу, а також розроблено методику діагностики й обґрунтована прийнятність різновидів статичних і динамічних критеріїв ефективності для адекватної

оцінки та ранжирування варіантів й ін.; автор декларує використання прирідного методу оцінки ефективності різномасштабних інвестиційних проектів, що полягає у визначенні найкращого з попарно порівнюваних варіантів інвестування на основі обраного дисконтованого критерію оцінки прирідного потоку від додаткових інвестицій. До запропонованих у роботі [4] дисконтованих критеріїв порівняльної ефективності належать прирідний дисконтований ефект від додаткових інвестицій, прирідний індекс рентабельності додаткових інвестицій, внутрішня норма рентабельності прирідного потоку від додаткових інвестицій, зовнішня норма рентабельності прирідного потоку від додаткових інвестицій. Однак методика Єгорової І.Г [4] має недоліки, які необхідно усунути:

1) використання єдиної дисконтної ставки для порівняння різномасштабних інвестиційних проектів (q). Вибір величини дисконтної ставки в процесі приведення окремих показників до теперішньої вартості повинен бути диференційований для окремих інвестиційних рішень. У процесі такої диференціації мають бути враховані рівень ризику, ліквідності й інші індивідуальні характеристики кожного з порівнюваних варіантів;

2) вибір за основоположний показник оцінки ефективності альтернативних варіантів порівнюваних проектів показника внутрішньої норми рентабельності (IRR). Оцінка ефективності інвестицій має здійснюватися на основі системи загальноприйнятих показників, які будуть давати повну інформацію про доцільність упровадження інвестиційного проекту. Сам критерій IRR повинен порівнюватися з відсотковою ставкою проекту з більшим обсягом інвестицій, з метою урахування найбільшого рівня ризику його впровадження. Тому нами запропоновано для досягнення абсолютної зіставності при порівнянні альтернативних інвестиційних проектів забезпечення заданого рівня економічної безпеки підприємства на основі прирідного методу, враховувати диференціацію дисконтних ставок по кожному з порівнюваних варіантів в залежності від рівня їх ризику.

В економічній літературі виникають дискусії, зумовлені розумінням економічної природи й обґрунтування рівня дисконтної ставки (q), а також визначення характеру функціональної залежності коефіцієнта ефективності інвестицій від норми дисконтної ставки. Цю залежність можна встановити шляхом порівняння величини приведених витрат за варіантом інвестування з витратами, приведеними до щорічної (ануїтетної) величини методом дисконтування. Удосконалення методів оцінки інвестиційної привабливості проектів вимагає об'єктивного аналізу ефективності використання доходів, отриманих у ході інвестиційної діяльності підприємства. Тому необхідно застосовувати прийом Дж. Фрідмана, а саме: метод розрахунку модифікованої норми прибутковості ($MIRR$), що розраховується за проектами, які передбачають розподіл інвестиційних витрат за роками, і використовується для усунення одного з недоліків внутрішньої норми прибутковості – припущення про реінвестування за IRR . Тобто інвестиційні доходи реінвестуються не повністю, а на рівні норми дисконту [6].

На практиці можливі такі варіанти прогнозу значення рівня інвестицій: а) якщо відомо про майбутні великі інвестиційні проекти підприємства й рівень їхньої рентабельності, то на цій основі можна розрахувати значення рівня реінвестицій; б) розрахувати рівень рентабельності за декількома великими проектами в попередні періоди й екстраполювати зміну значення на майбутнє (можна використовувати вбудований у програму екстраполятор трендів). Якщо отримані в результаті інвестиційного проекту надходження грошових коштів вкладаються на депозитні рахунки в банк під проценти або здійснюється придбання цінних паперів, то при розрахунку рівня реінвестицій ураховуються і депозитна ставка та обсяг коштів (доходність і вартість для цінних паперів). Якщо інвестиції здійснюються із залученням як власного, так і позикового капіталу, і для визначення рівня реінвестицій використовується $MIRR$, то бар'єрна ставка розраховується з урахуванням зваженої середньої вартості капіталу ($WACC$) [7; 8].

У зв'язку з розглянутим запропоновано вдосконалити існуючий у літературі прирідний метод оцінки інвестиційних проектів. Для цього суми інвестицій за оцінюваними проектами приводяться на початок періоду внесення інвестицій за різними дисконтними ставками, а суми доходів від їх упровадження – на кінець відповідного періоду, і знаходяться приведені величини приростів відповідно інвестицій і доходів за ними. При цьому, на відміну від існуючих методик, нами враховуються різні дисконтні ставки за кожним із порівнюваних варіантів залежно від рівня їх ризику. Це дозволяє обґрунтувати доцільність здійснення не лише суми вкладень в інвестиційний проект з меншим обсягом необхідних інвестицій, а й їх приросту в альтернативному варіанті. Зазначені величини визначаються за формулами:

$$PI = \sum_{t=0}^T \left(\frac{I_{\delta t}}{(1+q_{\delta})^t} - \frac{I_{m t}}{(1+q_m)^t} \right); \quad (1)$$

$$PD = \sum_{t=0}^T (D_{\delta t} \times (1+q_{\delta})^t - D_{m t} \times (1+q_m)^t), \quad (2)$$

де PI – величина приведених приростів інвестицій, грн; T – життєвий цикл проекту, рік; t – рік реалізації проекту; $I_{\delta t}$, $I_{m t}$ – інвестиції, відповідно, більшого й меншого інвестиційних проектів у t -му році, грн; q_{δ} , q_m – дисконтна ставка, відповідно, більшого й меншого інвестиційних проектів, частка од.; PD – величина приведених приростів доходів, грн; $D_{\delta t}$, $D_{m t}$ – доходи, відповідно, більшого й меншого інвестиційних проектів у t -му році, грн.

Уникаючи недоліку, який полягає у застосуванні єдиної норми дисконтної ставки впродовж усього інвестиційного проекту без урахування ризику, нами запропоновано при порівнянні величин приведених приростів інвестицій і доходів за ними враховувати диференціацію дисконтних ставок за альтернативними проектами. Це дозволяє індивідуально підходити до кожного інвестиційного проекту, який має власний рівень ризику. Пропонуємо за загальноприйнятими показниками оцінювати не самі інвестиції, а їх приведені прирости, зокрема

чистий приведений дохід від приведених додаткових інвестицій, період їх окупності, а також внутрішня норма рентабельності приведених приростів інвестицій, яку, у свою чергу, запропоновано співставляти з відсотковою ставкою більшого інвестиційного проекту, як такого, що має найбільший ризик. Як було вище зазначено, прийом, за яким здійснювалося приведення сум інвестицій за оцінюваними проектами на початок періоду внесення інвестицій за різними дисконтними ставками, і суми доходів від їх упродовження – на кінець відповідного періоду, взято нами у відомого економіста Дж. Фрідмана. Однак ми його вдосконалили з урахуванням того, що приводили не самі інвестиції і доходи за ними, а їх прирости.

Доходність альтернативних інвестиційних проектів неперіодичної послідовності грошових потоків може змінюватися з часом, тому грошові потоки в загальному вигляді повинні бути дисконтвані за ставкою, значення якої відповідає моменту часу, у якому вони виникають. Залежно від мінливості грошових потоків від реалізації різномасштабних інвестиційних проектів (інвестиційних доходів D_{M_t} і D_{B_t} та інвестиційних витрат I_{M_t} і I_{B_t} попарно порівнюваних інвестиційних проектів) можливі такі випадки: 1) $I_{B_t} > I_{M_t}$, $D_{B_t} > D_{M_t}$; 2) $I_{B_t} < I_{M_t}$, $D_{B_t} > D_{M_t}$; 3) $I_{B_t} < I_{M_t}$, $D_{B_t} < D_{M_t}$.

Використання наведених варіантів нерівностей необхідно для обґрунтування вибору кращого інвестиційного проекту. Безумовно, якщо при порівнянні альтернативних інвестиційних проектів отримано другий варіант нерівностей ($I_{B_t} < I_{M_t}$, $D_{B_t} > D_{M_t}$), то немає сенсу проводити подальші розрахунки, оскільки логічним буде вибрати другий інвестиційний проект, за яким інвестиційні доходи вище, а інвестиційні витрати менше. Якщо ж при порівнянні альтернативних інвестиційних проектів отримано перший або третій варіант нерівностей, то доцільно здійснювати вибір найкращого проекту за показниками ефективності. З метою розв'язання питання порівняння альтернативних різномасштабних інвестиційних проектів з різними дисконтними ставками нами вдосконалено методичний підхід до оцінки економічної ефективності проектів і вибору найкращого з них на основі приростного методу, що обґрунтовано раніше.

За запропонованою методикою на основі приростного методу розраховується внутрішня норма рентабельності приведених приростів інвестицій (IRR') для попарного порівняння різномасштабних інвестиційних проектів, яка у свою чергу, порівнюється з відсотковою ставкою більшого інвестиційного проекту. У роботі IRR' – це така норма прибутковості, при якій чистий приведений дохід від додаткових інвестицій, розрахований як різниця приведених приростів доходів і витрат за відповідними дисконтними ставками, і дорівнює нулю. При однакових життєвих циклах проектів методом ітерацій (підбору) можливих значень дисконтних ставок визначається оптимальне значення ставки дисконту, що урівнює приведені витрати й надходження.

В існуючому приростному методі [4] оцінки альтернативних інвестиційних проектів не враховується можливість різного рівня ризику за оцінюваними проектами і використовується єдина дисконтна ставка. У зв'язку з цим вважаємо, що такий метод майже еквіва-

лентний стандартним методикам оцінки інвестиційних проектів з рівними обсягами інвестицій.

При визначенні величини приведених приростів інвестицій та відповідних доходів від них, враховується диференціація дисконтної ставки по кожному з порівнюваних варіантів залежно від рівня їх ризику. Для цього інвестиції по оцінюваним проектам, а саме: інвестиції менш капіталомісткого проекту (I_{M_t}) та інвестиції більшого за обсягами фінансування інвестиційного проекту (I_{B_t} приводяться на початок періоду їх внесення за відповідними дисконтними ставками q_M , q_B . Тобто інвестиції меншого проекту (I_{M_t}) дисконтуються за дисконтною ставкою q_M , а інвестиції більшого (I_{B_t}) – відповідно за ставкою q_B і знаходиться різниця отриманих значень, тобто величина приросту інвестицій по альтернативним різномасштабним інвестиційним проектам ($\Delta I_t = I_{B_t} - I_{M_t}$).

Отримані доходи від інвестиційної діяльності за альтернативними проектами (D_{M_t} і D_{B_t}) у свою чергу перераховуються на кінець досліджуваного періоду, відповідно за дисконтними ставками q_M , q_B . Відповідно доходи по меншому інвестиційному проекту (D_{M_t}) – за ставкою q_M , доходи більш капіталомісткого варіанту інвестування (D_{B_t}) – за дисконтною ставкою q_B . Після чого знаходиться величина приросту доходів ($\Delta D_t = D_{B_t} - D_{M_t}$).

При порівнянні величин приведених приростів інвестицій і доходів за ними обґрунтовано доцільність використання ставки проекту з більшими грошовими потоками, який має і більший фінансовий ризик. При цьому визначаються стандартні показники оцінки не самих інвестицій, а їх приростів.

На основі приведених величин приростів інвестицій і відповідно доходів по них за різними дисконтними ставками запропоновано розраховувати показник внутрішньої норми рентабельності приросту інвестицій (IRR') за формулою:

$$\sum_{t=1}^T \frac{\Delta D_t - \Delta I_t}{(1 + IRR')^t} = 0, \quad (3)$$

де ΔI_t – величина приросту інвестицій в t -му році реалізації інвестиційних проектів, приведеними на початок року за різними дисконтними ставками q_M і q_B , грн; ΔD_t – величина приросту доходів по інвестиціях у t -му році експлуатації об'єкта, приведених на кінець досліджуваного періоду за дисконтними ставками q_M і q_B інвестиційних проектів у періоді t , грн; IRR' – внутрішня норма рентабельності приросту інвестицій, частка од.; $t = 1, 2, 3, \dots, T$ – порядкові номери років інвестиційного періоду (життєвого циклу); T – кількість періодів.

Внутрішню норму рентабельності приведених приростів інвестицій запропоновано співставляти з відсотковою ставкою більшого інвестиційного проекту. Пропонуємо у випадку, коли знайдене значення показника внутрішньої норми рентабельності приросту інвестицій (IRR') перевищує або дорівнює відсотковій ставці більшого інвестиційного проекту (q_B) обирати більш капіталомісткий варіант. У випадку, якщо $IRR' < q_B$, тоді капіталомісткий проект визнається гіршим і виключається з подальшого розгляду. У випадку, коли реалізація інвестиційного проекту з меншим обсягом інвестицій прино-

сильший інвестиційний дохід, ніж капіталомісткий проект, тобто при виконанні умови ($\Delta D_t > 0$ і $\Delta I_t < 0$), тоді приймається рішення про впровадження даного проекту і відхилення більш капіталомісткого варіанту інвестицій. Якщо за результатами розрахунків виникає ситуація, коли $\Delta D_t > 0$, $\Delta I_t < 0$, тобто реалізація інвестиційного проекту з меншим обсягом інвестиційних вкладень приносить більший дохід, ніж капіталомісткий проект, іншими словами, він є більш ефективним, відповідно, приймається рішення про прийняття варіанту з меншим обсягом інвестицій.

Отже, порівняння ефективності альтернативних різномасштабних інвестиційних проектів з різними життєвими циклами за допомогою показника чистого приведенного доходу на основі прирідного методу здійснюється за формулою:

$$NPV' = \sum_{i=1}^T \frac{\Delta D_t}{(1+q_3)^{T-i}} - \sum_{i=1}^T \Delta I_t, \quad (4)$$

де NPV' – чистий приведений дохід, розрахований на основі прирідного методу для порівняння альтернативних різномасштабних інвестиційних проектів, грн; ΔD_t – величина приросту доходів, приведена на початок періоду горизонту ($T - 1$), грн; ΔI_t – приріст інвестиційних витрат за альтернативними проектами, які порівнюються, грн; q_3 – дисконтна ставка, яка визначається залежно від отриманих значень доходів за інвестиційними проектами, приведеними на кінець періоду за відповідними ставками, тобто приймає значення відсоткової ставки, приведені доходи за якою найбільші, %.

При цьому, якщо $NPV' > 0$, то більш ефективним визнається капіталомісткий варіант, тому що різниця в прирості доходів від додатково вкладених коштів і додатковими інвестиціями в його реалізацію, визначеними за дисконтними ставками порівнюваних проектів, перевищує приріст доходів і витрат альтернативного проекту з меншим обсягом інвестицій, визначеними, відповідно, за ставками q_m , q_b . Якщо дорівнює нулю, то альтернативні порівнювані варіанти є рівноцінними. Від'ємне сальдо свідчить про меншу ефективність проекту з більшими інвестиціями. Специфіка оцінки ефективності альтернативних інвестиційних проектів на основі прирідного методу відповідним чином впливає на розрахунок таких показників, як чистий приведений дохід, внутрішня норма рентабельності, а також індекс прибутковості й дисконтований період окупності.

ВИСНОВКИ

Таким чином, особливість управління інвестиціями підприємств гірничо-металургійного комплексу полягає у формуванні інвестиційних проектів по забезпеченню заданого рівня економічної безпеки в цілому та кожною її складовою окремо. Такі проекти визнано альтернативними та різномасштабними, а ключовим моментом при їх управлінні визнано оцінку. Зпропонований методичний підхід до оцінки економічної ефективності альтернативних різномасштабних інвестиційних проектів з підтримки або досягнення заданого рівня економічної безпеки дозволяє обґрунтувати доцільність здійснення не лише суми вкладень в інвестиційний проект з меншим обсягом необхідних інвестицій, а й їх приросту в

альтернативному варіанті. Перспективними напрямками наших подальших досліджень є такі: удосконалення класифікації інвестиційних проектів з урахуванням їх впливу на економічну безпеку підприємства, розробка методики визначення суми інвестицій, яка необхідна для досягнення окремо кожною складовою економічної безпеки заданого рівня, а також визначення впливу рівня інвестування на загальний рівень економічної безпеки на основі відповідної економіко-математичної моделі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Качалов Р. М. Управление хозяйственным риском / Р. М. Качалов. – М. : Наука, 2002. – 192 с.
2. Дорошенко Т. В. Формування оптимальної структури інвестиційних ресурсів на підприємстві / Т. В. Дорошенко // Фінанси України. – 2002. – № 9. – С. 134 – 138.
3. Єлістратова Ю. О. Економічна безпека сільськогосподарських підприємств та її складові на макро- та макрорівнях / Ю. О. Єлістратова // Інноваційна економіка : Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – С.81 – 86.
4. Єгорова І. Г. Джерела формування та ефективність використання інвестиційних ресурсів у залізорудній промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.01 – економіка промисловості / І. Г. Єгорова. – К. : Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 1999. – 21 с.
5. Хомяков В. И. Совершенствование методической базы оценки и выбора инвестиционных проектов реструктуризации горно-обогатительного производства / В. И. Хомяков, И. Г. Егорова // Реструктуризація економіки та інвестиції в Україні (наукові доповіді міжнародної науково-практичної конференції). – Ч. 2. – Чернівці : ЧДУ, 1998. – С. 138 – 146.
6. Фридман Дж. Анализ и оценка недвижимости / Дж. Фридман, Н. Ордуэй. – М. : Дело ЛТД, 1995. – 426 с.
7. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К. : МП «ИТЕМ» ЛТД ; «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 1995. – 448 с.
8. Бланк И. А. Управление инвестициями предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр ; Эльга, 2003. – 480 с.

REFERENCES

- Blank, I. A. *Investitsionnyy menedzhment* [Investment management]. Kyiv: ITEM LTD; Yunayted London Treyd Limited, 1995.
- Blank, I. A. *Upravlenie investitsiyami predpriatiia* [Investment Management Company]. Kyiv: Nika-Tsentr; Elga, 2003.
- Doroshenko, T. V. "Formuvannia optymalnoi struktury investytsiinykh resursiv na pidpriemstvi" [Forming of optimum structure of investment resources in the enterprise]. *Finansy Ukrainy*, no. 9 (2002): 134-138.
- Fridman, Dzh., and Orduy, N. *Analiz i otsenka prinosiashchey dokhod nedvizhimosti* [Analysis and evaluation of real estate income]. Moscow: Delo LTD, 1995.
- Khomiakov, V. Y., and Ehorova, Y. H. "Sovershenstvovanye metodycheskoj bazy otsenky u vybora ynvestytsyonnykh proektov restrukturyzatsyy horno-obohatyelnogo proyvodstva" [Improvement of the methodological framework for evaluating and selecting investment projects, restructuring of mining and processing industry]. *Restrukuryzatsiia ekonomiky ta investytsii v Ukraini*. Chervivsi: ChDU, 1998. 138-146.
- Kachalov, P. M. *Upravlenie khoziaystvennym riskom* [Management of economic risk]. Moscow: Nauka, 2002.
- Yehorova, I. H. "Dzherela formuvannia ta efektyvnist vykorystannia investytsiinykh resursiv u zalizorudnii promyslovosti" [Sources of investment and efficient use of resources in the iron ore industry]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.07.01*, 1999.
- Yelastratova, Yu. O. "Ekonomichna bezpeka silskohospodarskykh pidpriemstv ta ii skladovi na makro- ta makrorivniakh" [The economic security of agricultural enterprises and its components at the macro- and macro levels]. *Innovatsiina ekonomika*: 81-86.

АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НА БАЗЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

БАШТА А. И., ИВАНОВА А. С.

УДК 338.242.2: 338.48 (045)

Башта А. И., Иванова А. С. Аспекты устойчивого развития на базе использования инноваций энергосбережения

В статье проанализировано главное стратегическое направление надежности энергообеспечения рекреационных систем при сохранении темпов экономического роста в условиях повышения эффективности использования энергоресурсов и снижения энергетических потерь на всех этапах. Основными социально-экономическими условиями развития энергосберегающих технологий в рекреационной системе являются: общие социальные перспективы возобновляемой энергетики, подготовка квалифицированных кадров, требования к энергетике в условиях устойчивого развития, маркетинг энергосбережения. Были поставлены и реализованы задачи: сформировать теоретико-методологические положения анализа развития энергосберегающих технологий в рекреационной системе по группам социально-экономических условий; обосновать мероприятия, необходимые для технологического прорыва в социально-экономической сфере энергосбережения в рекреационной системе; выявить и проанализировать программы по экономической поддержке производства энергии ВИЭ в Украине и Крыму, правовую базу; рассмотреть «зеленые тарифы» в Украине и странах ЕС; выявить преимущества развития солнечной энергии в Украине. На современном этапе необходимо в первую очередь ускорять разработку учебно-методического комплекса переподготовки и повышения квалификации персонала, чьи знания носят приближенный теоретический характер, либо, наоборот, существуют только практические навыки. Научно-технологический прорыв будет возможным при объективном росте наукоёмкости производственного процесса и интеллектуализации труда человека. Методология энергосберегающих инноваций включает расширение научного познания, развитие рекреационного сектора в реальном времени, использование методов сравнительно-аналитической оценки и бенчмаркинга.

Ключевые слова: энергосбережение, инновации, устойчивое развитие, «зеленый тариф», солнечная энергия.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Башта Александр Иванович – доктор экономических наук, профессор, директор Крымского научного центра НАН Украины и МОН Украины (пр. Вернадского, 2, Симферополь, 95007, Украина)

Иванова Анастасия Сергеевна – магистрант, Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского (пр. Вернадского, 4, Симферополь, 95007, Украина)

E-mail: anastasiya.gregu@mail.ru

УДК 338.242.2: 338.48 (045)

Башта О. И., Иванова А. С. Аспекты устойчивого развития на базе использования инноваций энергосбережения

У статті проаналізовано головний стратегічний напрямок надійності енергозабезпечення рекреаційних систем при збереженні темпів економічного зростання в умовах підвищення ефективності використання енергоресурсів і зниження енергетичних втрат на всіх етапах. Основними соціально-економічними умовами розвитку енергосберегаючих технологій в рекреаційній системі є: загальні соціальні перспективи відновлюваної енергетики, підготовка кваліфікованих кадрів, вимоги до енергетики в умовах сталого розвитку, маркетинг енергосбереження. Були поставлені і реалізовані завдання: сформувані теоретико-методологічні положення аналізу розвитку енергосберегаючих технологій в рекреаційній системі за групами соціально-економічних умов; обґрунтувати заходи, необхідні для технологічного прориву в соціально-економічній сфері енергосбереження в рекреаційній системі; виявити і проаналізувати програми з економічної підтримки виробництва енергії ВДЕ в Україні і Криму, правову базу; розглянути «зелені тарифи» в Україні та країнах ЄС; виявити переваги розвитку сонячної енергії в Україні. На сучасному етапі необхідно в першу чергу прискорювати розробку навчально-методичного комплексу перепідготовки і підвищення кваліфікації персоналу, чий знання носять наближений теоретичний характер, або, навпаки, існують тільки практичні навички. Науково-технологічний прорив буде можливим при об'єктивному зростанні наукоємності виробничого процесу та інтелектуалізації праці людини. Методологія енергосберегаючих інновацій включає розширення наукового пізнання, розвиток рекреаційного сектора в реальному часі, використання методів порівняльно-аналітичної оцінки і бенчмаркінгу.

Ключові слова: енергосбереження, інновації, сталий розвиток, «зелений тариф», сонячна енергія.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Башта Олександр Іванович – доктор економічних наук, професор, директор Кримського наукового центру НАН і МОН України (пр. Вернадського, 2, Симферополь, 95007, Україна)

Іванова Анастасія Сергіївна – магістрант, Таврійський національний університет ім. В. І. Вернадського (пр. Вернадського, 4, Симферополь, 95007, Україна)

E-mail: anastasiya.gregu@mail.ru

UDC 338.242.2: 338.48 (045)

Bashta A. I., Ivanova A. S. Aspects of Stable Development on the Basis of Use of Innovation Energy-Saving

The article analyses the main strategic direction of reliability of energy supply of recreation systems with preservation of rates of economic growth under conditions of increase of efficiency of use of energy resources and reduction of energy losses at all stages. The main socio-economic conditions of development of energy-saving technologies in recreation systems are: common social prospects of renewable energy, training qualified personnel, requirements to energy industry under conditions of stable development and marketing of energy saving. The following tasks were set and realised: to form theoretical and methodological provisions of analysis of development of energy-saving technologies in a recreation system by groups of socio-economic conditions; to justify measures required for a technological breakthrough in the socio-economic sphere of energy saving in a recreation system; to reveal and analyse programmes on economic support of production of renewable sources of energy in Ukraine and Crimea and the legal base; to consider feed-in tariffs in Ukraine and EU countries; to reveal advantages of development of solar energy in Ukraine. At the modern stage it is necessary, first of all, to accelerate development of training and methodical complex of retraining and additional training of personnel, whose knowledge has approximate theoretical character or purely practical one. The scientific and technological breakthrough could only be possible in the event of objective growth of science intensity of the production process and intellectualisation of labour. Methodology of energy-saving innovations includes expansion of scientific cognition, development of the recreational sector in real time and use of methods of comparative and analytical assessment and benchmarking.

Key words: energy-saving, innovations, stable development, feed-in tariff, solar energy.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 9.

Bashta Aleksandr I. – Doctor of Science (Economics), Professor, Director of the Crimean Scientific Center of NAS and MES of Ukraine (pr. Vernadskogo, 2, Simferopol, 95007, Ukraine)

Ivanova Anastasiya S. – Graduate Student, Taurida National V. I. Vernadsky University (pr. Vernadskogo, 4, Simferopol, 95007, Ukraine)

E-mail: anastasiya.gregu@mail.ru

Аля крымского региона туристско-рекреационная сфера является приоритетным направлением социально-экономического развития. Эффективность работы рекреационных объектов, осуществляющих комплексное обслуживание отдыхающих, в значительной степени зависит от энергопотребления. Главным стратегическим направлением надежности энергообеспечения рекреационных систем при сохранении темпов экономического роста должно стать повышение эффективности использования энергоресурсов и снижения потерь на всех этапах от ее производства до потребления [1].

Весомый вклад в исследование развития ресурсосбережения в рекреационной системе Украины, инновационных основ функционирования объектов рекреации и энергосбережения осуществили Абдулаев Р. А., Багров Н. В., Багрова Л. А., Боков В. А., Бузни А.Н., Маркина И. А., Наливайченко С. П., Подсолонко В. А., Цехла С. Ю. и др.

Основными социально-экономическими условиями развития энергосберегающих технологий в рекреационной системе являются: общие социальные перспективы возобновляемой энергетики, подготовка квалифицированных кадров, требования к энергетике в условиях устойчивого развития, маркетинг энергосбережения. Следовательно, *цель* – структурировать особенности развития рекреационной сферы на базе энергосберегающих технологий. Были поставлены *задачи*: сформировать теоретико-методологические положения анализа развития энергосберегающих технологий в рекреационной системе по группам социально-экономических условий; обосновать мероприятия, необходимые для технологического прорыва в социально-экономической сфере энергосбережения в рекреационной системе; выявить и проанализировать программы по экономической поддержке производства энергии ВИЭ в Украине и Крыму, правовую базу; рассмотреть «зеленые тарифы» в Украине и странах ЕС; выявить преимущества развития солнечной энергии в Украине.

При осуществлении исследования применялись методы оптимизации, статистические методы. Применялась методология построения научно-практических

сведения для внедрения непосредственно на рекреационных объектах Крыма.

Разработаны теоретико-методологические положения анализа развития энергосберегающих технологий в рекреационной системе по группам социально-экономических условий (табл. 1).

Для каждого теоретико-методологического положения анализа произведено выделение основных сфер анализа. Каждое из представленных направлений включает последовательное рассмотрение современного состояния составляющих анализа, соответствия состояния объектов анализа мировым требованиям, определяются факторы внешней и внутренней среды, выявляются сильные стороны и внешние возможности.

Целью анализа является формирование единого экономического пространства путем разработки оптимальных стратегий социально-экономического развития энергетики рекреационной системы.

В социально-экономической сфере энергосбережения в рекреационной системе для решения перечисленных проблем нужен технологический прорыв, который возможен только при реализации следующих мероприятий:

- ✦ подготовке и переподготовке специалистов нового образца, знания, умения и навыки которых позволяют управлять процессами устойчивого развития на региональном и государственном уровнях в области энергетического обеспечения;
- ✦ ежегодном учете в проекте бюджета Украины по разделу «Научно-исследовательские работы» средств на научно-технические и экономические разработки приоритетных региональных научно-технических программ и предложений в области энергосбережения, в том числе по повышению энергетической эффективности использования альтернативных возобновляемых источников энергии в рекреационной сфере;
- ✦ разработке, использовании и совершенствовании инновационных подходов к управлению и подходов к управлению инновационным предприятием.

Таблица 1

Группы социально-экономических условий устойчивого развития рекреационной системы

Группа социально-экономических условий	Проблемная ситуация в условиях национальной экономики Украины	Теоретико-методологическое положение анализа в рекреационной системе
Социальные	Отсутствие квалифицированных кадров	Анализ кадрового потенциала в перспективности плане
Законодательные	Отсутствие стратегии формирования энергетического комплекса для рекреационной сферы	Анализ нормативно-правовой базы и перспектив ее развития
Экономические	Отсутствие системы маркетинга энергосбережения	Анализ системы экономического стимулирования социальных аспектов устойчивого энергосбережения
Природоохранные	Устаревшие требования к энергетике в условиях устойчивого развития	Анализ соответствия направлений развития энергетики рекреационной системы парадигме устойчивого развития

Источник: [1].

В настоящее время в развитии нетрадиционной и возобновляемой энергетики удалось достигнуть впечатляющих результатов. В последние годы развитыми странами была разработана правовая база, согласно которой энергоснабжающие компании обязаны принимать энергию, вырабатываемую нетрадиционными источниками. Кроме того, разработаны программы по экономической поддержке производства энергии ВИЭ в Украине и Крыму (рис. 1). Появились хорошо финансируемые проекты, на которые ежегодно в мире тратятся огромные средства. С каждым годом все больше стран начинают развивать производство энергетики с ВИЭ. В итоге спрос на оборудование для электростанций, работающих на возобновляемых источниках энергии, постоянно растет, а цены на электроэнергию, выработанную на них, неуклонно приближается к ценам, устанавливаемым на энергию, полученную из традиционных видов топлива [2, 3].

Только в том случае, когда рекреационный комплекс, материализующий результаты творческого (интеллектуального, научного) труда человека, создает условия для приоритетного развития духовного производства (воспроизводства человеческого капитала и научной сферы), будет достигнута неисчерпаемость и возобновляемость источников туристического развития, являющаяся источником его устойчивости.

Поэтому механизм реализации стратегии развития (или механизм управления развитием) рекреационного комплекса должен предусматривать формирование экономики знаний в регионе, т. е. выстраивание единой технологической цепочки, включающей духовное, информационное и материальное производство. Иными словами, через формирование экономики знаний можно обеспечить перевод рекреационного комплекса на наукоемкую основу и долгосрочное функционирование такого наукоемкого рекреационного комплекса.



Рис. 1. Правовое регулирование политики энергосбережения

Стратегия формирования рекреационного комплекса региона в условиях экономики знаний, ориентирующегося на внешние условия функционирования (тенденции глобального мира) и опирающегося на внутренние возможности региона (человеческий капитал), требует формирования механизма, способного решить указанную задачу в достаточно короткие сроки и обеспечить рекреационный комплекс неисчерпаемыми источниками внутреннего саморазвития [4].

В рекреационном комплексе сложилась противоречивая ситуация: с одной стороны, рекреационный комплекс не считает себя ни обязанным поддерживать и обеспечивать процесс расширения научного познания, ни, тем более, ответственным за этот процесс. С другой стороны, без расширяющегося научного познания (расширенного духовного производства) в туризме невозможен ни прогресс, ни рост эффективности, ни, тем более, устойчивое развитие.

Материализация научных знаний превращается в главный источник совершенствования способов производства, а наука – в ведущую отрасль экономики. Современное туристическое развитие становится возможным.

В Крыму солнечная энергия является наиболее мощным и доступным из всех видов нетрадиционных и возобновляемых источников энергии (рис. 2). Переход к солнечной энергетике позволяет снять противоречие между истощением ресурсов и растущим спросом.

ВЫВОДЫ

Выявленные барьеры к устойчивому развитию на базе энергосберегающих технологий не ограничиваются неурегулированным механизмом соответствующей законодательной базы, как принято считать в широких кругах общества. Обобщая характеристики и факторы возникновения и развития перспективных технологических на-

правлений в рекреационном комплексе развитых стран, можно сделать вывод, что все научно-технологические прорывы стали возможными лишь благодаря объективному росту наукоёмкости производственного процесса и интеллектуализации труда человека. Данный рост только предстоит украинскому туристическому сектору, так как, несмотря на общий высокий уровень образованности украинского населения, малоразвитыми остаются специальности узкоспециализированные на определенных инновациях. На современном этапе необходимо в первую очередь ускорить разработку учебно-методического комплекса пере- и повышения квалификации персонала, чьи знания носят приближенный теоретический характер, либо, наоборот, у них только практические навыки.

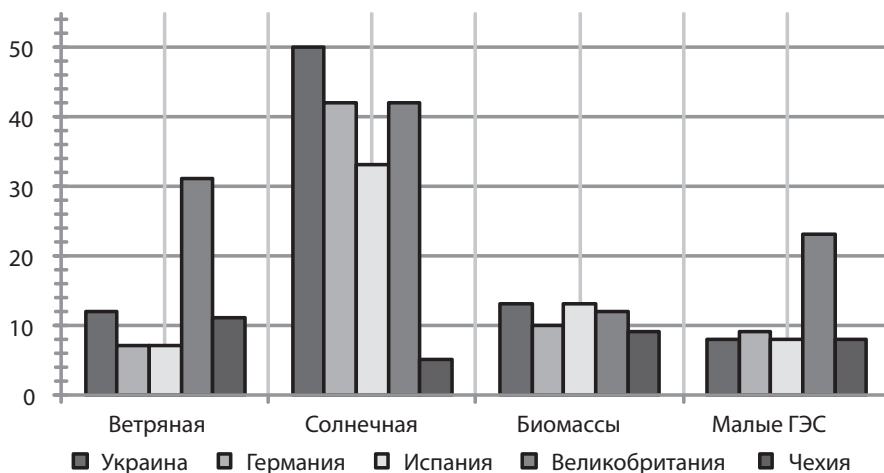


Рис. 2. «Зеленые тарифы» в Украине и странах ЕС, евроцентов за кВт • ч

Источник: Europe's Energy Portal

Об уровне образованности населения страны говорит уровень внедрения инноваций в этой стране. Следовательно, необходимо инициировать принятие Закона Украины (в дополнение к представленной правовой базе) об обязательном включении в проекты жилых и промышленных зданий (определенной их части) солнечных установок, как это сделано во многих развитых странах мира.

Итак, методология энергосберегающих инноваций включает расширение научного познания, развитие и совершенствование рекреационного сектора в реальном времени, использование методов сравнительно-аналитической оценки и бенчмаркинга. Посредством вышеперечисленных мер сфера рекреации и туризма в Крыму обретет особое конкурентное преимущество. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Башта А. И. Инновационная стратегия развития рекреационной системы на базе энергосбережения : [монография] / А. И. Башта. – Симферополь : Доля, 2011. – 354 с.
2. Комплексная программа энергосбережения в Автономной Республике Крым до 2010 года / [С. А. Кибовский, С. К. Петрук, В. А. Сафонов и др.] // Приложение к сборнику «Вопросы развития Крыма». – Симферополь: Таврия, 1998. – 164 с.
3. Прокофьев И. С. Мир учится экономить энергоресурсы / И. С. Прокофьев // Мировая энергетика. – 2007. – № 8. – С. 48 – 49.

4. Sanner B. Ground Heat Sources for Heat Pumps (classification, characteristics, advantages) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.geothermie.de/ueb_seiten/ub_sanner.htm

5. Закон України «Про енергозбереження» // Верховна Рада України. – К. : Відомості Верховної Ради України, 1994. – № 30. – Ст. 283.

6. Багров Н. В. Региональная геополитика устойчивого развития / Н. В. Багров. – К.: Лыбидь, 2002. – 256 с.

7. Багрова Л. А. Современные тенденции развития возобновляемой энергетики в мире / Л. А. Багрова // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 159. – С. 39 – 46.

8. Боков В. А. Энергетика окружающей среды / В. А. Боков, И. Г. Черванев. – Симферополь : ТНУ, 2005. – 187 с.

9. The Physical Science Basis. Contribution of Working Group I to the Fourth Assessment Report of the InterGovernment Panel on Climate Change. / [S. Solomon, D. Qin, M. Manning et al.] // Climate Change 2007. – UK and New York, USA. Cambridge Univ. Press. – IPCC, 2007.

REFERENCES

Bashta, A. I. *Innovatsionnaia strategiiia razvitiia rekreatsionnoy sistemy na baze energosberezheniia* [The innovative strategy of recreational system based on energy savings]. Simferopol: DOLYa, 2011.

Bagrov, N. V. *Regionalnaia geopolitika ustoychivogo razvitiia* [Regional geopolitics of sustainable development]. Kyiv: Lybid, 2002.

Bagrova, L. A. "Sovremennye tendentsii razvitiia vobnovliaemoy energetiki v mire" [Modern trends in the development of renewable energy in the world]. *Kultura narodov Prichernomoria*, no. 159 (2009): 39-46.

Bokov, V. A., and Chervanev, I. G. *Energetika okruzhaiushchey sredy* [Energy Environment]. Simferopol: TNU, 2005.

Kibovskiy, S. A., Petruk, S. K., and Safonov, V. A. *Kompleksnaia programma energosberezheniia v Avtonomnoy Respublike Krym do 2010 goda* [A comprehensive program of energy conservation in the Autonomous Republic of Crimea until 2010]. Simferopol: Tavriia, 1998.

[Legal Act of Ukraine] (1994).

Prokofev, I. C. "Mir uchitsia ekonomit energoresursy" [World learns to save energy]. *Mirovaia energetika*, no. 8 (2007): 48-49.

Sanner, B. "Ground Heat Sources for Heat Pumps (classification, characteristics, advantages)". http://www.geothermie.de/ueb_seiten/ub_sanner.htm

Solomon, S., Qin, D., and Manning, M. "The Physical Science Basis. Contribution of Working Group I to the Fourth Assessment Report of the InterGovernment Panel on Climate Change." In *Climate Change 2007*. UK and New York, USA: Cambridge Univ. Press. – IPCC, 2007.

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ В РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

ФІРСОВА С. Г., МАХІНІЧ Г. О., СПІРИНА І. Г

УДК 658.8.012.25:658.624

Фірсова С. Г., Махініч Г. О., Спіріна І. Г. Комерціалізація інноваційної продукції в реальному секторі економіки

У статті узагальнено практичний досвід функціонування вітчизняного підприємства на ринку України, досліджено ефективне поєднання маркетингової та інноваційної діяльності даного підприємства. Обґрунтовано доцільність визначення стратегії управління інноваціями в товарній політиці, оцінювання результатів маркетингового тестування інноваційної продукції за певними показниками-індикаторами. Запропоновано методику формування комплексного показника оцінювання результатів маркетингового тестування нового продукту для даного підприємства. Сформовано та впроваджено у практичну діяльність даного підприємства матричну форму сегментування ринку інноваційного продукту.

Ключові слова: інноваційний продукт, комерціалізація інноваційного продукту, тестування нового продукту, сегментування ринку нового продукту.

Рис.: 6. **Табл.:** 2. **Формул:** 3. **Бібл.:** 9.

Фірсова Світлана Германівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

E-mail: sfirsova@ukr.net

Махініч Ганна Олександрівна – кандидат економічних наук, начальник відділу якості, сертифікації та стандартизації, Корпорація «ТСМ Груп» (вул. Ямська, 72, Київ, 03680, Україна)

E-mail: qual@steelarm.ua

Спіріна Інна Геннадіївна – магістрант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

E-mail: inna1_07@mail.ru

УДК 658.8.012.25:658.624

Фирсова С. Г., Махинич А. А., Спирина И. Г. Коммерциализация инновационной продукции в реальном секторе экономики

В статье обобщен практический опыт функционирования отечественного предприятия на рынке Украины, исследовано эффективное сочетание маркетинговой и инновационной деятельности данного предприятия. Обоснована целесообразность определения стратегии управления инновациями в товарной политике, оценивания результатов маркетингового тестирования инновационной продукции по определенным показателям-индикаторам. Предложена методика формирования комплексного показателя оценивания результатов маркетингового тестирования нового продукта для данного предприятия. Сформирована и внедрена в практическую деятельность данного предприятия матричная форма сегментирования рынка инновационного продукта.

Ключевые слова: инновационный продукт, коммерциализация инновационного продукта, тестирование нового продукта, сегментация рынка нового продукта.

Рис.: 6. **Табл.:** 2. **Формул:** 3. **Библ.:** 9.

Фирсова Светлана Германовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента инновационной и инвестиционной деятельности, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

E-mail: sfirsova@ukr.net

Махинич Анна Александровна – кандидат экономических наук, начальник отдела качества, сертификации и стандартизации, Корпорация «ТСМ Групп» (ул. Ямская, 72, Киев, 03680, Украина)

E-mail: qual@steelarm.ua

Спирина Инна Геннадьевна – магистрант, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

E-mail: inna1_07@mail.ru

UDC 658.8.012.25:658.624

Firsova S. G., Mahinich A. A., Spirina I. G. The Innovative Products Commercialization in the Real Sector of Economy

In this article the authors generalized the practical experience of the domestic enterprise at the Ukrainian market; investigated the effective combination of marketing and innovation activities of the enterprise; substantiated the expediency of the determination of the strategy of innovations' management in the product policy; estimated the results of the marketing testing of innovative products by certain indexes-indicators; proposed the methodic of forming of the complex index of estimation of the results of marketing testing of new product for the enterprise; formed and put into the enterprise's practice matrix form of the innovative product market segmentation.

Key words: innovative product, commercialization of innovative product, new product testing, segmentation of a new product market.

Pic.: 6. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 9.

Firsova Svetlana G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management of Innovation and Investment, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: sfirsova@ukr.net

Mahinich Anna A. – Candidate of Sciences (Economics), Head of the Department of Quality, Certification and Standardization, Corporation «TSM Group» (vul. Yamska, 72, Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: qual@steelarm.ua

Spirina Inna G. – Graduate Student, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: inna1_07@mail.ru

У сучасних умовах розвитку бізнесу для будь-якого підприємства підвищення рентабельності виробництва і розширення асортименту можна досягти, тільки розробляючи та виводячи на ринок нові продукти. Для того, щоб займати лідируючі позиції на ринку, мати конкурентні переваги серед представників певного виду продукту або послуги, збільшувати частку ринку, завойовувати нових клієнтів і підтримувати ло-

яльність існуючих споживачів, підприємству необхідно поєднувати маркетингову діяльність з інноваційною як у сфері модифікації існуючого товару для продовження його життєвого циклу, так і у сфері створення нового товару, оскільки від їх ефективної взаємодії залежить комерційний успіх нового товару. Тому одним із основних об'єктів уваги кожного підприємства є систематичне розроблення й виведення на ринок нових товарів, що

будуть інноваційними як для самого підприємства, так і для потенційних споживачів.

Значний внесок у розробку теоретичних основ маркетингової інноваційної діяльності зроблено в роботах зарубіжних і вітчизняних авторів: І. Ансоффа, Н. І. Чухрая, Є. В. Редзюка, Ф. Котлера, Е. О. Уткіна, С. М. Ілляшенка, Ж.-Ж. Ламбена, Н. Н. Молчанова, С. В. Литвиненка, Н. П. Гончарової, А. О. Старостіної, В. Я. Кардаша та інших. У той самий час серед науковців, які досліджували теоретичні основи випробовування товарних інновацій, можна виділити Л. В. Балабанову, Ю. В. Каракаю, К. Д. Кленсі, Р. Г. Куперта, П. Г. Перерву, Ф. Уэбстера, О.М. Хотяшеву, Р. Чейза, В. М. Щербаня, Є. І. Нагорного та ін.

У зарубіжних і вітчизняних джерелах опубліковано досить велику кількість теоретичного обґрунтування маркетингової інноваційної діяльності та значення маркетингової служби на кожному етапі інноваційного процесу, а також спостерігається велика зацікавленість щодо цих напрямків як з боку теоретиків, так і практиків, проте недостатньо вивчені особливості практичної реалізації ефективного поєднання маркетингової діяльності з інноваційною підприємствами, що представлені на українському ринку.

Метою статті є узагальнення досвіду вітчизняного підприємства щодо ефективного поєднання маркетингової та інноваційної діяльності, а також формування та впровадження на практиці заходів розробки та виведення нового товару на ринок.

Одним із найяскравіших прикладів успішної комерціалізації інноваційного товару є Корпорація «ТСМ Груп», що представлена на будівельному ринку України. Сьогодні на будівельному ринку існує необхідність розробки, у першу чергу, не окремих систем і комплексів устаткування, а взаємопов'язаних і ефективних системних рішень, що перетворюють просто устаткування і програмні продукти в комплекси, які дозволяють з мінімальними витратами вирішувати завдання, поставлені замовником. Саме цим займається Корпорація «ТСМ Груп».

Корпорація «ТСМ Груп» створена в 2010 р. у результаті реорганізації Корпорації «Трансекспо» та компаній, які входили до неї. Наразі Корпорація «ТСМ Груп» – це компанія, яка об'єднує 9 підприємств: ТОВ «Стіларм», ТОВ «Пріоритет Сервіс», ТОВ «Тісо Архітект Металл енд Гласс Констракшин», ПП «ТіСО-

ПРОДАКШИН», ПП «Тісо Дизайн», ТОВ «Ладобуд», ПП «Тезап», ТОВ «Технології вогнезахисту», ПП «ТіСО-СЕРВІС» [6]. Метою функціонування та розвитку «ТСМ Груп» було і залишається здійснення таких основних напрямків діяльності, як: проектування всього комплексу послуг; виробництво систем доступу залежно від вимог користувача до функціональності, інформативності та масштабу; постачання устаткування провідних світових виробників усіх профільних систем безпеки (таких як BOSCH, SATEL, MINIMAX, FAAC тощо); монтаж у вигляді монтажних підрозділів, які забезпечують необхідний рівень виконання монтажних і пусконаладжувальних робіт на різних за призначенням об'єктах будівництва; сервіс у вигляді гарантійної та післягарантійної підтримки змонтованого устаткування. Для Корпорації «ТСМ Груп» стан зовнішнього та внутрішнього середовища позитивно впливає на інноваційну діяльність, що дозволяє повністю використовувати наявний інноваційний потенціал. Корпорація виводить на ринок нові товари, постійно їх удосконалює, продовжуючи їх життєвий цикл, завойовує нових споживачів та нові ринки, маючи вже 20 міжнародних клієнтів. Результати інноваційної політики Корпорації «ТСМ Груп» є досить успішними. Головні причини генерування інноваційних ідей у Корпорації «ТСМ Груп» можна визначити такі: потреби ринку, попит споживача; підвищення престижу підприємства; конкурентна боротьба на ринку, бажання отримати конкурентні переваги та максимізувати прибуток; бажання працівників поліпшити свою майстерність у конкретній діяльності; пошук вирішення проблем, які виникають під час діяльності.

Джерела інноваційних ідей у відповідних відділах Корпорації «ТСМ Груп» представлено на рис. 1. Генераторами інноваційних ідей у Корпорації «ТСМ Груп» є новатори. До цієї категорії належать винахідники, раціоналізатори, люди, які мають здібності, природний хист, схильність до певного виду діяльності, що розвивається під впливом зовнішніх умов, і бажання виразити своє бачення через створення новинки, новації.

Одним із основних напрямків діяльності Корпорації «ТСМ Груп» є проектування та розробка продуктів та послуг, що складається з кількох етапів: планування проектування та розробки; вхідні дані проектування та розробки; вихідні дані проектування та розробки; аналіз проекту розробки; перевірка проекту; затвердження проекту розробки; управління змінами в проекті. Так,

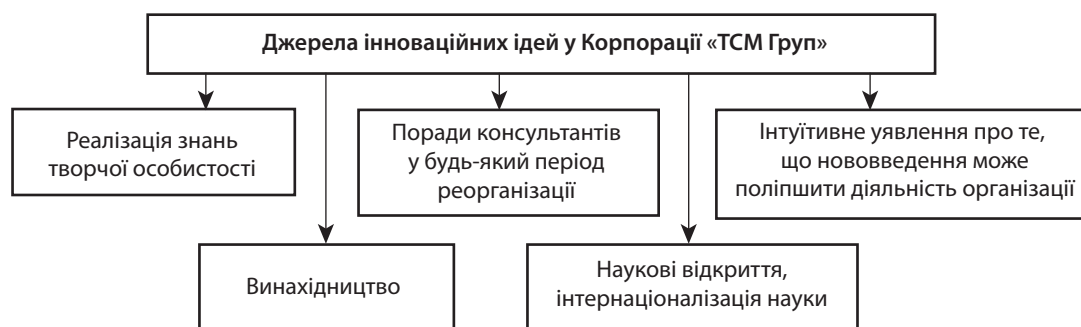


Рис. 1. Основні джерела інноваційних ідей у Корпорації «ТСМ Груп»*

* Розроблено авторами.

для підтвердження якості та безпеки виробленої продукції Корпорація за роки функціонування налагодила тісну співпрацю з найбільшими випробувальними лабораторіями України в сфері будівельного інжинірингу (рис. 2).

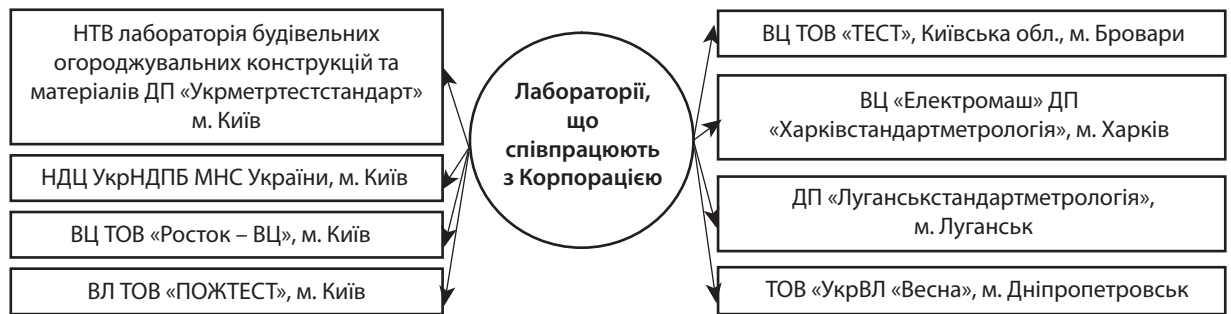


Рис. 2. Основні випробувальні лабораторії України, що співпрацюють з Корпорацією «ТСМ Груп»*

* Розроблено авторами на основі джерела [6].

Свідченням високого рівня якості, її постійного вдосконалення, а також підтвердженням відповідності нормативній документації в межах діючого законодавства України є отримання сертифікатів відповідності на продукцію, які зареєстровані в Державній системі сертифікації УкрСЕПРО. Першим підтвердженням якості продукції Корпорації «ТСМ Груп» на Європейському та світовому рівнях стало отримання сертифікату якості міжнародного зразка в TSU Technický skúšobný ústav Piešťany, š. p. (SNAS), Словаччина: Сертифікат відповідності № 101299023 турнікетів (згідно з переліком модифікацій) основним вимогам якості та безпеки Директив ЄС Нового Підходу [2]. Виходячи з цього, Корпорація «ТСМ Груп» здійснює активну діяльність як на вітчизняному, так і на міжнародному ринку як єдина цілісна система, яка представляє інтереси усіх дев'яти компаній, що наразі входять до її складу [6]. Найбільшим досягненням Корпорації, а саме компанії «ТіСО Продакшин», однієї з компаній, що входить до її складу та розробляє системи контролю доступу, є участь у 2011 р. у Всесвітній Виставці виробників систем і устаткування безпеки IFSEC – найбільшій виставці у світі систем безпеки, яка щорічно проходить в Бірмінгемі (Англія) в травні. Компанія уже більше 10 років представляє на ній свою продукцію [5]. Корпорація «ТСМ Груп» у 2011 р. також брала активну участь у інших різноманітних виставках, а саме: міжнародній виставці «InterBudExpo 2011», виставці «Безпека-2011», провела презентацію своєї продукції на 9-ій конференції з фізичного захисту, обліку і контролю ядерних матеріалів, що пройшла на майданчику Південно-Української АЕС, а також взяла участь у найбільшому благодійному заході року – Horse-Parade 2011 [6].

Отже, виведення нового товару на ринок Корпорацією «ТСМ Груп» має переважно комунікаційне забезпечення, але разом з цим вона здійснює маркетингові дослідження, визначає цільові сегменти та розробляє план просування товарів на ринок.

Проаналізувавши існуючий стан Корпорації, її можливості у створенні нового продукту та інноваційного потенціалу підприємства, було прийняте рішення щодо створення нового інноваційного продукту та виведення його на ринок для того, щоб розширити асортимент про-

дукції, вийти на новий сегмент ринку, збільшити частку ринку, а також мати конкурентну перевагу серед інших представників на будівельному ринку. Нині велику увагу Корпорація «ТСМ Груп» приділяє системам конт-

ролю доступу, тому було вирішено виготовляти новий вид механізованого повнозростового турнікету Sesame компанією «ТіСО Продакшин», компанією, що входить до складу Корпорації. Даний продукт забезпечить повне перекриття зони проходу й призначений для організації санкціонованого проходу людей в одному або двох напрямках, а також захист території, що охороняється, керованим фізичним бар'єром від несанкціонованого доступу [6].

Перш ніж виводити новий вид турнікету на ринок, необхідно провести аналіз сильних і слабких сторін даного товару, його можливостей та загроз (рис. 3).

Важливим аспектом є також визначення стратегії управління інноваціями в товарній політиці, що визначається за методикою інноваційної товарної інтенсивності підприємства та прихильності потенційних споживачів до новизни.

У даному випадку будується матриця, яка поділена на дев'ять квадрантів, кожному з яких відповідає визначена стратегія з реалізації нових товарів (рис. 4).

Корпорація «ТСМ Груп», виводячи на ринок новий товар, обрала стратегію проникнення в нові сегменти ринку. Новий вид турнікету має свої переваги у використанні, тому має бути успішним. Результати проведеної комерційної оцінки інновації свідчать, що рентабельність випуску нового турнікету на ринок складатиме 23,89%, що є дуже високим показником для даного ринку.

Одним із основних завдань відділу досліджень та розробок є проведення маркетингового тестування, адже обрання кращої альтернативи ще не означає, що вона буде успішною. Отже, виникає необхідність у фінальній перевірці результатів маркетингового тестування. Оцінку результатів маркетингового тестування варто здійснювати за певними показниками-індикаторами, що зображені на рис. 5.

Отже, виникає необхідність у розробленні методики формування комплексного показника оцінки результатів маркетингового тестування. Комплексний показник маркетингового тестування розраховується за формулою [4, с. 128]:

$$S^* = (S_1(x), S_2(x), S_3(x), S_4(x)), \quad (1)$$

де S^* – комплексний показник оцінки результатів маркетингового тестування; $S_{1...4}(x)$ – елементні показники оцінки результатів маркетингового тестування ($S_1(x)$ – рівня новизни продукції; $S_2(x)$ – рівня конкурентоспроможності; $S_3(x)$ – рівня інноваційного ризику; $S_4(x)$ – рівня потенціалу інноваційного розвитку).

Елементні показники оцінки результатів маркетингового тестування можна розраховувати за функціональною залежністю:

$$S_{1...4}(x) = 1, \text{ якщо } x \geq x_{\text{доцм}}; \quad (2)$$

$$S_{1...4}(x) = 0, \text{ якщо } x < x_{\text{доцм}}; \quad (3)$$

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Забезпечення повного перекриття зони проходу тим самим захист території, що охороняється, керованим фізичним бар'єром від несанкціонованого доступу 2. Організація санкціонованого проходу людей в одному або двох напрямках 3. Наявність функції «шлюз» для виконання подвійної ідентифікації особистості, що значно підвищує рівень безпеки 4. Здійснення більш швидкого проходження людей, не створюючи довгих черг, пропускна здатність в режимі вільного проходу 20 люд/хв. 5. Є більш надійними та твердими, оскільки для виготовлення елементів турнікету використовували спеціальну сталь, що також надає продукту більш ексклюзивний та розкішний вигляд 6. Резервне джерело живлення (до 2 годин)	1. При відключенні напруги живлення обидва напрямки: система контролю доступу та ручне керування заблоковано 2. Ширина проходу лише 66 см 3. Можливі збої у системі 4. Для обслуговування та програмування турнікету необхідні компетентні люди
Можливості	Загрози
1. Подальша співпраця з клієнтом 2. Зміна цінової політики 3. Зростання попиту на продукцію більшого захисту 4. Виготовлення турнікету із різних матеріалів та є можливість фарбування у різні кольори 5. Різноманітність додаткових функцій до доповнень	1. Поява та збільшення конкуренції саме у виготовленні даного різновиду турнікетів 2. Зміна вподобань цільових сегментів

Рис. 3. Аналіз сильних і слабких сторін, можливостей та загроз нового турнікету Sesame*

* Розроблено авторами.

		Прихильність потенційних споживачів до новизни товарів		
		висока	середня	низька
Інноваційна товарна інтенсивність	висока	Квадрант 1	Квадрант 2	Квадрант 3
		Стратегія захисту позиції	Стратегія мінімізації ризику реалізації нових товарів	Стратегія проникнення в нові сегменти ринку
	середня	Квадрант 4	Квадрант 5	Квадрант 6
		Стратегія товарів «ринкової новизни»	Стратегія адаптації товарів	Стратегія «збору врожаю»
	низька	Квадрант 7	Квадрант 8	Квадрант 9
		Стратегія горизонтальної диверсифікації	Стратегія вилучення максимальної вигоди	Стратегія діагональної інтеграції

Рис. 4. Рекомендована матриця формування стратегій з реалізації нових товарів*

* Розроблено авторами на основі джерела [1, с. 279].

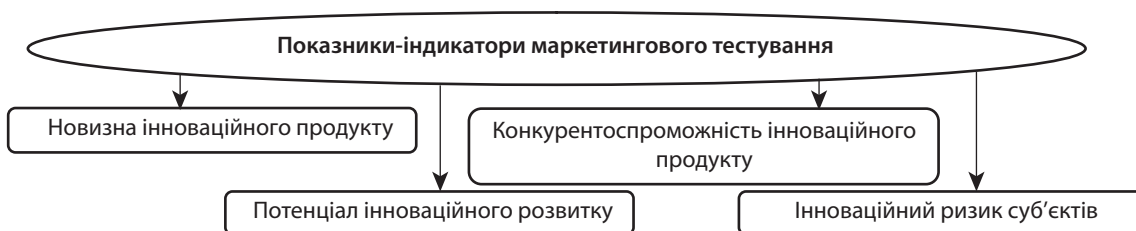


Рис. 5. Показники-індикатори маркетингового тестування інноваційної продукції*

* Розроблено авторами на основі джерела [4, с. 121].

де x – конкретне значення показника-індикатора маркетингового тестування на конкретному рівні подання товару; $x_{дост}$ – значення достатнього рівня показника маркетингового тестування. Значення достатніх рівнів показників представлені на рис. 6.

Провівши необхідні розрахунки щодо тестування нового механізованого турнікету Корпорації «ТСМ Груп», будуємо матричну форму для визначення комплексного показника індексу тестування (табл. 1).

живчих переваг та на основі цього виділити технічні характеристики нового виробу, що зможуть повною мірою задовольнити покупців. Для використання матричного методу необхідно побудувати матрицю, у якій по стовпчиках відкладаються основні групи споживачів, а по рядках – обрані для аналізу функціональні параметри продукту [7, с. 86].

За результатами опитувань представників цільових сегментів нового продукту – турнікету, можна побудува-

Новизна ідеї, концепції, дослідного зразка		Конкурентоспроможність ідеї, концепції, дослідного зразка		Інноваційний ризик		Потенціал інноваційного розвитку	
Значення показника (N)	Рівень новизни	Значення показника (K)	Рівень конкурентоспроможності	Значення показника (R)	Область ризику	Значення показника (P)	Рівень потенціалу
0,8 – 1,0	Висока	0,8 – 1,0	Високий	0,75 – 1,0	Неприпустимий	0,8 – 1,0	Високий
0,6 – 0,79	Значуща	0,6 – 0,79	Вище за середній	0,5 – 0,75	Критичний	0,6 – 0,79	Вище за середній
0,4 – 0,59	Достатня	0,4 – 0,59	Середній	0,25 – 0,5	Підвищений	0,4 – 0,59	Середній
0,2 – 0,39	Незначна	0,2 – 0,39	Нижче за середній	0 – 0,25	Мінімальний	0,2 – 0,39	Нижче за середній
0 – 0,19	Помилкова	0 – 0,19	Низький	0	Безризиковий	0 – 0,19	Низький

– достатність показника індикатора;
 – недостатність показника індикатора

Рис. 6. Можливі значення показників-індикаторів маркетингового тестування [4, с. 129]

Таблиця 1

Матриця показників-індикаторів маркетингового тестування нового турнікету Sesame*

S (S ₁ , S ₂ , S ₃ , S ₄)				Ризик			
				Прийнятний		Непринятний	
				Потенціал			
		Достатній	Недостатній	Достатній	Недостатній		
Новизна	Достатня	Конкурентоспроможність	Достатня	(1, 1, 1, 1)	(1, 1, 1, 0)	(1, 1, 0, 1)	(1, 1, 0, 0)
			Недостатня	(1, 0, 1, 1)	(1, 0, 1, 0)	(1, 0, 0, 1)	(1, 0, 0, 0)
	Недостатня	Конкурентоспроможність	Достатня	(0, 1, 1, 1)	(0, 1, 1, 0)	(0, 1, 0, 1)	(0, 1, 0, 0)
			Недостатня	(0, 0, 1, 1)	(0, 0, 1, 0)	(0, 0, 0, 1)	(0, 0, 0, 0)

* Розроблено авторами на основі джерела [4, с. 131].

Отже, новий турнікет Sesame знаходиться у II групі (S*(1, 1, 1, 0); S*(1, 1, 0, 1); S*(1, 0, 1, 1); S*(0, 1, 1, 1)). У даному разі інноваційний продукт має незначні вади, які легко усуваються, а саме: необхідно збільшити інноваційний потенціал розвитку з середнього до вище, ніж середній, і він може бути прийнятий до комерційного випуску.

Після проведення успішного тестування Корпорація «ТСМ Груп» здійснює сегментування ринку, оскільки було вирішено створити новий товар і проникнути в нові цільові сегменти, підтримуючи при цьому лояльність існуючих споживачів. Новий механізований повнозростовий турнікет буде орієнтуватися на такі цільові сегменти: сегмент № 1 – «спортивні та видовищні заклади, стадіони, концертні зали»; сегмент № 2 – «аеропорти»; сегмент № 3 – «готелі»; сегмент № 4 – «підприємства».

Наразі, більш актуальним та успішним стає сегментування ринку на основі матричних моделей. Сегментування ринку нової продукції необхідне, щоб виявити всі параметри, що характеризують систему спо-

ти матричну форму сегментування ринку (табл. 2). Виходячи з табл. 2, видно, що 29% споживачів з групи «спортивних і видовищних закладів, стадіонів, концертних залів» бажають придбати новий механізований турнікет для швидшого проходу людей (16%), механізації роботи (10%) та захисту (3%). 18% сегмента «аеропорти» бажають придбати турнікет для захисту (9%), швидшого проходу людей (6%) та для механізації роботи (3%). Такий сегмент, як «готелі» також має намір придбати новий продукт для ідентифікації особистості (10%), захисту (7%), механізації роботи (4%), проходу людей (1%) та в цілому складає 22%. Важливим і для «підприємств» є встановлення нового турнікету (31%) саме для захисту (15%), ідентифікації особистості та контролю за проходженням співробітників (12%) та механізації роботи (4%).

ВИСНОВКИ

Провівши сегментацію ринку та виділення цільових сегментів, Корпорація «ТСМ Груп», наразі може

орієнтуватися на потреби та бажання споживачів, дослідити їх вподобання та розробляти стратегію просування нового товару саме на дану цільову аудиторію. Таким чином, можна зробити загальний висновок, що Корпорація «ТСМ Груп» і справді є яскравим прикладом успішного підприємства, що функціонує на ринку України, здійснює інноваційну діяльність, має лідируючі позиції на ринку, проводить маркетингове забезпечення розробки та виведення нового товару на ринок, тим самим гарантує собі успіх комерціалізації інноваційного продукту.

5. Офіційний сайт виставки IFSEC [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifsec.co.uk/>

6. Офіційний сайт Корпорації «ТСМ Груп» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tsm.kiev.ua/uk/about.html>

7. **Фірсова С. Г.** Маркетинг нововведень: дослідження, сегментування, прогнозування : навч. посіб. / С. Г. Фірсова. – К. : Атіка, 2010. – 240 с.

8. **Черчилль Г., Браун Т.** Маркетинговые исследования / Г. Черчилль., Т. Браун. – 5-е изд. / Пер с англ. под ред. Г. Л. Багиева. – СПб. : Питер, 2007. – 704 с.: ил.

Таблиця 2

Матрична форма сегментування ринку турнікетів Sesame за функціональними характеристиками*

Функціональні параметри, що задовольняють потреби споживачів	Основні групи споживачів (сегменти), %															
	Спортивні та видовищні заклади, стадіони, концертні зали				Аеропорти				Готелі				Підприємства			
	А	В	С	Д	А	В	С	Д	А	В	С	Д	А	В	С	Д
А	3				9				7				15			
В		16				6				1						
С											10				12	
Д				10				3				4				4

А – високий ступінь захисту; В – швидший прохід людей; С – одночасна ідентифікація особистості та контроль за їх проходженням; Д – механізація роботи турнікету.

* Розроблено авторами на основі джерела [7, с. 87].

Створення інноваційного товару надає підприємству абсолютну перевагу перед конкурентами у разі успіху, але в той же час реалізація цього процесу є досить клопіткою та ризиковою справою. Для того, щоб збільшити ймовірність успіху, підприємству необхідно обрати саме таку альтернативу нового товару, яка після оцінювання за великою кількістю критеріїв виявиться найкращою. Для більш обґрунтованого вибору оптимальної альтернативи постає необхідність використовувати математичні моделі та методи багатокритеріального аналізу. Серед найбільш відомих методів багатокритеріального аналізу, які можливо використовувати у практичній діяльності, є: метод критеріальних обмежень; метод TOPSIS; метод аналізу ієрархій (Т. Сааті); мультиплікративний метод аналізу ієрархій (Ф. Лутсми); метод PROMETEE; метод з використанням нечіткої логіки (fuzzy logic) та інші. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Балабанова Л. В.** Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємства : монографія / Л. В. Балабанова, О. А. Бриндіна. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 230 с.
2. ДСТУ ISO 9000:2009. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів (ISO 9000:2008, IDT). [Чинний від 2009-22-06]. – К. : Держстандарт України, 2008. – 26 с. – (Національний стандарт України).
3. Міждисциплінарний словник з менеджменту / За ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської. – К. : Нічлава, 2011. – 624 с.
4. **Нагорний Є. І.** Науково-методичні засади маркетингового тестування промислової інноваційної продукції : дис. ... кандидата економ. наук : 08.00.04 / Нагорний Євген Ігорович. – Суми, 2011. – 272 с.

9. **Чухрай Н. І.** Маркетинг інновацій : навчальний посібник. – Л. : НІ «Львівська політехніка», 2010. – 296 с.

REFERENCES

- Balabanova, L. V., and Bryndina, O. A. *Marketinghova tovarna polityka v systemi menedzhmentu pidpriemstva* [Marketing commodity policies in enterprise management system]. Donetsk: DonDUET, 2006.
- Cherchill, G., and Braun, T. *Marketingovye issledovaniia* [Marketing research]. St. Petersburg: Piter, 2007.
- Chukhrai, N. I. *Marketingh innovatsii* [Marketing of innovation]. Lviv: Lvivska politekhnika, 2010.
- DSTU ISO 9000:2009. *Systemy upravlinnia yakosti. Osnovni polozhennia ta slovnyk terminiv (ISO 9000:2008, IDT)*. [EN ISO 9000:2009. Quality Management Systems. Key terms and glossary (ISO 9000:2008, IDT)]. Kyiv: Derzhstandart Ukrainy, 2008.
- Firsova, S. H. *Marketingh novovveden: doslidzhennia, sehmentuvannia, prohnozuvannia* [Marketing of innovation: research, segmentation, forecasting]. Kyiv: Atika, 2010.
- Mizhdystyplinarnyi slovnyk z menedzhmentu* [Interdisciplinary Dictionary Management]. Kyiv: Nichlava, 2011.
- Nahorni, Ie. I. "Naukovo-metodychni zasady marketinghovooho testuvannia promyslovoi innovatsiinoi produktsii" [Scientific and methodological principles of marketing testing of innovative industrial products]. *Dys. ... kandydata ekonom. nauk* : 08.00.04, 2011.
- Oftsiyni sait vystavky IFSEC. <http://www.ifsec.co.uk/>
- Oftsiyni sait Korporatsii «TSM Hrup». <http://www.tsm.kiev.ua/uk/about.html>

ИНСТРУМЕНТАРНЫЕ СРЕДСТВА КВАЛИМЕТРИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ СОТРУДНИКОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ВУЗОМ

БОРОВСКАЯ М. А., ШЕВЧЕНКО И. К., МАСЫЧ М. А.

УДК 331.2

Боровская М. А., Шевченко И. К., Масыч М. А. Инструментарные средства квалиметрирования результативности деятельности научно-педагогических сотрудников в системе управления вузом

С развитием информационных технологий и Интернета основными инструментами оценки эффективности научной деятельности являются наукометрический анализ и картографирование, которые представляют собой технологии анализа и визуализации данных из структурированных массивов научной информации (в первую очередь – международных индексов цитирования). В статье проанализированы проблемы квалиметрирования результативности деятельности научно-педагогических сотрудников и их корреляции с системой стимулирования материального и нематериального характера. Предлагаемая информационная система расчета рейтинга научно-педагогических сотрудников позволяет проводить мониторинг и анализ эффективности деятельности персонала и на их основе вырабатывать обоснованные управленческие решения в научно-образовательной сфере.

Ключевые слова: инструментальные средства, результативность научно-образовательной деятельности, квалиметрирование результатов, управление вузом.

Рис.: 3. **Формул:** 1. **Библ.:** 7.

Боровская Марина Александровна – доктор экономических наук, профессор, ректор Южного федерального университета (ул. Большая Садовая, 105/42, Ростов-на-Дону, 344006, Россия)

E-mail: rectorat@sfedu.ru

Шевченко Инна Константиновна – доктор экономических наук, профессор, декан факультета управления в экономических и социальных системах, Южный федеральный университет (ул. Большая Садовая, 105/42, Ростов-на-Дону, 344006, Россия)

E-mail: shevchenko.76@mail.ru

Масыч Марина Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, Южный федеральный университет (ул. Большая Садовая, 105/42, Ростов-на-Дону, 344006, Россия)

E-mail: mamasych@sfedu.ru

УДК 331.2

UDC 331.2

Боровська М. О., Шевченка І. К., Масич М. А. Інструментарні засоби кваліметрування результативності діяльності науково-педагогічних співробітників у системі управління ВНЗ

З розвитком інформаційних технологій та Інтернету основними інструментами оцінки ефективності наукової діяльності є наукометричний аналіз і картографування, які представляють собою технології аналізу та візуалізації даних зі структурованих масивів наукової інформації (у першу чергу – міжнародних індексів цитування). У статті проаналізовано проблеми кваліметрування результативності діяльності науково-педагогічних співробітників та їх кореляції із системою стимулювання матеріального і нематеріального характеру. Запропонована інформаційна система розрахунку рейтингу науково-педагогічних співробітників дозволяє проводити моніторинг та аналіз ефективності діяльності персоналу та на їх основі виробляти обґрунтовані управлінські рішення в науково-освітній сфері.

Ключові слова: інструментарно кошти, результативність науково-освітньої діяльності, кваліметрування результатів, управління ВНЗ.

Рис.: 3. **Формул:** 1. **Бібл.:** 7.

Боровська Марина Олександрівна – доктор економічних наук, професор, ректор Південного федерального університету (вул. Велика Садова, 105/42, Ростов-на-Дону, 344006, Росія)

E-mail: rectorat@sfedu.ru

Шевченка Інна Костянтинівна – доктор економічних наук, професор, декан факультету управління в економічних і соціальних системах, Південний федеральний університет (вул. Велика Садова, 105/42, Ростов-на-Дону, 344006, Росія)

E-mail: shevchenko.76@mail.ru

Масич Марина Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Південний федеральний університет (вул. Велика Садова, 105/42, Ростов-на-Дону, 344006, Росія)

E-mail: mamasych@sfedu.ru

Borovskaya M. A., Shevchenko I. K., Masych M. A. Instrumental Means of Quality Control of Efficiency of Activity of Scientists and Pedagogues in the System of Higher Educational Establishment Administration

The main instruments of assessment of efficiency of scientific activity in the era of information technologies and Internet are scientometric analysis and mapping, which are technologies of analysis and visualisation of data from structured arrays of scientific information (first of all – international citation indices). The article analyses problems of quality control of efficiency of activity of scientists and pedagogues and their correlation with the system of tangible and intangible incentives. The offered information system of calculation of the rating of scientists and pedagogues allows monitoring and analysing efficiency of activity of the personnel and use this for development of justified managerial decisions in the scientific and educational sphere.

Key words: instrumental means, efficiency of scientific and education activity, quality control of results, administration of a higher educational establishment.

Pic.: 3. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 7.

Borovskaya Marina A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Rector of the Southern Federal University (ul. Bolshaya Sadovaya, 105/42, Rostov-on-Don, 344006, Russia)

E-mail: rectorat@sfedu.ru

Shevchenko Inna K. – Doctor of Science (Economics), Professor, Dean of the Faculty of Management in the Economic and Social Systems, Southern Federal University (ul. Bolshaya Sadovaya, 105/42, Rostov-on-Don, 344006, Russia)

E-mail: shevchenko.76@mail.ru

Masych Marina A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economy of Enterprise, Southern Federal University (ul. Bolshaya Sadovaya, 105/42, Rostov-on-Don, 344006, Russia)

E-mail: mamasych@sfedu.ru

Центральным объектом современных исследований, направленных на поиск путей повышения эффективности научных исследований и их результатов, в настоящее время является деятельность научных коллективов и их лидеров. Если в начале XX века 82% научных публикаций принадлежало одному автору, то уже к 60-м годам доля работ, написанных двумя авторами, составляла 40%, тремя авторами – 17%. Современные исследовательские проекты все чаще являются междисциплинарными, а монодисциплинарные проекты предполагают разделение предметных и организационных функций внутри. С 1990-х годов в силу процессов глобализации существенно вырос объем инвестиций в междисциплинарные исследовательские инициативы на основе распределенных международных научных коллективов.

В соответствии с критериями, приведенными в Указе Президента РФ от 07.05.2012 № 597¹, направленном на повышение к 2018 г. средней заработной платы врачей, преподавателей образовательных учреждений высшего профессионального образования и научных сотрудников до 200 процентов от средней заработной платы в соответствующем регионе, и Указе Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 599², направленном на разработку плана мероприятий по развитию ведущих университетов, предусматривающих повышение их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров, образовательным учреждениям высшего профессионального образования необходимо пересмотреть перечень показателей³ в вариативной части системы оплаты труда и привести в соответствие с показателями оценки вузов в мировых рейтингах.

Метрики эффективности научного коллектива могут отличаться. Если для инвесторов важны показатели продуктивности, связанные с развитием научных результатов в практические приложения, то основные показатели продуктивности для академического сообщества и фондов, распределяющих гранты, – это индекс цитирования и импакт-фактор публикаций, объемы ранее освоенных грантов. Методы и метрики оценки могут также варьироваться на разных этапах коллективного исследования. Краткосрочные метрики могут включать в себя индикаторы синергии результата, в то время как долгосрочные метрики могут быть связаны с влиянием исследования на эволюцию научной дисциплины.

¹ Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» <http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?1;1610840>

² Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки».

³ Боровская М. А., Бечвая М. Р., Масыч М. А. Анализ современной системы социально-трудовых отношений // Известия ЮФУ. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2012. – С. 15 – 21; Боровская М. А., Масыч М. А., Бечвая М. Р. Анализ систем оплаты труда преподавателей вузов // Высшее образование в России, 2013. – № 2. – С. 3 – 8; Боровская М. А., Масыч М. А., Бечвая М. Р. Сравнительный анализ систем стимулирования персонала высших учебных заведений // Сборник научных трудов SWorld. Материалы международной научно-практической конференции «Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании'2012». – Выпуск 4. Том 29. – Одесса: КУПРИЕНКО, 2012. – С. 80 – 87.

С развитием информационных технологий и Интернета основными инструментами оценки эффективности научной деятельности являются наукометрический анализ и картографирование, которые представляют собой технологии анализа и визуализации данных из структурированных массивов научной информации (в первую очередь – международных индексов цитирования). В основе этого подхода лежит метод социтирования, или метод проспективной связи между публикациями, который был одновременно и независимо разработан в СССР И. В. Маршаковой и в США Г. Смоллом в 1973 г. Основная задача – выявить новые зарождающиеся научные направления, передовые «фронты исследований».

Динамично развивающейся областью исследований являются социосемантические сети знаний, позволяющие формализовать и решать задачи анализа данных и управления знаниями в научно-технической сфере на основе коллективного интеллекта социальной сети и социосемантических технологий Веб 2.0. В основе социосемантической сети знаний лежит гибридная организация метаданных, сочетающая в себе различные подходы к классификации, включая устоявшиеся таксономии и онтологии и слабоструктурированные фолксномии (ключевые слова-теги). Для формализованного описания такой сети используются графовые и гиперграфовые модели, а для анализа – методы сетевого анализа. В этом направлении исследований можно выделить международную научно-образовательную сеть VIVO, Sci2 Tool и другие проекты под руководством проф. К. Борнер (Университет Индианы), которые на сегодня являются основным источником научной инфографики.

Лидирующие позиции на рынке программного инструментария для наукометрического анализа и картографирования науки сегодня занимают интернет-сервисы Sci Val Spotlight и In Cites, предоставляемые индексами цитирования Web of Science и Thompson Reuters, соответственно. Между тем, возможности по их применения для оценки результативности научной деятельности в российских вузах имеют существенные ограничения.

Во-первых, работая исключительно с англоязычными индексами цитирования, эти инструменты не в полной мере отражают результаты российских ученых, доля публикаций которых в мировой науке (по данным Web of Science) составляет менее двух процентов и должна быть доведена до 2,44% к 2015 г. Функциональность инструментов Российского индекса цитирования (РИНЦ) в этой части на сегодня ограничена показателями и статистическими отчетами о работах, выполненных в соавторстве, и цитирующих публикациях. Данных о социтировании РИНЦ в явном виде не предоставляет. Выполненный обзор литературных источников не выявил содержательных прикладных работ, посвященных анализу сетей социтирования и соавторства на основе РИНЦ.

Во-вторых, не до конца решена проблема визуализации иерархической когнитивной структуры науки с возможностью детализации по уровням «области научных исследований» – «фронты исследований» – «кластеры публикаций» – «научные единицы», где научной

единицей может выступать вуз, институт, исследовательский центр, лаборатория, научный коллектив и отдельно взятый ученый. Не исследована взаимосвязь фундаментальных и прикладных исследований, которую можно выявить на основе анализа структуры сетей социирования с учетом темпорального аспекта.

В-третьих, в терминологии малых научных групп технологии наукометрического анализа и картографирования науки решают проблему выявления «незримых колледжей» – не имеющих четко очерченных границ сетей личных контактов между учеными, возникающих в силу внутренней потребности ученых в общении с коллегами, которые разрабатывают одни и те же либо сходные проблемы в различных организационных структурах. Распределенные географически «незримые колледжи» представляются более широким понятием, чем научная школа, исследовательский коллектив, составляющий ядро такого «колледжа».

Эти и другие проблемы требуют решения, что частично возможно с помощью разработки системы мониторинга результативности научной деятельности структурных подразделений и основного персонала для повышения эффективности принятия управленческих решений руководством российских вузов.

В связи с выполнением Указов Президента РФ и достижением ключевых стратегических целей развития, таких как продвижение бренда и индивидуализация работы со студентами, в Южном федеральном университете в целях стимулирования качества научного и педагогического труда основного персонала устанавливаются в соответствии с индивидуальным рейтингом преподавателя и производятся индивидуальные стимулирующие выплаты из фонда стимулирующих выплат Университета.

Распределение фонда стимулирующих выплат ППС (ФСВппс) ЮФУ осуществляется на основе применения балльно-факторного метода⁴ путем расчета индивидуального рейтинга преподавателя. На первом этапе формируется индивидуальный рейтинг сотрудника, то есть определяется количество баллов, набранное каждым сотрудником из числа ППС за отчетный период (календарный год). Общий рейтинг сотрудников формируется с использованием балльно-факторного метода путем заполнения анкеты в информационной системе, расположенной на сайте университета, и суммирования полученных баллов.

Заполнение системы научно-педагогическими сотрудниками может осуществляться в течение года, на основании чего можно определять индивидуальный текущий рейтинг. Итоговые результаты индивидуального рейтинга доводятся до сведения руководителей структурных подразделений, которые являются ответственными за достоверность представленной информации вместе с сотрудником, заполнившим анкету. Для

⁴ Балльно-факторный метод применяется при разработке современных систем вознаграждения: системы грейдинга и системы оплаты труда на основе ключевых показателей эффективности.

проверки достоверности представленных результатов и установления минимально допустимого для поощрения количества баллов приказом ректора назначается рейтинговая комиссия, которая осуществляет полную проверку представленных документов; определяет суммарный рейтинг научно-педагогических сотрудников; определяет минимально допустимое количество баллов, дающее право на получение стимулирующей надбавки.

На втором этапе определяется «стоимость» одного балла и рассчитываются суммы стимулирующих выплат ($СВ_{nnc}$). Стоимость одного балла определяется путем деления общей суммы, направляемой на выплату стимулирующих выплат, на общее число баллов, набранное сотрудниками, прошедшими порог минимально допустимого количества баллов. Размер стимулирующей выплаты для сотрудника определяется по следующей формуле⁵:

$$СВ_{nnc} = \frac{ФСВ_{nnc}}{B_{обnnc}} \cdot B_{nnc},$$

где $ФСВ_{nnc}$ – фонд стимулирующих выплат;

$B_{обnnc}$ – общее количество баллов, которое набрали все сотрудники из числа ППС Университета, прошедшие порог минимально допустимого количества баллов;

B_{nnc} – количество баллов, которое набрал сотрудник из числа ППС.

Соответствие заработной платы и эффективности деятельности научно-педагогических сотрудников проводится с использованием специализированной информационной системы по оценке рейтинга научно-педагогических сотрудников, которая была разработана в Южном федеральном университете и в настоящее время активно используется для определения стимулирующих выплат.

Методологическую основу исследований в части методов и средств визуализации и анализа данных составляют теория и методы искусственного интеллекта, теория графов и гиперграфов, методы библиометрического анализа, методы интеллектуального анализа данных, методы сетевого анализа, техники картографирования и визуализации данных. При анализе методов повышения эффективности научно-образовательной деятельности и оценке ее результативности используется балльно-факторный метод, позволяющий разработать системы сбалансированных показателей для учреждений ВПО.

Методологическую основу разработки требований к базовым механизмам построения Интернет-системы мониторинга результативности научно-образовательной деятельности структурных подразделений и основного персонала составляют:

- ✦ корреляционно-регрессионный метод формирования зависимости ключевых показателей, позволяющей оценить их влияние на степень достижения цели;
- ✦ методы кластерного анализа, ранжирования, позволяющие установить по каждому показателю

⁵ Положение об оплате труда работников Южного федерального университета // <http://profkom.sfedu.ru/news/id40>

тью числовые и интервальные значения, выстроить систему квалитетического шкалирования показателей научно-образовательной деятельности;

- ✦ «форсайт-технология» определения перспективных направлений исследований, потенциальных компетенций научных коллективов, индикаторов синергии результатов междисциплинарных исследований и др.

Разработанный программный инструментарий позволяет:

- ✦ обеспечивать расчёт интегральных показателей по основным направлениям научно-образовательной деятельности: вести общий мониторинг результативности научно-образовательной деятельности среди основного персонала вуза в структуре всех показателей и критериев эффективности, предложенных Министерством образования и науки РФ; вести непрерывный аналитический учёт (весовых показателей и значений) тех или иных видов выполненных работ; выстраивать иерархию целей, идентифицировать каждую цель по стратегиям и перспективам;
- ✦ обеспечивать расчёт эффективности на основании персональных показателей в области научно-образовательной деятельности основного персонала вуза, предусматривающий: внесения и согласования плановых и фактических значений целей и ключевых показателей эффективности на определенные временные периоды; автоматический расчет значений ключевых показателей эффективности и хранение истории значений целей и ключевых показателей эффективности за все предыдущие периоды; оповещение пользователей при достижении порогового значения по ключевым показателям эффективности;
- ✦ осуществлять визуализацию и анализ данных: графическое отображение целей и ключевых показателей эффективности в удобном для восприятия виде, эргономичном и интуитивно понятном интерфейсе; отображение плановых и фактических значений целей и ключевых показателей эффективности на Интернет-портале в виде диаграмм, графиков, стратегических карт и в табличном виде, а также с использованием интерактивных средств анализа данных; создание он-лайн презентаций для руководства вуза с возможностью их экспорта в формат MS PowerPoint, а также формирование регламентных отчетов с применением средств MS Office;
- ✦ формировать данные, включая внешние источники информации, обеспечивающие: ручной ввод информации; загрузку подготовленных данных из файлов в формате MS Excel; автоматизированную загрузку данных из внешних БД;
- ✦ выстраивать алгоритм наукометрического анализа и картографирования результатов научно-образовательной и инновационной деятельности учреждения на основе анализа сетей

цитирования и сетей соавторства, которые позволят выявлять на уровне вуза эффективные научные коллективы, определять отличительные и потенциальные компетенции, передовые «фронты исследований» и новые перспективные «точки роста»;

- ✦ систематизировать методы интерактивной визуализации и анализа данных о результативности научно-технической и инновационной деятельности учреждения ВПО с использованием динамических, иерархических и темпоральных графов, которые обеспечат наглядность отображения скрытых закономерностей, что будет способствовать повышению эффективности принятия управленческих решений руководством вуза.

На *рис. 1, рис. 2* приведены основные разделы информационной системы⁶: общая анкета научно-педагогического сотрудника, заполняемая при регистрации, обязательными полями которой являются, в том числе, отрасль наук и предметная область в соответствии с рейтингом QS WUR (*Quacquarelli Symonds World University Rankings*); общий вид анкеты по заполнению показателей продвижения бренда ЮФУ, предусматривающий в обязательном порядке подкрепление подтверждающих документов.

Информационная система также предусматривает систематизацию представленных данных и расчет индивидуального рейтинга научно-педагогического сотрудника с представлением его в форме аттестационного листа с учетом методики расчета (*рис. 3*). Представленный аттестационный лист подписывается сотрудником, заведующим соответствующей кафедрой и деканом факультета (руководителем структурного подразделения) и передается в рейтинговую комиссию для проверки достоверности данных, определения суммарного рейтинга научно-педагогических сотрудников и минимально допустимого количества баллов, дающего право на получение стимулирующей надбавки.

Подобный информационно-управленческий инструментарий позволит не только установить причинно-следственные связи между общими стратегическими целями вуза, результатами научной деятельности каждого структурного подразделения и каждого сотрудника, ведущего научно-исследовательскую деятельность, но и обеспечить эффективную реализацию стратегических программ вузов в области выполнения фундаментальных и прикладных научных исследований, производства инновационных продуктов, создания инфраструктуры поддержки инновационной деятельности, а также в области подготовки научных кадров для новой экономики России.

Таким образом, разработанный программный инструмент для учета, мониторинга и оценки результатов научно-исследовательской деятельности структурных подразделений и сотрудников образовательных учреждений имеет возможность внедрения в учебные, научные и инновационные организации и учреждения с целью мониторинга и анализа эффективности деятельно-

⁶ <http://rating.sfedu.ru/>

Назад Учётная запись Анкеты ▼ Отчёты ▼ Методика Расчёта	
РЕДАКТИРОВАНИЕ	
Имя	<input type="text" value="Марина"/>
Отчество	<input type="text"/>
Фамилия	<input type="text" value="Масыч"/>
Дата рождения	<input type="text" value="06.07.1981"/> <input type="button" value="..."/>
Гражданство	<input type="text" value="Российская Федерация"/>
Учёная степень	<input type="text" value="Кандидат наук"/> ▼
Учёное звание	<input type="text" value="Доцент"/> ▼
Должность	<input type="text" value="Доцент"/> ▼
Структурное подразделение	<input type="text" value="ЮФУ"/> ▼
Отрасль наук	<input type="text" value="Экономические"/> ▼
Предметная область	<input type="text" value="Economics & Econometrics"/> ▼
Факультет	<input type="text" value="Факультет управления в экономических и социальных системах"/> ▼
Кафедра	<input type="text" value="Экономики"/> ▼
<input type="button" value="Назад"/> <input type="button" value="Сохранить"/>	

Рис. 1. Анкета, заполняемая при регистрации

сти персонала и на их основе выработке обоснованных управленческих решений в научно-образовательной сфере. Разработанный инструментарий имеет возможность адаптации к требованиям потребителя в части необходимых для проведения мониторинга ключевых показателей эффективности, их взаимном влиянии в рамках корреляционно-регрессионной модели зависимости ключевых показателей, позволяющей оценить их влияние на степень достижения цели в контексте построения системы квалиметрического шкалирования показателей научной деятельности. Результаты проведенного мониторинга с использованием программного инструмента позволят выявить научно-инновационный потенциал учреждения и на его основе выработать систему обоснованных управленческих решений в научно-образовательной сфере. ■

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Боровская М. А.** Анализ современной системы социально-трудовых отношений / М. А. Боровская, М. Р. Бечвая, М. А. Масыч // Известия ЮФУ. – Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2012. – С. 15 – 21.
- 2. Боровская М. А.** Анализ систем оплаты труда преподавателей вузов / М. А. Боровская, М. А. Масыч, М. Р. Бечвая // Высшее образование в России. – 2013. – № 2. – С. 3 – 8.
- 3. Боровская М. А.** Сравнительный анализ систем стимулирования персонала высших учебных заведений / М. А. Боровская, М. А. Масыч, М. Р. Бечвая // Сборник научных трудов SWorld. Материалы международной научно-практической конференции «Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании'2012». – Выпуск 4. Том 29. – Одесса : КУПРИЕНКО, 2012. – С. 80 – 87.

подтверждающие документы

Цель: Указывается ссылка на профиль автора в <http://www.elibrary.ru>. Для подтверждения индекса цитирования загрузка файла необязательна.

Файл: Обзор...

Количество цитирований: От 21 до 40

Ссылка: [ary.ru/author_profile.asp?id=379589](http://elibrary.ru/author_profile.asp?id=379589)

Сохранить

Рис. 2. Общий вид анкеты по заполнению показателей продвижения бренда ЮФУ

4. Положение об оплате труда работников Южного федерального университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://profkom.sfedu.ru/news/id40>

5. Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?1;1610840>

6. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rating.sfedu.ru/>

REFERENCES

Borovskaia, M. A., Bechvaia, M. R., and Masych, M. A. "Analiz sovremennoy sistemy sotsialno-trudovykh otnosheniy" [Analysis of the current system of social and labor relations]. *Izvestiia YuFU* (2012): 15-21.

Borovskaia, M. A., Masych, M. A., and Bechvaia, M. R. "Analiz sistem oplaty truda prepodavateley vuzov" [Analysis of the wage system of university teachers]. *Vysshee obrazovanie v Rossii*, no. 2 (2013): 3-8.

Borovskaia, M. A., Masych, M. A., and Bechvaia, M. R. "Srvnitelnyy analiz sistem stimulirovaniia personala vysshikh uchebnykh zavedeniy" [Comparative analysis of the incentive of higher educational institutions]. *Sovremennye problemy i puti ikh resheniia v nauke, transporte, proizvodstve i obrazovanii* 2012. Odessa: KUPRIENKO, 2012. 80-87.

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?1;1610840>

[Legal Act of Ukraine] (2012)

"Polozhenie ob oplate truda rabotnikov Yuzhnogo federalnogo universiteta" [Regulations on remuneration of employees of the Southern Federal University]. <http://profkom.sfedu.ru/news/id40>

<http://rating.sfedu.ru/>

Аттестационный лист преподавателя

Кандидат наук Доцент Масыч Марина

ЮФУ

Кафедра

Экономики

ЮФУ

Факультет

Факультет управления в экономических и социальных системах

Группы	Вес	Показатели	Количество материалов	Коэффициент сложности	Баллы (от 10 до 90)	Подтверждающие документы	ИТОГО
ПРОДВИЖЕНИЕ БРЕНДА ЮФУ							
Количество опубликованных статей	0,15	Публикация в журналах с двухлетним импакт-фактором, учитываемых в РИНЦ (1.1) – для первых трёх соавторов	5	1	1 – 15 3 – 10 1 – 20		9,75
Количество монографий, учебников и учебных пособий	0,2	Монография, размещённая в международных базах данных по исследовательским направлениям	1	1	60		12
	0,4	Совместные научно-исследовательские, проектно-творческие работы, выполненные с участием студентов (научные статьи, доклады на конференциях, профессиональные конкурсы, выставки) (8.6), журналы с любым импакт-фактором	1	1	10		4

Преподаватель / Научный сотрудник _____ " ____ " _____ 20 ____ г.
(подпись)

Зав. кафедрой _____ " ____ " _____ 20 ____ г.
(подпись)

Декан факультета / Руководитель по подразделению _____ " ____ " _____ 20 ____ г.
(подпись)

Рис. 3. Форма аттестационного листа расчета рейтинга научно-педагогического сотрудника

УРАХУВАННЯ ВПЛИВУ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА РІВЕНЬ ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

БОРОНОС В. Г.

УДК 332.12

Боронос В. Г. Урахування впливу тінізації економіки на рівень фінансового розвитку регіону

У статті розглянуто особливості врахування тіньового сектора економіки при оцінці фінансових можливостей регіону. Проаналізовано основні складові фінансового потенціалу території: фінансовий потенціал місцевих органів влади, підприємств, домогосподарств, фінансових посередників, експортно-імпорتنний потенціал, загальнодержавний фінансовий потенціал, інвестиційний потенціал. Обґрунтовано необхідність формування ефективного механізму оцінки загального та чистого фінансового потенціалу регіону. Запропоновано використовувати поправочні коефіцієнти, що дозволять визначити рівень фінансового потенціалу з урахуванням прихованих (тіньових) фінансових потоків, а також визначити перспективні рівні фінансового потенціалу регіону. Виходячи з дублюючих фінансових потоків, було проведено порівняння розрахунків чистого і загального фінансового потенціалу регіону.

Ключові слова: формування, оптимізація, фінансовий потенціал, тінізація економіки, розвиток регіону.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

Боронос Вікторія Георгіївна – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

E-mail: boronos_v@mail.ru

УДК 332.12

UDC 332.12

Боронос В. Г. Учет влияния тенизации экономики на уровень финансового развития региона

В статье рассмотрены особенности учета теневого сектора экономики при оценке финансовых возможностей региона. Проанализированы основные составляющие финансового потенциала территории: финансовый потенциал местных органов власти, предприятий, домохозяйств, финансовых посредников, экспортно-импортный потенциал, общегосударственный финансовый потенциал, инвестиционный потенциал. Обоснована необходимость формирования эффективного механизма оценки общего и чистого финансового потенциала региона. Предложено использовать поправочные коэффициенты, позволяющие определить уровень финансового потенциала с учетом скрытых (теневого) финансовых потоков, а также определить перспективные уровни финансового потенциала. Исходя из дублирующих финансовых потоков, были проведены сравнения расчетов чистого и общего финансового потенциала региона.

Ключевые слова: формирование, оптимизация, финансовый потенциал, тенизация экономики, развитие региона.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

Боронос Виктория Григорьевна – доктор экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита, Сумской государственной университет (ул. Римского-Корсакова, 2, Сумы, 40007, Украина)

E-mail: boronos_v@mail.ru

Boronos V. G. Taking into Account Impact of Shadow Economy upon the Level of Financial Development of the Region

The article considers specific features of taking into account the shadow sector of economy when assessing financial possibilities of the region. It analyses main components of the financial potential of the territory: financial potential of local authorities, enterprises, households, financial intermediaries, export and import potential, all-state financial potential and investment potential. It justifies a necessity of formation of an efficient mechanism of assessment of gross and net financial potential of the region. It offers to use correction factors that allow finding the level of financial potential with consideration of hidden (shadow) financial flows and also determining prospective levels of financial potential. On the basis of duplicate financial flows the article conducts comparison of calculation of net and gross financial potential of the region.

Key words: formation, optimisation, financial potential, shadow economy, regional development.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

Boronos Viktoriya G. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Sumy State University (vul. Rymyskogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

E-mail: boronos_v@mail.ru

Важливим елементом управління фінансовим розвитком території є повна та ґрунтована оцінка її фінансових можливостей. Аналіз науково-методичних підходів до оцінки фінансового потенціалу територій засвідчив недосконалість існуючої методології: подвійний облік фінансових потоків, неврахування тіньового сектора економіки, відсутність різних рівнів оцінки (у середньо- та довгостроковому періодах) та інші. Крім того, обмеження накладає й існуюча статистична база, яка перебуває у відкритому доступі – за цілим рядом показників немає розгорнутої інформації, особливо в регіональному розрізі. Наявність цих недоліків робить оцінки неточними та такими, що, часом, не відповідають реальному стану речей.

Дослідження, засвідчили, що в чисельних наукових працях пропонуються різноманітні підходи до по-

будови алгоритму визначення фінансових можливостей певної території – статистичний, порівняльний, оцінка на базі макроекономічних показників і з використанням спеціальних показників, регресійний аналіз тощо. Так, методологічні підходи до оцінки фінансового потенціалу території розглядаються у роботах А. Б. Ахмедова, Д. А. Гайанова, П. А. Ібрагімова, К. В. Іоненко, Р. А. Прокopenко та інших. Водночас, незважаючи на наявність доволі значної кількості публікацій з окреслених питань, дослідження у цьому напрямку, на наш погляд, потребують подальшого розвитку.

Теоретичні, методологічні та методичні підходи базуються на оцінці результатів і можливостей легального сектора економіки, тоді як неможливо заперечувати той факт, що частка економічних процесів у країні перебуває в «тіні». Очевидно, що результати оцінки за такими мето-

диками не повною мірою відповідають дійсності. Зважаючи на те, що рівень тіншового сектора економіки України за різними оцінками коливається від 30 до 50%, можна зробити висновок про значну похибку, у тому числі, у результатах оцінки фінансового потенціалу території.

Наприклад, більшість науковців пропонує при оцінці фінансового потенціалу певного регіону враховувати бюджетні можливості. Однак при цьому не приділяється належної уваги оцінці тих коштів, які не можуть бути отримані як бюджетні надходження, оскільки системно, свідомо і організовано приховуються від оподаткування. У той же час, очевидним є те, що ці кошти є частиною фінансового потенціалу території, а тому, безумовно, мають враховуватись при його оцінці.

Доходи підприємств і фізичних осіб на сьогоднішній день враховуються фіскальними органами не повною мірою, залишаючи місце для різного роду опортуністичної поведінки з боку об'єктів оподаткування, починаючи від приховування доходів, закінчуючи несплатою податків та податковою оптимізацією.

Складним є стан справ і на фінансовому ринку. Тінізація охопила певну частку банківського сектора, значно поширюється вона й у страховому бізнесі.

Таким чином, вивчення фінансових потоків, що акумулюються внаслідок тіншових процесів економічного життя країни, вкрай важливе з позиції оцінки фінансового потенціалу території. Лише враховуючи фінансові потоки, що обертаються у тіншовій економіці, можна стверджувати про об'єктивну і точну оцінку обсягів фінансового потенціалу території. Виходячи з аналізу різних підходів до трактування сутності тіншової економіки, можемо умовно розділити їх на такі групи, що представлено на *рис. 1*.

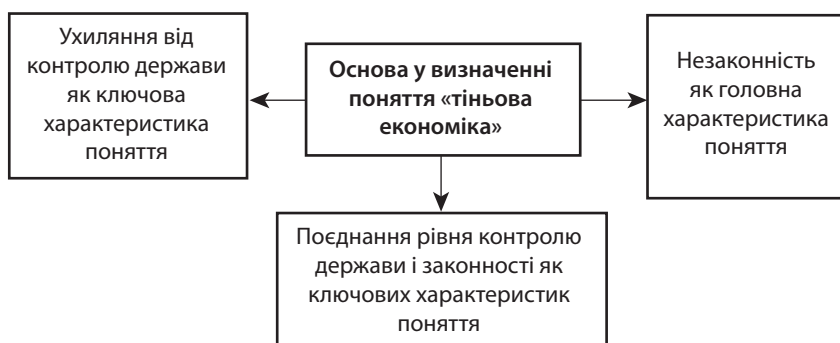


Рис. 1. Основні підходи до визначення тіншової економіки

З метою уточнення та вдосконалення існуючих підходів до оцінки фінансового потенціалу території, пропонується при його визначенні враховувати фінансові потоки, що генеруються у тіншовому секторі. Аналіз особливостей тіншових процесів пропонуємо здійснювати за основними складовими фінансового потенціалу території, а саме: фінанси домогосподарств; фінанси держави; фінанси підприємств; фінанси грошово-кредитних організацій.

Так, значна частина фінансового потенціалу домогосподарств зосереджена зараз у тіншовому секторі економіки. Доходи, що не обкладені податком у вста-

новленому законом порядку, прийнято називати неоподатковуваними. Їх джерелом є законодавчо незаборонені на певній території види діяльності, проте ними доволі часто займаються нелегально з метою уникнення податкового навантаження. З цією метою створюються нелегальні організації, які у встановленому порядку не проходять обов'язкової державної та податкової реєстрації. Продукція, вироблена цими організаціями, і їх фінансові потоки не обліковуються контролюючими органами, а платню працівникам нараховують, оминаючи встановлений порядок.

Практика свідчить про те, що тіншові доходи можуть виплачуватись громадянам і у легальних організаціях, якщо це відбувається з недотриманням вимог чинного порядку оплати праці. Фактично виплачені в таких випадках зарплати, премії, допомоги, тощо суттєво перевищують офіційно зафіксовані у бухгалтерському і податковому обліках суми.

Наступна складова фінансового потенціалу, значна частина якого також зосереджена у тіншовому секторі, пов'язана з державними фінансами. Основним фактором, що стимулює зростання обсягів тіншового сектора економіки України та сприяє активізації протиправної, не дозволеної законом економічної діяльності, є занадто важке, а в чисельних випадках – непосильне для суб'єктів господарювання податкове навантаження.

Важливою складовою фінансового потенціалу території є фінанси підприємств. З позиції тіншової складової діяльності підприємств варто виділити такі види господарської активності, що спрямовані на ухилення від обліку контролюючих установ: формування нелегальних підприємницьких структур; заниження результатів господарювання, ухилення від сплати податків; заборонені чинним законодавством види підприємницької діяльності [3].

Ще одним елементом фінансового потенціалу, де тіншовий сектор відіграє важливу роль, є ресурси фінансово-кредитних організацій. Практика свідчить, що банки, страхові компанії, а також інші суб'єкти господарювання активно застосовують практику тіншових розрахунків з підрядниками за виконані роботи. Серед них: проведення аудиторських перевірок чи досліджень, виконання робіт по чистці вентиляційних каналів, систем водопостачання, електромереж.

Систематизуючи та підсумовуючи результати дослідження тіншових фінансових потоків у розрізі окремих суб'єктів фінансової системи, можемо представити їх у вигляді *табл. 1*.

Розвиток методологічних засад оцінки фінансового потенціалу територій потребує застосування підходу щодо визначення орієнтирів, яких можуть досягати регіони в процесі його реалізації. Зрозуміло, що більшість розрахунків, котрі проводяться органами державної влади,

дозволяють лише мати уявлення про розмір фактичного фінансового потенціалу, оскільки при цьому не враховується складова тіньового сектора економіки. Важливе значення при цьому несе в собі показник чистого фінансового потенціалу, який не буде враховувати ті фінансові потоки, які можуть дублювати один одного і таким чином демонструвати фактичний розмір фінансового потенціалу. У даному випадку здійснюється необхідне уточнення його величини, що особливо актуальне при з'ясуванні дійсних диспропорцій в територіальному розвитку країни.

господарювання, фінансових посередників, місцевих органів влади, загальнодержавний фінансовий потенціал в регіональному розподілі, інвестиційна та експортна складова фінансового потенціалу.

Розглядаючи чистий фінансовий потенціал домогосподарств, слід брати до уваги лише суму отриманих доходів. Кредити, які були надані домогосподарствам, слід виключити з розгляду, адже джерелами таких кредитів є грошові кошти, що залучені фінансовими посередниками від фізичних та юридичних осіб або із зовнішніх джерел.

Таблиця 1

Природа тіньових фінансових потоків

Природа тіньових фінансових потоків елементів фінансового потенціалу			
Домогосподарства	Підприємства	Фінансово-кредитні організації	Держава
Ухилення від оподаткування	Формування нелегальних підприємницьких структур	Тіньовий розрахунок фінансових установ з підрядниками за виконані роботи	Недоодержання бюджетних коштів внаслідок ухилення від сплати податків з боку фізичних та юридичних осіб
Самозайнятість	Приховування обсягів їх реального виробництва, ухилення від сплати податків	Замовлення поліграфічної продукції в обсягах, що не відповідають нагальним потребам. Завищення ціни замовлень зазначеної продукції	
Зарплата «у конвертах»	Заборонені чинним законодавством види підприємницької діяльності		
Торгівля на вулицях	Фіктивне направлення у відрядження працівників організації	Замовлення за економічно необґрунтованими цінами у спеціалізованих підприємств	Недоодержання бюджетних коштів внаслідок використання податкової оптимізації
Побутові, ремонтні, будівельні послуги	Тіньове ціноутворення на великих підприємствах	планів дій співробітників в екстрених ситуаціях	
Здавання в оренду житла, землі, маєтків, іншої нерухомості	Ухилення від контролю за виробництвом через витрати електроенергії	Придбання програмного забезпечення, що не обумовлене нагальними потребами установи-замовника у зацікавлених компаній	Незаконні доходи від корупційних дій на всіх рівнях влади
Допомога членів родини з-за кордону	Тіньове ввезення на територію держави підакцизних груп товарів з подальшою їх реалізацією	Отримання дотацій держави при організації страхових компаній. Подальша ліквідація компаній без виконання послуг та розрахунків з лівовою долею клієнтів	
Активізація діяльності населення на фінансовому ринку			

На підставі узагальнення інформації щодо тінізації економік світу взято значення рівня тіньової економіки України як 55%, а для країн із середнім рівнем доходів – 40% [6, 7].

Отримані значення (табл. 2) свідчать про те, що Україна для їх досягнення повинна докласти чималих зусиль, а реалізація потенціалу буде залежати від всебічного розвитку всіх його складових елементів. Майже половина від загальної кількості регіонів за абсолютним показником фінансового потенціалу не перевищують і 50% його середнього значення по Україні.

Подальший розвиток методології розрахунку фінансового потенціалу територій полягає в усуненні потоків фінансових ресурсів, які потенційно можуть дублювати один одного, і визначенні показника чистого фінансового потенціалу. Розв'язання цього завдання будемо здійснювати, виходячи з тих складових, які формують показник валового фінансового потенціалу, а саме фінансовий потенціал домогосподарств, суб'єктів

Аналогічні міркування слід застосувати і при розрахунку чистого фінансового потенціалу суб'єктів господарювання: залучені кредити не беруться до уваги, а важливими є лише отримані ними доходи від реалізації товарів, робіт, послуг. При цьому самі доходи слід брати не повністю, а лише в частині доданої вартості, що дозволить усунути вартість витрат на сировину, матеріали, а також інші витрати проміжного споживання. Також показник доданої вартості необхідно скоригувати на суму витрат, які йдуть на оплату праці. Вони складають, за даними Держкомстату України, 23%.

Чистий фінансовий потенціал фінансових посередників, які розглядалися нами тільки з боку банківських установ, також має бути зменшений. До уваги не будуть прийматись кошти, залучені банками на депозитні рахунки, адже джерелами цих коштів виступають частини доходів домогосподарств і суб'єктів господарювання. Складовими чистого фінансового потенціалу банків будуть сформований капітал і залучені кредити.

Таблиця 2

Абсолютні значення фінансового потенціалу територій України, млн грн

Область	Значення фінансового потенціалу	
	Без урахування тіньової економіки	Із урахуванням тіньової економіки
АР Крим	196658,2	437018,2
Вінницька	116443,2	258762,7
Волинська	73401,7	163114,8
Дніпропетровська	583016,7	1295592,6
Донецька	662999,6	1473332,3
Житомирська	87274,1	193942,4
Закарпатська	75391,4	167536,5
Запорізька	216002,3	480005,0
Івано-Франківська	100550,0	223444,5
Київська	1172118,5	2604707,8
Кіровоградська	74578,4	165729,8
Луганська	241443,6	536541,4
Львівська	209017,4	464483,1
Миколаївська	114172,8	253717,4
Одеська	246413,8	547586,2
Полтавська	179723,1	399384,6
Рівненська	82369,8	183044,0
Сумська	95116,3	211369,4
Тернопільська	65396,2	145324,9
Харківська	270668,0	601484,4
Херсонська	82473,5	183274,5
Хмельницька	91223,6	202719,1
Черкаська	117839,7	261866,0
Чернівецька	54547,6	121217,0
Чернігівська	80335,9	178524,3
Разом	5289175,3	11753723,0
Середнє значення	211567,0	470148,9

Без будь-яких змін до складу чистого фінансового потенціалу візьмемо його експортну складову, яка представлена різницею між загальною сумою експорту і імпорту.

Що стосується інвестиційної складової, то її слід скоригувати на обсяги прямих інвестицій з конкретного регіону України. І хоча абсолютні значення таких інвестицій є невисокими, тим не менш отриманий показник буде більш прийнятним з точки зору загальної методології розрахунку чистого фінансового потенціалу.

Включення до складу фінансового потенціалу дохідної частини державного та місцевих бюджетів, які формуються переважно за рахунок податків вимагає її коригування при визначенні чистого фінансового потенціалу. Що стосується доходів державного бюджету, то на 85% вони забезпечуються податками і зборами, які стягуються із суб'єктів господарювання. Оскільки сплата податків відбувається після реалізації продукції, то засто-

сований нами показник доданої вартості при розрахунку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання включає суми податків, які будуть сплачені до бюджетів різних рівнів. Тому доходи державного бюджету слід брати лише в обсязі 15% для уникнення подвійного підрахунку.

У структурі місцевих бюджетів також майже 85% дохідної частини складають різні види податків. Але 75% від суми податкових надходжень припадає на податок з доходів фізичних осіб, який не включається в статистичні відомості щодо доходів фізичних осіб (які й застосовувались для визначення фінансового потенціалу). Тому доходи місцевих бюджетів повинні бути скориговані в меншому обсязі, ніж доходи державного бюджету при розрахунку чистого фінансового потенціалу, а саме, слід взяти приблизно 80% від загальної їх суми (через те, що структура доходів окремих місцевих бюджетів регіонів несуттєво, але відрізняється).

До складу фінансового потенціалу місцевих органів влади будуть включені залучені в результаті емісії цінних паперів і отриманих кредитів фінансові ресурси. Що ж стосується інших компонентів загальнодержавної складової фінансового потенціалу, то сума державного боргу і золотовалютні резерви будуть включені у повному обсязі.

Виходячи із сформульованих вище обмежень і припущень, були проведені розрахунки чистого фінансового потенціалу, представлені в табл. 3.

Чистий фінансовий потенціал складає лише 55% від значення загального фінансового потенціалу в цілому по Україні. У той самий час більшість регіонів втратила лише до 25 – 35%, але факт того, що регіони, які займали вищі місця в рейтингу за показником фінансового потенціалу, втратили більше 50 – 60%, призвів до ситуації, коли відношення чистого фінансового потенціалу до загального виявилось настільки значним.

Показники втрат фінансового потенціалу на 1 особу і на 1 зайняту особу не відрізняються суттєво від втрат за абсолютним показником. Різниця за окремими регіонами складає лише кілька відсоткових пунктів. Відзначимо таку особливість, що за відносними показниками чистого фінансового потенціалу регіони України не відрізняються настільки суттєво, як за абсолютними значеннями, що в цілому може свідчити про можливості вирівнювання регіонального розвитку, а також про близьку ефективність використання трудових ресурсів територій.

Таким чином, подальший розвиток методологічних засад оцінки фінансового потенціалу територій дозволив виявити цільові орієнтири тактичного і стратегічного рівня із розрахунком конкретних показників для досягнення в середньо- та довгостроковій перспективі. Окрім цього, визначення показників чистого фінансового потенціалу та їх порівняння із загальними (особливо відносними показниками) виявило, що регіональні відмінності у використанні трудового потенціалу відрізняються несуттєво.

ВИСНОВКИ

Ретельно проаналізувавши сутність та особливості тіньового сектора економіки, основні підходи до оцінки

рівня тіньової економіки країни, базуючись на експертних оцінках і результатах досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців, з урахуванням даних офіційної статистики, у роботі було визначено, що на сьогодні рівень тіньової економіки України складає приблизно 50% всіх економічних процесів, що протікають у державі.

Важливим є і розрахунок чистого фінансового потенціалу, який не включатиме перехресні фінансові потоки. Прикладом дублювання є залучені кредити домогосподарствами та суб'єктами господарювання і видані кредити банківською системою фізичним та юридичним особами тощо. Виходячи із визначених у роботі дублю-

Таблиця 4

Порівняння показників загального і чистого фінансового потенціалу територій України у 2010 р.

Область	Абсолютні значення фінансового потенціалу			Фінансовий потенціал в розрахунку на 1 особу			Фінансовий потенціал в розрахунку на 1 зайняту особу		
	Загальний, млн грн	Чистий, млн грн	Чистий до загального, %	Загальний, млн грн	Чистий, млн грн	Чистий до загального, %	Загальний, млн грн	Чистий, млн грн	Чистий до загального, %
АР Крим	196658,2	134984,2	68,6	83,8	57,2	68,2	181,1	123,3	68,1
Вінницька	116443,2	80663,4	69,3	70,5	47,5	67,3	167,7	111,5	66,5
Волинська	73401,7	50394,7	68,7	70,8	48,4	68,4	169,3	116,4	68,8
Дніпропетровська	583016,7	239690,4	41,1	173,7	69,7	40,1	378,1	152,1	40,2
Донецька	662999,6	311405,2	47,0	148,4	67,5	45,5	334,2	146,6	43,9
Житомирська	87274,1	63968,8	73,3	67,9	48,2	71,0	155,8	112,4	72,2
Закарпатська	75391,4	57215,8	75,9	60,6	45,9	75,9	141,8	104,2	73,5
Запорізька	216002,3	110752,3	51,3	119,2	59,6	50,0	261,6	130,7	50,0
Івано-Франківська	100550,0	72600,3	72,2	72,8	52,3	71,8	189,6	137,0	72,3
Київська	1172118,5	465208,3	39,7	260,1	104,4	40,1	546,3	214,9	39,3
Кіровоградська	74578,4	54030,0	72,4	73,3	50,8	69,4	173,0	117,9	68,2
Луганська	241443,6	153576,9	63,6	104,4	64,0	61,2	237,8	145,2	61,0
Львівська	209017,4	146329,5	70,0	82,0	56,8	69,3	190,6	136,1	71,4
Миколаївська	114172,8	72503,2	63,5	96,0	59,6	62,1	212,7	133,4	62,7
Одеська	246413,8	150134,2	60,9	103,1	62,5	60,6	235,9	143,7	60,9
Полтавська	179723,1	98183,1	54,6	119,8	63,3	52,8	278,7	142,3	51,0
Рівненська	82369,8	57451,6	69,7	71,5	49,7	69,5	174,8	122,7	70,2
Сумська	95116,3	67715,0	71,2	81,1	55,4	68,3	191,4	124,7	65,2
Тернопільська	65396,2	49860,6	76,2	60,1	44,9	74,8	151,6	118,0	77,8
Харківська	270668,0	171035,6	63,2	97,7	60,5	61,9	213,6	131,2	61,5
Херсонська	82473,5	55496,8	67,3	75,4	49,4	65,5	168,7	110,3	65,4
Хмельницька	91223,6	67130,4	73,6	68,4	49,0	71,6	157,1	114,1	72,6
Черкаська	117839,7	73833,7	62,7	91,0	55,2	60,7	208,6	127,1	60,9
Чернівецька	54547,6	42028,7	77,0	60,3	46,3	76,7	142,6	113,6	79,6
Чернігівська	80335,9	59867,3	74,5	72,4	51,5	71,1	167,3	117,9	70,5
Разом	5289175,3	2906060,0	54,9	2384,5	1419,7	59,5	5430,0	3247,3	59,8
Середнє значення	211567,0	116242,4	54,9	115,1	63,2	54,9	261,0	143,4	54,9

Виходячи з необхідності врахування тіньового сектора економіки при оцінці фінансового потенціалу, з метою уникнення недоліків існуючих науково-методичних підходів було запропоновано розрахунок двох видів фінансового потенціалу – валового і чистого. Причому валовий потенціал характеризується сумою потенціалів його складових частин, а чистий потенціал коригується на перехресні фінансові потоки, які виникають між його складовими частинами.

ючих фінансових потоків, були проведено порівняння розрахунків чистого і загального фінансового потенціалу, як абсолютних, так і відносних значень (на 1 особу і на 1 зайняту особу).

Згідно з отриманими результатами можна переко-нати, що чистий фінансовий потенціал складає лише 55% від значення загального фінансового потенціалу в цілому по Україні. У той же час більшість регіонів втратила лише до 25 – 35%, але факт того, що регіони, які

займали вищі місця в рейтингу за показником фінансового потенціалу, втратили більше 50 – 60%, призвів до ситуації, коли відношення чистого фінансового потенціалу до загального виявилось настільки значним. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Борнос В. Г.** Методологічні засади управління фінансовим потенціалом території / В. Г. Борнос. – Суми : Сумський державний університет, 2011. – 310 с.
2. **Борнос В. Г.** Проблеми інформаційного забезпечення оцінки фінансового потенціалу регіону / В. Г. Борнос // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2011. – С. 99 – 101.
3. **Горова М. В.** Розвиток тіньової економіки в Україні – причини та наслідки для соціально-економічного розвитку країни / М. В. Горова, А. В. Кравченко // Фінансова безпека та проблеми детінізації економіки. – 2009. – № 4. – С. 229 – 230.
4. Звіт Рахункової палати за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/img/files/Zvit_2010.pdf
5. **Мущинська Н. Ю.** Регіональні особливості зниження рівня тінізації економіки [Текст] : автореферат дис... канд. екон. наук: 08.00.05 / Мущинська Н. Ю. – Харків, 2008. – 20 с.
6. **Николаева М. И.** Теневая экономика: методы анализа и оценки / М. И. Николаева, А. Ю. Шевяков // Экономика и математические методы, – М., 1990. Т. 26. – С. 926 – 935.
7. Schneider Friedrich Shadow Economies and Corruption All Over the World: Revised Estimates for 120 Countries [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economics-ejournal.org/economics/journalarticles/2007-9/version-2/count>
8. Schneider Friedrich Shadow Economies and Corruption All Over the World: What Do We Really Know? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2007-9/?searchterm=shadow%20economy>

REFERENCES

- Boronos, V. H. *Metodolohichni zasady upravlinnia finansovym potentsialom terytorii* [Methodological principles for the financial potential of the territory]. Sumy: Sumskyi derzhavnyi universytet, 2011.
- Boronos, V. H. "Problemy informatsiinoho zabezpechenia otsinky finansovoho potentsialu rehionu" [The problems of assessing the financial information of the region's potential]. *Visnyk Kryvorizkoho ekonomichnoho instytutu KNEU* (2011): 99-101.
- Horova, M. V., and Kravchenko, A. V. "Rozvytok tinyovoi ekonomiky v Ukraini – prychny ta naslidky dlia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku krainy" [The development of the shadow economy in Ukraine – the causes and effects of socio-economic development]. *Finanova bezpeka ta problemy detinizatsii ekonomiky*, no. 4 (2009): 229-230.
- Mushchynska, N. Yu. "Rehionalni osoblyvosti znyzhenia rivnia tinizatsii ekonomiky" [Regional features reduce the shadow economy]. *Avtoreferat dys... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2008.
- Nikolaeva, M. I., and Sheviakov, A. Yu. "Tenevaia ekonomika: metody analiza i otsenki" [The shadow economy: methods of analysis and evaluation]. In *Ekonomika i matematicheskie metody*, V. 26., 926-935. Moscow, 1990.

"Schneider Friedrich Shadow Economies and Corruption All Over the World: Revised Estimates for 120 Countries". <http://www.economics-ejournal.org/economics/journalarticles/2007-9/version-2/count>

Schneider, F. "Shadow Economies and Corruption All Over the World: What Do We Really Know?". <http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2007-9/?searchterm=shadow%20economy>

"Zvit Rakhunkovoi palaty za 2010 rik" [Report of the Accounting Chamber in 2010]. http://www.ac-rada.gov.ua/img/files/Zvit_2010.pdf

РОЗРОБКА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВЕЛИКОГО МІСТА

ЄВСЄЄВА О. О.

УДК 332.8

Євсєєва О. О. Розробка організаційно-економічного механізму ефективної реалізації інноваційного розвитку великого міста

Розроблено економічний механізм ефективної реалізації соціального розвитку великого міста, що орієнтований на індикатори якості життя та використовує принципи інноваційного розвитку. Розглянуто роль великих міст у політичному й соціально-економічному світовому просторі, проаналізовано проблеми їх розвитку та роль регулюючих чинників. Сформульовано ключові принципи розвитку великого міста та елементи комплексної інноваційної системи. Виявлено специфічні характеристики великого міста як економічної та соціальної системи, що забезпечує процеси поточного споживання, відтворення ресурсів, реалізацію майбутніх потреб. Визначено етапи розробки стратегії розвитку великого міста. Представлено показники, використувані при оцінці діяльності великого міста. Запропоновано показники оцінки, що враховують індикатори якості життя та принципи інноваційного розвитку.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, соціальний розвиток, велике місто, стратегія, соціальна політика, населення, ефективність.

Бібл.: 9.

Євсєєва Ольга Олександрівна – доктор економічних наук, професор, доцент, кафедра 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. Разработка организационно-экономического механизма эффективной реализации инновационного развития крупного города

Ievsieieva O. A. Development of the Organisational and Economic Mechanism of Effective Realisation of Innovation Development of a Big City

Разработан экономический механизм эффективной реализации социального развития крупного города, ориентированный на индикаторы качества жизни и использующий принципы инновационного развития. Рассмотрена роль крупных городов в политическом и социально-экономическом мировом пространстве, проанализированы проблемы их развития и роль регулирующих факторов. Сформулированы ключевые принципы развития крупного города и элементы комплексной инновационной системы. Выявлены специфические характеристики крупного города как экономической и социальной системы, обеспечивающей процессы текущего потребления, воспроизводства ресурсов, реализацию будущих потребностей. Определены этапы разработки стратегии развития крупного города. Представлены показатели, используемые при оценке деятельности крупного города. Предложены показатели оценки, учитывающие индикаторы качества жизни и принципы инновационного развития.

The article develops an economic mechanism of effective realisation of social development of a big city, which is oriented at indicators of life quality and which uses principles of innovation development. It considers the role of big cities in political and socio-economic world environment and analyses problems of their development and role of regulating factors. It forms key principles of development of a big city and elements of a complex innovation system. It reveals specific characteristics of a big city as an economic and social system that ensures processes of current consumption, reproduction of resources and realisation of future needs. It determines stages of development of the strategy of development of a big city. It provides indicators used when assessing activity of a big city. It offers indicators of assessment that take into account indicators of life quality and principles of innovation development.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, социальное развитие, крупный город, стратегия, социальная политика, население, эффективность.

Key words: organisational and economic mechanism, social development, big city, strategy, social policy, population, effectiveness.

Библ.: 9.

Bibl.: 9.

Євсєєва Ольга Алексєєвна – доктор економічних наук, професор, доцент, кафедра учета і аудиту, Українська державна академія залізничного транспорту (пл. Фейєрбаха, 7, Харків, 61050, Україна)

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

E-mail: polkya@meta.ua

E-mail: polkya@meta.ua

Методологія інноваційного соціального розвитку великого міста заснована на теорії зростання, основи якої були закладені в роботах А.Сміта, потім отримали розвиток у моделях, побудованих і вдосконалених Дж. Хіксом, Р. Харродом, Е. Домаром, А. Льюїсом, Р. Солоу, Е. Денісоном. Дослідженню організаційно-економічного механізму ефективної реалізації інноваційного розвитку крупного міста присвячені роботи таких вітчизняних авторів, як В. М. Вакуленко [9], В. І. Куценко [2], А. Ф. Мельник [3], В. М. Новиков [4], М. К. Орлатий [9], С. Л. Пакулін [5], А. А. Пакуліна [6], О. О. Топчій [7], В. П. Третяк [8]. Однак, незважаючи на наявність наукових праць, тема розробки організаційно-економічного механізму ефективної реалізації іннова-

ційного розвитку крупного міста розглядалась фрагментарно, не скоординовано, що зумовлювалося соціально-політичними та економічними обставинами. Теоретичні і концептуальні розробки науковців присвячені лише окремим аспектам цієї проблеми. Це визначає необхідність проведення системного наукового аналізу організаційно-економічного механізму ефективної реалізації інноваційного розвитку крупного міста.

Виконаний провідними західними економістами аналіз змін в економіці провідних країн у період дозволів розрахувати темп зростання, оцінити збільшення основного капіталу та зростання праці, виявити сильний кореляційний взаємозв'язок між темпом технічного прогресу та швидкістю інвестування. Якщо допускати рів-

ний доступ до технологічних інновацій, то прискорення процесу інвестицій стає провідним чинником у конкурентній боротьбі за нарощування продуктивності праці.

Положення теорії зростання економіки дозволяють сформулювати такі ключові принципи розвитку великого міста:

- ✦ при виробленні інноваційних рішень необхідний комплексний розвиток сукупного набору «чинників продуктивності» міської економіки;
- ✦ при реалізації крупних інвестиційних проектів необхідний відповідний супроводжуючий розвиток людського капіталу;
- ✦ при освоєнні інновацій необхідно максимально скорочувати час упровадження, випереджаючи можливих конкурентів.

У зв'язку з цим елементами комплексної інноваційної системи є:

- ✦ націленість на індикатори якості життя;
- ✦ національно значущі освітні установи (створення знань);
- ✦ система законів, норм і положень, що підтримує просування технологій;
- ✦ інноваційні підприємства;
- ✦ розвинена комунікаційна інфраструктура;
- ✦ доступ до глобальних джерел знань;
- ✦ ринкові умови, що сприяють упровадженню інновацій.

Один із аспектів науково-технічного прогресу, який виявляється зараз, – це інформаційна й комунікативна революція. Технологічні інновації в інформатиці і телекомунікаціях привели до нейтралізації фізичної відстані як бар'єру для спілкування, передачі даних, пошуку нових розробок, освоєння нових знань. Але, як відзначив Н. Турвальдс, фундаментом суспільного розвитку зрештою служать не геополітика й не технології – він може спиратися тільки на енергію та ініціативу людей.

Будь-якій організованій території – країні, регіону, великому місту, які хочуть укріпити свій інноваційний потенціал, необхідно вкласти відповідні ресурси, щоб сформувати й підтримувати погоджено функціонуючі елементи інноваційної системи, що включають: нарощування знань про процес інновацій і доступ до нових знань через власні дослідження та глобальні інформаційні мережі, оптимізацію організаційних, управлінських і виробничих зв'язків, освітні й соціально-медичні комунікації, суспільна й міжнародна співпраця.

Необхідно розглядати інновації з метою модернізації і, відповідно, збудувати економічні пріоритети на тривалий період. Інституційні інновації необхідні й у сфері державного регулювання економічних процесів, де метою слід визначити зниження рівня адміністративних витрат для національного бізнесу й удосконалення захисту його інтересів на внутрішньому й зовнішньому ринках [1, с. 87].

Стратегічне мислення реалізується через стратегічне управління за допомогою комплексу дій, направлених на досягнення економікою великого міста поточних

і довгострокових цілей. Зазвичай як типові виділяють стратегії зростання, стабілізації, економії.

Стратегія зростання орієнтується на збільшення валового регіонального продукту, чисельності трудових ресурсів, обсягів продукції, що випускається, і послуг, що надаються. Поняття зростання включає внутрішній і зовнішній елементи. Зовнішнє зростання відбувається за рахунок залучення компаній, нових секторів бізнесу. Внутрішнє зростання реалізується через нарощування можливостей, що діють, зміцнення підприємств і їх масштабу діяльності.

Стратегія стабілізації допускає обмеження масштабів виробництва, орієнтацію на якісний розвиток бізнесу, перерозподіл внутрішніх ресурсів, підвищення ефективності виробництва, що діє.

Стратегія економії орієнтована на скорочення масштабів економічної активності, ліквідацію окремих неефективних або надмірних секторів підприємництва, зменшення чисельності активного трудового населення. Суть вибраної стратегії виявляється в орієнтації на певні види діяльності, здійсненні крупних інвестиційних проектів, удосконаленні інфраструктури, підтримці й розвитку людського капіталу, взаємодії з іншими великими містами. Особливо важливий розвиток конкретних ключових переваг, які підсилюють роль певного крупного міста в національному і світовому співтоваристві, роблять його привабливим для бізнесу.

Глобальна стратегія розглядає економіку великого міста як єдиний організаційно-економічний комплекс, де підприємства й організації пов'язані єдиними ресурсами території, енергопостачання, трудового забезпечення, комплексною дією на місце існування. Причому локальні дії будь-якої однієї крупної організації неминуче виявляються в результатах функціонування інших. Успіх і ефективність вибраної стратегії пов'язані з рядом кваліфіковано використовуваних аспектів.

Можна виділити такі етапи розробки стратегії розвитку крупного міста:

1. Діагностика ситуації.
2. Формулювання цілей розвитку крупного міста.
3. Розробка варіантів для елементів стратегії з аналізом наслідків у процесі реалізації елементів стратегії.
4. Аналіз наслідків реалізації стратегії розвитку великого міста.
5. Оцінка визначеності й повноти аналізу.
6. Виявлення ризиків і загроз, розробка можливих компенсаційних заходів.
7. Усвідомлення потреби в реалізації стратегії і розробка адміністративного механізму реалізації стратегії розвитку великого міста.

Інвестиції в людський капітал – необхідна умова для стійкого розвитку країни. Кожна країна прагне нарощувати витрати на фундаментальну науку, забезпечити доступну якісну освіту для всіх верств населення, розширити систему професійної освіти, підвищити рівень інформатизації освіти, збільшити фінансування культури.

Ключові напрями розвитку людського науково-освітнього потенціалу: освіта, наука, медицина, культура, спорт. Ознаками високого науково-освітнього по-

тенціалу можна вважати відсутність бідності; високий технологічний рівень медичних послуг; реалізацію здорового способу життя; соціальну захищеність; територіальну постійність.

Зрештою, якість життя людини є метою економіки. Водночас людина – це основний ресурс економіки. Він створює засоби виробництва, інфраструктуру, предмети споживання і знання, організовує економічні процеси.

Роль великого міста в економіці країни визначається багатьма чинниками, зокрема публічно-правовою освітою, що визначає інтереси населення, яке проживає на території, і розміщених господарюючих суб'єктів. Великі міста зазвичай несуть відповідальність і за загальнодержавні інтереси. Хоча з розвитком сучасних комунікаційних технологій і загальною глобалізацією світового простору стає поширеним підхід, заснований на зниженні значущості географічної агломерації й відстаней, одночасно серед фахівців зміцнюється думка про роль великих міст-концентраторів.

Потенційна можливість великого міста як економічної одиниці визначається географічним положенням, рівнем економічного розвитку і стабільністю соціально-політичної ситуації, розвитком інфраструктури та якістю людського капіталу, регіональною політикою й масштабом ринків збуту.

Велике місто – це економічна й соціальна система, що забезпечують процеси поточного споживання, відтворення ресурсів, реалізацію майбутніх потреб. Оскільки велике місто – це слабо структурована економічна система з великим числом внутрішніх і зовнішніх зв'язків, то результат дії на елементи функціонування великого міста не завжди очевидний.

Специфічні характеристики великого міста: висока щільність і складна структура населення; високий рівень освіти жителів; розвинений промисловий потенціал і кваліфіковані трудові ресурси; концентрація політичної еліти й фінансового капіталу; розвинені міжнародні зв'язки; схильність населення до заощадження; високий рівень культури й мистецтва; відповідальність за збереження духовних традицій країни; напружений стан навколишнього середовища.

З урахуванням динаміки подій останніх 20 років в економіці країни основним завданням органів управління великих міст України на найближчі роки в галузі промислової політики буде створення економічних умов, які сприятимуть збереженню й відновленню стійкої динаміки промислового зростання. Для цього необхідне підвищення ефективності діяльності підприємств, підтримка процесу їх реформування, виведення збиткових виробництв на рентабельну роботу, залучення до господарського обігу неживих об'єктів промислової нерухомості, залучення нових підприємств і крупних інвесторів.

Елементи, що складають промислову політику: вироблення цілей розвитку; прогноз розвитку індустріально-інфраструктурного комплексу; прогноз розвитку інфраструктурного комплексу; вироблення пріоритетів для складових індустріально-інфраструктурного комплексу; планування розвитку інфраструктури; тарифна політика; розви-

ток державно-приватного партнерства; моніторинг індустріально-інфраструктурного комплексу.

Важливе значення має політика міської адміністрації щодо розвитку стратегічних функцій міста, тобто конкретних галузей виробництва, розвитку виробничої та соціальної сфер, виходу товарів на український і світовий ринки, що характеризує визначальну роль великого міста в територіальному розподілі праці в українській економіці та світовому господарстві. Ступінь розвиненості стратегічних функцій визначається орієнтацією на внутрішню економіку або на зовнішній обмін. Тому принципово важливим стає виділення пріоритетності стратегічних напрямів розвитку, визначення основного потоку витрат ресурсів: на переважаючий зовнішній обмін (економічну експансію і експорт) або на внутрішню економіку міста (місцевий і український ринок).

XXI століття характеризується змінами, що прискорюються, пріоритет крупних підприємств змінився орієнтацією на малі й середні підприємства, зменшуються габарити виробів при підвищенні їх можливостей, знижується енергоємність і матеріаломісткість технологій. Бізнес стає мережевим і набуває планетарного розподілу, інформаційні й комунікаційні технології роблять простим і доступним спілкування підприємств і громадян. Відбувається вдосконалення інфраструктури як середовища зародження й розвитку ефективного бізнесу, якісно міняється енергозабезпечення, логістика і транспорт, інформація і зв'язок.

З 1980-х рр. змінилася концепція регіонального розвитку. Якщо до цього управління концентрувалося на зростанні валового регіонального продукту, темпі зростання виробництва, то зараз пріоритет реалізується у вигляді управління підприємницькою активністю, досягненні високих стандартів життя. Інструментом управління став набір інституційних заходів, що доповнюється проектним розвитком. Нижче наведемо показники, використовувані при оцінці діяльності великого міста.

1. *Оцінка узагальненого показника «вартість життя» на основі часткових показників соціального розвитку:* забезпеченість населення житлом; забезпеченість лікарями й середнім медичним персоналом; охоплення дітей дошкільними установами, %; друга зміна в школах, %; роздрібний товарообіг на душу населення, тис. грн; обсяг платних послуг населенню в середньому на 1 жителя, тис. грн; забезпеченість населення телефонним зв'язком, од. на 100 сімей; залишок внесків населення в банках з розрахунку на душу населення, тис. грн.

2. *Оцінка на основі індексних показників макро-економічних тенденцій:* тенденції розвитку промислової та економічної кон'юнктури на основі показників зміни виробництва продукції, попиту на неї, фінансового стану галузей промисловості; диспропорції в розвитку виробничо-транспортно-енергетичного комплексу, галузей кінцевого і проміжного попиту; тренди розвитку інвестиційної й ділової активності; тенденції формування й використання фінансових ресурсів.

3. *Оцінка перспективності наявних виробництв* спирається на класифікаційні групи: високотехнологічні

виробництва (аерокосмічна промисловість, фармацевтика, комп'ютерне й телекомунікаційне устаткування, точне приладобудування); підвищена технологічність (електротехнічне машинобудування, автомобілебудування й виробництво транспортних засобів, хімічне машинобудування, верстатобудування); середня технологічність (нафтопереробка, суднобудування, металургія, металообробка); низька технологічність (деревобробка, легка й харчова промисловість).

4. Оцінка «фактичного кінцевого споживання на душу населення»: рівень безробіття, %; співвідношення грошового доходу і прожиткового мінімуму, %; індекс споживчих цін, %; питома частка збиткових підприємств, %; індекс фізичного об'єму промислової продукції; ВРП на душу населення, тис. грн; фактичне кінцеве споживання на душу населення, тис. грн.

5. Оцінка інтегральних показників ефективності соціально-економічного розвитку через розрахунок сукупності часткових показників, що характеризують динаміку протікання локальних процесів усередині великого міста.

6. Оцінка на основі показників звітності: територія (тенденції та можливості використання природних ресурсів, існуючі й потенційні екологічні проблеми); рівень життя населення і стан розвитку соціальної сфери великого міста (рівень життя, добробут, соціальна сфера); бюджет великого міста і грошово-кредитна сфера (забезпеченість великого міста фінансовими коштами; тенденції у формуванні й розподілі бюджетних коштів); рівень економічного розвитку й економічний потенціал крупного міста; експортно-імпорتنний потенціал.

7. Рейтингові оцінки інвестиційної привабливості великого міста – «ефективність» великого міста: абсолютні й відносні індикатори економічного потенціалу великого міста (характеристики виробничо-ресурсного потенціалу і стану виробничої й соціальної інфраструктури); показники доходів і споживання населенням матеріальних благ і послуг (рівень і якість життя населення); показники розвитку нових форм економічних стосунків (розвиток ринкових економічних стосунків і ринкової інфраструктури, структурна перебудова економіки й формування її соціальної орієнтації); показники економічної безпеки великого міста (захищеність від соціальних і міжнародних конфліктів, криміногенного, екологічного й інших чинників ризиків).

8. Оцінка ефективності використання елементів соціально-економічного потенціалу: за видами ресурсів (трудоий, матеріально-технічний, природно-ресурсний); за призначенням ресурсів (виробниче, невиробниче).

Спираючись на значення «потенціалу» як «можливості», оцінку ефективності використання комплексного соціально-економічного потенціалу великого міста можна представити у вигляді співвідношення, де в чисельнику знаходиться результат від використання потенціалу, а в знаменнику – витрати, які були потрібні для цього:

$$\text{Ефективність потенціалу великого міста} = \frac{\text{результати}}{\text{витрати}}$$

Конкретними показниками економіки великого міста можуть бути такі:

1. Оцінка життєзабезпечення населення (за міжнародними параметрами й індикаторами).

2. Оцінка рівня благополуччя великого міста (за аналогією з методикою Всесвітнього банку): за розміром валового місцевого продукту на душу населення; за величиною виробничих ресурсів; за величиною природних ресурсів; за величиною людських ресурсів.

3. Оцінка відтворювального процесу (прямі інвестиції в економіку великого міста з урахуванням необхідного обсягу для відтворення).

4. Оцінка здатності створювати умови для стійкого розвитку великого міста.

5. Оцінка ресурсної ефективності визначається як відношення отриманого результуючого продукту до використаного ресурсу. Залежно від цілей аналізу показник обчислюють у натуральному або вартісному виразі. З метою розділення оцінки ефективності виробництва й інфраструктури розділяють показники ресурсної ефективності крупного міста на два доданки: споживання у виробничому процесі; втрати ресурсу в інфраструктурних мережах. Абсолютні показники ресурсомісткості можна використовувати для планування споживання, проектних розрахунків і порівняльного аналізу.

Інноваційна політика міста направлена на вирішення таких завдань:

- ✦ створення умов, направлених на реалізацію наукових досліджень і розробок, науково-технічних або науково-технологічних досягнень у нові або вдосконалені товари, послуги або технологічні процеси за пріоритетними проблемами соціально-економічного розвитку міста;
- ✦ концентрація виробничого й інтелектуального потенціалу, матеріальних і фінансових ресурсів на напрямах з високим ступенем готовності інноваційного продукту;
- ✦ поетапне підвищення виробничого й інтелектуального потенціалу міста, орієнтованого на створення «високих» і наукомістких технологій і забезпечення виробництва конкурентоздатної продукції інноваційної діяльності;
- ✦ орієнтування на вітчизняні науково-технологічні, інтелектуальні й виробничі ресурси;
- ✦ розвиток ресурсозберігаючих, безпечних і екологічно чистих виробництв;
- ✦ підготовка кадрів для інноваційної діяльності;
- ✦ створення центрів для залучення молоді в інноваційне підприємництво;
- ✦ формування інноваційної культури в суспільстві з використанням ЗМІ та Інтернету;
- ✦ забезпечення зайнятості міського населення;
- ✦ сприяння розвитку коопераційних та інтеграційних процесів з іншими регіонами України, зарубіжними країнами;
- ✦ рівність прав і відповідальності всіх суб'єктів інноваційної діяльності.

У процесі управління суб'єкта управління діє на об'єкт управління. Параметри такої дії можуть бути різ-

ними, але в разі орієнтації на досягнення мети, стійкості й повторюваності вона стає методом управління.

ВИСНОВКИ

Інноваційна політика залишається одним із головних інструментів, що визначають подальший розвиток не тільки великих міст, але й усієї економіки. Головне завдання – формувати середовище генерації знань і створювати інноваційну інфраструктуру великого міста. Як результат, забезпечується необхідна конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів і міської економіки в цілому.

При виробленні механізму управління великого міста необхідно виділити ключові визначальні напрями в зовнішніх і внутрішніх соціально-економічних явищах, що відбуваються, на основі чого сформуванню моделі великого міста як керованого об'єкта. Природно, ця модель буде спрощеним представленням процесів, що протікають, проте дозволить виробляти і прогнозувати наслідки управлінських рішень.

Стало очевидним, що стратегія розвитку великого міста – це пріоритетна орієнтація на оновлення економіки, співпрацю влади і підприємництва, розвиток інтелектуального, культурного й фізичного потенціалу населення. Цілями політики великого міста є компроміс між економічною ефективністю й соціальною справедливістю. І тут органи державного управління відіграють подвійну роль. З одного боку, будучи учасниками вироблення узгоджених рішень, а з другого – виконуючи функції арбітра і стимулятора взаємодії підприємницьких і суспільних груп. У цьому контексті стає важливим питання пріоритету й визначення стратегічних напрямів розвитку великих міст України, основних цілей використання ресурсів: підвищення конкурентоспроможності (в основі цього підходу лежить теорія конкурентоспроможності Портера) або корисність для населення. З погляду пріоритетів і цільових установок ці підходи принципово відрізняються. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Євсєєва О. О. Інноваційна спрямованість соціально-економічного розвитку України / О. О. Євсєєва // Економічний простір : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2012. – № 62. – С. 85 – 93.
2. Куценко В. І. Соціальний вектор економічного розвитку / В. І. Куценко. – К. : Наукова думка, 2010. – 735 с.
3. Модернізація суспільного сектора економіки в умовах глобальних змін : монографія / За ред. А. Ф. Мельник. – Тернопіль : ТНЕУ, «Економічна думка», 2009. – 528 с.
4. Новиков В. М. Організація і розвиток соціальної сфери (зарубіжний і вітчизняний досвід) / В. М. Новиков. – К. : ІЕ НАН України, 2000. – 274 с.
5. Пакулін С. Л. Державне регулювання і ресурсне забезпечення сталого розвитку соціального комплексу / С. Л. Пакулін // Економічний простір : Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2012. – № 65. – С. 103 – 110.
6. Пакуліна А. А. Специфіка державного регулювання соціальної сфери у сучасній змішаній економіці / А. А. Пакуліна // Економічний простір : Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2012. – № 65. – С. 111 – 116.

7. Топчій О. О. Розвиток соціального комплексу регіону в умовах інтеграційних процесів (на прикладі Харківщини) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 / О. О. Топчій / Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. – Київ, 2009. – 19 с.

8. Третяк В. П. Управління розвитком економічної бази міст / В. П. Третяк, С. Л. Пакулін, Т. Б. Кушнір // Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна. – 2006. – № 730. – С. 134 – 139.

9. Управління розвитком міста : навч. посіб. / За ред. В. М. Вакуленка, М. К. Орлатого. – К. : Вид-во НАДУ, 2006. – 389 с.

REFERENCES

- Ambler, T. *Prakticheskiy marketing* [Practical Marketing]. St. Petersburg: Piter, 2001r.
- Gusev, A. V., Marketanov, A. A., and Orlov, V. A. "Sostav zaratrat na marketing" [The composition of the cost of marketing]. In *Ekonomicheskii mekhanizm regulirovaniia investitsiy v sfere gorodskogo khoziaystva i nedvizhimosti*. St. Petersburg: SPbGIEU, 2003.
- Khrutskiy, V. E., and Korneeva, I. V. *Sovremennyy marketing: nastolnaya kniga po issledovaniyu rynka* [Modern Marketing: A handbook of market research]. Moscow: Finansy i statistika.
- Raievnieva, O. V. *Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva: metodologiya, mekhanizmy, modeli* [Management of the Company: methodology and mechanisms, models]. Kharkiv: Inzhfek, 2006.
- Tverdokhlib, I. S. "Zastosuvannya metodiv upravlinnia vytratamy marketynhovoї diialnosti na pidpriemstvi" [The application of cost management marketing activities in the company]. *Visnyku DNU*, vol. 3, no. 3 (2011): 35-42.
- Yelisieieva, O. K., and Zaitseva, M. "Monitorynh yak metod informatsiino-statystychnoho doslidzhennia stanu vyrobnycho-ekonomichnykh system" [As a method of monitoring information and statistical study of industrial and economic systems]. *Ekonomist*, no. 2 (2007): 58-60.
- Yelisieieva, O. K. *Ekonomichna diahnozyka v upravlinni vyrobnycho-ekonomichnykh systemamy (statystychnyi aspekt)* [The economic diagnosis in the management of industrial and economic systems (statistical aspect)]. Dnipropetrovsk: Nauka i osvita, 2006.
- Yelisieieva, O. K., and Tverdokhlib, I. S. "Zastosuvannya metody SSA dlia analizu i prohnozuvannya rozvytku metalurhiinoї haluzi Dnipropetrovskoho rehionu" [Application of SSA to analyze and predict the development of metallurgical industry of Dnipropetrovsk region]. *Statystyka Ukrainy*, no. 1 (2009): 66-71.
- Yelisieieva, O. K., and Tverdokhlib, I. S. "Deiaki aspekty systemno-kohnitivnoho modeliuвання v upravlinni stalym rozvytkom sotsialno ekonomichnykh system" [Some aspects of system and cognitive modeling in the management of sustainable development of socio-economic systems]. *Ekonomika: problemy teorii i praktyky*, vol. 1, no. 261 (2010): 60-75.
- Zozulev, A. V. *Promyslovyi marketynh: stratehichnyi aspekt* [Industrial marketing: a strategic perspective]. Kharkiv: Studtsentr, 2005.

ІННОВАЦІЙНИЙ СОЦІАЛЬНО-ДОМІНАНТНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ

ПАКУЛІН С. Л.

УДК 338.26:332.1

Пакулін С. Л. Інноваційний соціально-домінантний розвиток регіону

Доведено, що в умовах економіки знань соціальний розвиток є домінантою економічних пріоритетів держави. Уточнено суть управління інноваційним соціально-домінантним розвитком регіону. Доведено, що домінантою регіонального управління стають соціальні цілі, а не економічні інтереси. Обґрунтовано чинники формування й розвитку соціально-домінантної інноваційної економіки регіону. Виявлено основні тенденції формування й розвитку соціально орієнтованої інноваційної економіки регіону в сучасних умовах. Доведено, що найважливішим напрямом соціально-домінантного розвитку економіки є зміна пріоритетів інноваційної діяльності в регіонах з інновацій переважно в техніко-економічній сфері на інновації переважно в соціальному комплексі. Розкрито основні напрями соціально-домінантного розвитку інноваційної економіки регіонів України. Запропоновано заходи з формування соціально-домінантної інноваційної економіки регіонів.

Ключові слова: соціально-домінантний розвиток, інновації, соціальний комплекс, інвестиції.

Рис.: 1. **Бібл.:** 15.

Пакулін Сергій Леонідович – доктор економічних наук, відділ суспільних проблем сталого розвитку, Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України (бульв. Тараса Шевченка, 60, Київ, 01032, Україна)

E-mail: sizapet@mail.ru

УДК 338.26:332.1

Пакулін С. Л. Инновационное социально-доминантное развитие региона

Доказано, что в условиях экономики знаний социальное развитие является доминантой экономических приоритетов государства. Уточнена сущность управления инновационным социально-доминантным развитием региона. Доказано, что доминантой регионального управления становятся социальные цели, а не экономические интересы. Обсуждены факторы формирования и развития социально-доминантной инновационной экономики региона. Выявлены основные тенденции формирования и развития социально ориентированной инновационной экономики региона в современных условиях. Доказано, что важнейшим направлением социально-доминантного развития экономики является изменение приоритетов инновационной деятельности в регионах с инноваций преимущественно в технико-экономической сфере на инновации преимущественно в социальном комплексе. Раскрыты основные направления социально-доминантного развития инновационной экономики регионов Украины. Предложены меры по формированию социально-доминантной инновационной экономики регионов.

Ключевые слова: социально-доминантное развитие, инновации, социальный комплекс, инвестиции.

Рис.: 1. **Библ.:** 15.

Пакулін Сергій Леонідович – доктор економічних наук, відділ суспільних проблем сталого розвитку, Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України (бульв. Тараса Шевченка, 60, Київ, 01032, Україна)

E-mail: sizapet@mail.ru

UDC 338.26:332.1

Pakulin S. L. Innovation Socio-Dominant Development of the Region

The article proves that social development is a dominant of economic priorities of the state under conditions of the knowledge economy. It specifies essence of administration of innovation socio-dominant development of the region. It proves that the dominant of regional administration are social goals and not economic interests. It justifies factors of formation and development of the socio-dominant innovation economy of the region. It reveals main tendencies of formation and development of socio-oriented innovation economy of the region under modern conditions. It proves that the most important direction of socio-dominant development of economy is the change of priorities of innovation activity in the regions with technical and economic innovations to social innovations. It reveals main directions of socio-dominant development of innovation economy of Ukrainian regions. It offers measures on formation the socio-dominant innovation economy of regions.

Key words: socio-dominant development, innovations, social complex, investments.

Pic.: 1. **Bibl.:** 15.

Pakulin Sergey L. – Doctor of Science (Economics), Department of Social Problems of Sustainable Development, Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the NAS of Ukraine (bulv. Tarasa Shevchenka, 60, Kyiv, 01032, Ukraine)

E-mail: sizapet@mail.ru

В умовах економіки знань соціальний розвиток є домінантою економічних пріоритетів держави. Коли ми говоримо про соціально-домінантний розвиток, то маємо на увазі, що його домінантою, основною ідеєю є соціальні цілі.

Досягнення високого рівня розвитку економіки та інституційної інфраструктури можливо тільки при орієнтованості на максимально повну й ефективну реалізацію творчого потенціалу та творчої здатності кожного індивіда, на основі формування нових соціальних інноваційних чинників та умов життєдіяльності населення регіонів. Практична реалізація цієї стратегічної мети диктує необхідність організувати і здійснити в економіці країни й регіонів соціально орієнтований іннова-

ційний маневр, який забезпечить розширене відтворення трудового потенціалу, матеріальних благ, послуг і соціально-економічних стосунків.

Актуальність теми проведеного дослідження посилюється у зв'язку з тим, що трансформація економіки регіонів України на початку ХХІ століття знаходиться на рубежі, в якому немає місця стихійності. Вона вимагає розробки нових механізмів управління, адекватних стратегічним цілям соціально-економічного розвитку країни.

Питання рівня та якості життя виїшли на перший план державної, економічної та соціальної політики. Тому сьогодні в Україні основним пріоритетом держави стає конкретна людина, соціум регіону як основний об'єкт і суб'єкт управління інноваційним соціально-домінантним розвитком регіону.

Істотний внесок у формування теорії добробуту й соціальної держави зробив англійський економіст Артур Сесіл Пігу, який продовжив і розвинув дослідження, розпочаті Альфредом Маршаллом. Становлять особливий інтерес праці зарубіжних учених щодо розробки теорії соціального ринкового господарювання: А. Рюстова, В. Ойкена, В. Репке і А. Ерхарда – одного з творців концепції соціального ринкового господарства. Питання соціально орієнтованої інноваційної економіки регіону розглядали у своїх в працях фахівці в галузі регіональної економічної політики О. М. Алимов, І. В. Бережна [1], І. К. Бистряков, В. І. Вернадський, В. М. Геєць [2], О. І. Дацій [3], Г. А. Дмитренко [13], М. І. Долішній, О. О. Євсєєва [4], Т. М. Качала, М. Х. Корецький [5], М. Ф. Кропивко, О. Є. Кузьмін, В. І. Куценко [6], Л. В. Левковська [7], Е. М. Лібанова [8], О. В. Макарова, О. В. Мартякова [9], Я. Б. Олійник [10], А. В. Степаненко [10], В. П. Третяк [14], О. В. Ульянченко, М. А. Хвесик [15], Є. В. Хлобистов, М. В. Щурик та інші. Проте в більшості опублікованих робіт проблеми управління інноваційним соціально-домінантним розвитком регіону України в сучасних умовах відбиті не повною мірою.

Мета роботи полягає в розробці концептуальних основ управління інноваційним соціально-домінантним розвитком регіонів України. Для її досягнення були визначені такі основні наукові завдання: уточнити суть управління інноваційним соціально-домінантним розвитком регіону; обґрунтувати чинники формування й розвитку соціально-домінантної інноваційної економіки регіону; виявити основні тенденції формування й розвитку соціально орієнтованої інноваційної економіки регіону в сучасних умовах; розкрити основні напрями соціально-домінантного розвитку інноваційної економіки регіонів; запропонувати заходи з формування соціально-домінантної інноваційної економіки регіонів.

У контексті цього дослідження сутнісна характеристика системи управління соціально-домінантним розвитком інноваційної економіки регіону полягає в інтеграції в єдине ціле соціально-економічних, інноваційно-технологічних та інвестиційних процесів при домінанті соціальних цілей. В умовах гармонійного поєднання вказаних процесів розвитку економіки регіону набуває стійкого характеру, що відповідає стратегічній меті соціальної держави – забезпечення добробуту громадян та їх соціальної захищеності.

Сталість розвитку держави й соціально-економічної системи забезпечує раціональна реалізація особистих, суспільних і державних пріоритетів та інтересів, а також системна збалансованість у всіх галузях життєдіяльності.

Трансформація економіки регіонів у соціально-домінантну інноваційну економіку вимагає здійснення соціального маневру, який сприяв би дійсній, реальній та ефективній соціалізації капіталу. Зараз капітал не соціалізований, а індивідуалізований окремою групою осіб. Тому в Україні спостерігається величезний розрив не тільки між бідними й багатими, а також між багатими людьми й людьми із середнім достатком.

Соціалізований капітал соціально орієнтований і розподілений між великою кількістю людей. І чим біль-

ше людей у суспільстві володіють капіталом, тим більше вони мають можливість його примножити. Тому соціалізований капітал – це не капітал ради капіталу, а капітал ради людини, здатної приростити його як для себе, так і для всього суспільства.

Єдність економічних і соціальних цілей регіонального розвитку полягає в тому, що соціальний розвиток регіону залежить від його економічного рівня розвитку. Отже, вирішення певних соціальних проблем визначається економічними можливостями регіону, і, у свою чергу, соціальні чинники істотно впливають на ефективний розвиток регіональної економіки [11, с. 105].

Ядром економіки соціально-домінантного інноваційного типу розвитку є інноваційна й науково-технічна діяльність, яка забезпечує отримання нових знань, їх подальшу трансформацію в наукомістку продукцію й соціальний комплекс життєдіяльності України й регіонів. Спираючись на це положення, вважаємо доцільною ефективну взаємодію системи освіти та підприємств провідних галузей економіки регіону, яке приводить до сталого розвитку країни й регіонів за рахунок утворення переваг на основі поступального зростання науково-технічного та інтелектуального потенціалу.

У ході дослідження нами виявлені основні тенденції формування й розвитку соціально-домінантної інноваційної економіки регіону в сучасних умовах. По-перше, вдосконалення форм і методів соціального партнерства держави, бізнесу й суспільства при домінанті соціальних цілей. У соціально-домінантній інноваційній економіці державні, суспільні й особисті інтереси не протиставлені, а ієрархічно підкорені один одному і збалансовані.

Вважаємо доцільним перехід органів влади й бізнес-структур до конструктивного діалогу, оскільки підвищення добробуту суспільства можливо здійснити лише спільними зусиллями уряду і приватних організацій на основі збалансованої політики, що враховує інтереси як працедавців, працівників і інвесторів, так і місцевих співтовариств і громадських організацій. При такому підході гнучкі фінансово-економічні механізми й методи, а також методи самоврядування приходять на зміну жорстким адміністративним механізмам управління, що сприяє ефективній боротьбі з корупцією.

По-друге, соціальний розвиток відповідального бізнесу й забезпечення його участі в соціальних програмах регіонів і держави в цілому. Особливо підкреслюємо важливість розвитку соціальної відповідальності бізнесу, який стає одним з елементів розвитку соціально-економічної системи регіону, виступаючи джерелом навчання кадрів, основою формування «середнього класу» й ослаблення соціальної напруженості в регіонах.

По-третє, зміни в культурному житті соціуму регіону, у його духовному розвитку і ціннісних пріоритетах. Ускладнення засобів виробництва, впровадження новітніх технологій, а також зростання ролі суб'єктивного чинника в розвитку регіону вимагає високих особистих якостей і глибокої професійної підготовки [12, с. 91].

Соціально-культурна сфера, що забезпечує гармонійний розвиток соціуму регіону, сприяє формуванню особи, яка стає активним суб'єктом соціально-домінантної

інноваційної економіки. Інновацією в економічному сенсі може бути будь-яке вдосконалення, що забезпечує економічне зростання чи створює умови для такого зростання. Регіональний інноваційний процес, що успішно розвивається, має скласти основу для переходу економіки країни до більш високих технологічних систем, для підвищення її конкурентоспроможності.

Одним із основних напрямів соціально-домінантного розвитку інноваційної економіки регіонів України є створення науково-методичної бази формування й соціально-домінантного розвитку інноваційної економіки на регіональному рівні на основі єдиної інформаційної мережі, що включає багаторівневу електронну базу даних про інтелектуальну власність, галузеві автоматизовані бази даних про науково-інноваційні роботи, а також державний реєстр науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.

Необхідно створити умови, в яких бізнес сприйматиме інновації не як обов'язок перед державою, а як модель поведінки, життєво важливу для перспектив розвитку підприємства, підвищення ефективності і заняття лідерських позицій на ринках товарів і послуг.

Найважливішим напрямом соціально-домінантного розвитку економіки є зміна пріоритетів інноваційної діяльності в регіонах з інновацій переважно в техніко-економічній сфері на інновації переважно в соціальному комплексі, таких як дистанційна освіта, інформатизація органів соціального захисту й обслуговування населення, розвиток мережі центрів інтернет-доступу, реалізація програм з розвитку мовних навиків населення й підвищення комп'ютерної письменності, сприяння створенню некомерційних організацій, що сприяють залученню населення до інноваційних процесів і розповсюдженню інформації про інноваційну діяльність.

Управлінська діяльність за рішенням стратегічних завдань підвищення добробуту населення, розвиток соціальних функцій економіки й соціальної активності соціуму, забезпечує стійке зростання ефективності виробництва й розкриває соціальні резерви та ємкі джерела прогресу регіону, підвищення його конкурентоспроможності.

Проведений нами аналіз інноваційної діяльності великих і середніх підприємств показав, що за сучасний період у цій важливій сфері задіяно немало учених і підприємців, створені необхідні елементи інноваційної інфраструктури. Проте інноваційні процеси не впливають належним чином на розвиток вітчизняної економічної системи. Рівень інноваційної активності підприємств України з початку XXI століття ледве перевищує 10%, поступаючись як європейським країнам, так і східним державам. Ступінь інтенсивності як технологічних, так і нетехнологічних інновацій удвічі нижчий порівняно з європейськими державами. Також у вітчизняній економіці відносно низька інтенсивність витрат на інновації в співвідношенні з обсягом продажів: у середньому по промисловості вона складає всього 1,9% (у Швеції – 5,5%, Німеччині – 4,6%). Низька й віддача від указаних витрат – зростання їх обсягів не супроводжується підви-

щенням частки інноваційної продукції в загальному обсягу продажів (приблизно 5% протягом 1995 – 2012 рр.).

За наслідками проведеного аналізу нами виявлено вкрай низьке зростання числа підприємств і організацій малого й середнього підприємництва, що виконують інноваційні дослідження й розробки. Мале й середнє підприємство, що є однією з найважливіших форм реалізації сучасного етапу науково-технічного прогресу і сприйнятливіше до технічних нововведень, ніж великі корпорації, слабо впливають на інноваційні процеси в регіонах України.

Проведене дослідження дозволило нам визначити заходи з формування соціально-домінантної інноваційної економіки регіонів. *По-перше*, розробка довгострокових індикативних формувань соціально-домінантного розвитку регіонів, у яких соціальні цілі стають основним пріоритетом, є домінуючою. На відміну від директивного планування індикатори носять не обов'язковий, а орієнтуючий характер для підприємств і організацій соціального комплексу, виробництва, недержавного сектора.

Незважаючи на пропозиції учених і практиків, індикативне планування до цього часу не введено, що, на нашу думку, знижує ефективність державного регулювання процесів соціально орієнтованого інноваційного розвитку економіки регіонів.

По-друге, доцільний перехід до перспективного бюджетування, що забезпечує формування соціально-домінантної інноваційної економіки в регіоні. При цьому вважаємо за необхідне перехід від бюджетної допомоги до розробки системи ефективної підтримки розвитку інновацій на основі кредитної, комерційної підтримки й надання економічних пільг з розробкою схем і джерел повернення виділених ресурсів, а також залучення іноземних інвестицій і засобів позабюджетних фондів. Пропонуємо таку схему оцінки ефективності програм інноваційного розвитку (рис. 1).

По-третє, необхідне впровадження нових форм суспільної експертизи й суспільного контролю процесу реалізації стратегічних планів і програм розвитку соціально орієнтованої інноваційної економіки регіонів. Це дозволить перейти від принципу відповідальності органів виконавчої влади за розробку планів і програм формування соціально орієнтованої інноваційної економіки до принципу відповідальності за її ефективний розвиток. Персональна відповідальність посадових осіб за дії або бездіяльність при реалізації стратегічних завдань сприятиме підвищенню ефективності управління соціально-домінантним розвитком регіону.

По-четверте, актуалізуються завдання підвищення відкритості й публічності підзвітності органів виконавчої влади регіону шляхом розміщення в мережі Інтернет результатів діяльності щодо трансформації економіки у високоефективну соціально-домінантну інноваційну економіку. Вважаємо, що створення системи постійного моніторингу й оцінки якості виконання державних функцій відповідно до стратегічних цілей і завдань дозволить оперативно ідентифікувати надмірні функції та адміністративні бар'єри, підвищити ефективність взає-

модії держави, бізнесу й місцевої громади щодо формування й розвитку соціально орієнтованої інноваційної економіки регіону.

ВИСНОВКИ

Основні наукові результати дослідження, отримані в ході проведеного дослідження, полягають у такому:

1. Уточнено суть управління інноваційним соціально-домінантним розвитком регіону. Доведено, що домінантою регіонального управління стають соціальні цілі, а не економічні інтереси.

2. Обґрунтовано чинники формування й розвитку соціально-домінантної інноваційної економіки регіону: єдність економічних і соціальних цілей регіонального розвитку при домінанті соціальних; створення системи безперервної високоякісної освіти, підготовки кадрів і фахівців; забезпечення ефективної взаємодії соціального комплексу й підприємств провідних галузей економіки регіону; розвиток науково-технічного та інтелектуального потенціалу регіону, розширення сфери діяльності раціоналізаторів і винахідників.

3. Виявлено основні тенденції формування й розвитку соціально орієнтованої інноваційної економіки регіону в сучасних умовах: домінантний розвиток соціального комплексу регіону; вдосконалення форм і методів соціального партнерства держави, бізнесу й суспільства; розвиток соціальної відповідальності бізнесу;

зміни в культурному житті соціуму регіону, в його духовному розвитку й ціннісних пріоритетах.

4. Розкрито основні напрями соціально-домінантного розвитку інноваційної економіки регіонів України: створення науково-методичної бази формування й соціально-домінантного розвитку інноваційної економіки на регіональному рівні; зміна пріоритетів інноваційної діяльності в регіонах з інновацій переважно в техніко-економічній сфері на інновації переважно в соціальному комплексі, забезпечення домінанти соціальних цілей інновацій; підвищення обсягів інвестицій у розвиток інноваційної діяльності соціального комплексу; розвиток підприємств і організацій малого й середнього підприємництва соціального комплексу й виробництва, що виконують дослідження й розробки.

5. Запропоновано заходи щодо формування соціально-домінантної інноваційної економіки регіонів: розробка довгострокових індикативних планів формування соціально-домінантного розвитку регіонів, в яких соціальні цілі стають домінантою; перехід до перспективного бюджетування, що забезпечує формування соціально-домінантної інноваційної економіки; впровадження нових форм суспільної експертизи й суспільного контролю процесу реалізації стратегічних планів і програм розвитку соціально орієнтованої інноваційної економіки регіонів; підвищення відкритості й публічної підзвітності органів виконавчої влади регіонів шляхом роз-

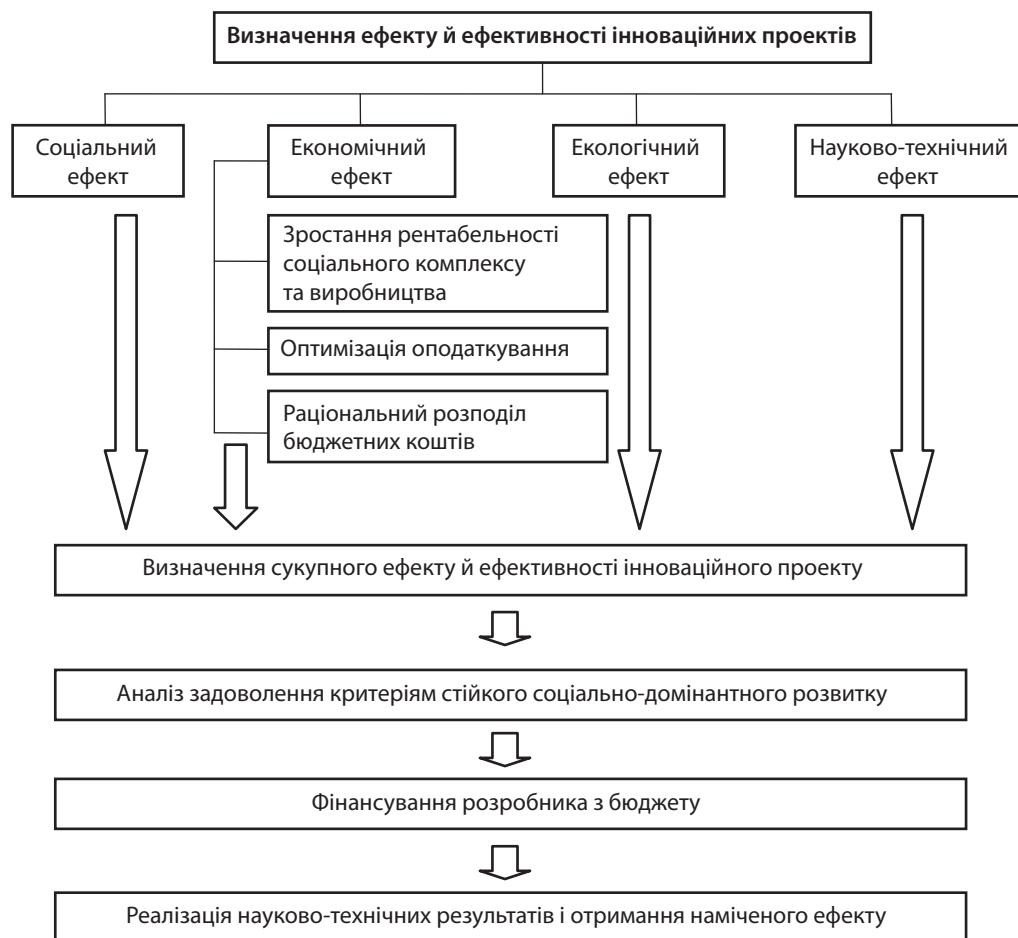


Рис. 1. Схема формування й оцінки ефективності проектів соціально-домінантного інноваційного розвитку регіону

міщення в мережі Інтернет результатів діяльності щодо трансформації економіки у високоефективну соціально-домінантну інноваційну економіку.

Практична значущість дослідження полягає в можливості застосування отриманих висновків і результатів при вдосконаленні законодавчої бази й підготовці національних, регіональних програм розвитку економіки з орієнтацією на соціальну та інноваційну сфери. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бережна І. В. Національні пріоритети та регіональні детермінанти соціально-економічного зростання регіону (на матеріалах АР Крим) / І. В. Бережна. – Львів : Інститут регіональних досліджень, 2004. – 650 с.

2. Геєць В. М. Інституційні перетворення і суспільний розвиток / В. М. Геєць // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 2. – С. 9 – 36.

3. Дацій О. І. Стратегічне управління : навч. посіб. / О. І. Дацій, М. Х. Корецький, А. О. Дегтяр. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 240 с.

4. Євсєєва О. О. Формування соціальної стратегії в механізмі реалізації регіональної політики / О. О. Євсєєва // Економіка розвитку. – червень 2011. – № 2 (58). – Харків : Вид. ХНЕУ, 2011. – С. 43 – 46.

5. Корецький М. Х. Соціальна політика та інноваційних розвиток аграрної сфери економіки / М. Х. Корецький // Вісник УАДУ. – 2003. – № 1. – С. 395 – 398.

6. Куценко В. І. Соціальний вектор економічного розвитку / В. І. Куценко. – К. : Наукова думка, 2010. – 735 с.

7. Левковська Л. В. Корпоративне управління сталим регіональним розвитком : монографія / Л. В. Левковська. – К. : ДЕДУТ, 2011. – 300 с.

8. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : монографія / Ред.: Е. М. Лібанова ; Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, Прогр. розв. ООН в Україні. – К., 2008. – 316 с.

9. Мартякова Е. В. Социально-экономическое развитие и инструменты партнерских отношений / Е. В. Мартякова // Вісник ДонНУ. – Донецьк, 2011. – С. 230 – 235.

10. Олійник Я. Б. Вступ до соціальної географії : навч. посібник / Я. Б. Олійник, А. В. Степаненко. – К. : Знання, КОО, 2000. – 204 с.

11. Пакулін С. Л. Державне регулювання і ресурсне забезпечення сталого розвитку соціального комплексу / С. Л. Пакулін // Економічний простір : Збірник наукових праць. – № 65. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2012. – С. 103 – 110.

12. Пакулін С. Л. Методологічні основи підвищення ефективності державного регулювання соціально-економічного розвитку / С. Л. Пакулін // Економічний простір. – № 54. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2011. – С. 85 – 95.

13. Стратегический менеджмент в системе образования : учеб. пособ. / Г. А. Дмитренко; МАУП. – К. : МАУП, 1999. – 176 с.

14. Третяк В. П. Дослідження соціальної сфери: методологія та практика / В. П. Третяк. – Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2009. – 273 с.

15. Хвесик М. А. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка : навч. посіб. / М. А. Хвесик, Л. М. Горбач, П. П. Пастушенко. – К. : Кондор, 2005. – 344 с.

REFERENCES

Berezhna, I. V. *Natsionalni priorytety ta rehionalni determinanty sotsialno-ekonomichnoho zrostannia rehionu (na materialakh AR Krym)* [National priorities and regional determinants of socio-economic growth of the region (based on ARC)]. Lviv: Instytut rehionalnykh doslidzhen, 2004.

Datsii, O. I., Koretskyi, M. Kh., and Diehtiar, A. O. *Stratehichne upravlinnia* [Strategic Management]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2007.

Dmitrenko, G. A. *Strategicheskyy menedzhment v sisteme obrazovaniia* [Strategic Management in Education]. Kyiv: MAUP, 1999.

Heiets, V. M. "Instytutsiini peretvorennia i suspilnyi rozvytok" [Institutional transformation and social development]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 2 (2005): 9-36.

Koretskyi, M. Kh. "Sotsialna polityka ta innovatsiinykh rozvytok ahrarnoi sfery ekonomiky" [Social policy and innovative development of agriculture]. *Visnyk UADU*, no. 1 (2003): 395-398.

Kutsenko, V. I. *Sotsialnyi vektor ekonomichnoho rozvytku* [Vector Social Economic Development]. Kyiv: Naukova dumka, 2010.

Khvesyuk, M. A., Horbach, L. M., and Pastushenko, P. P. *Rozmishchennia produktyvnykh syl ta rehionalna ekonomika* [Placement of the productive forces and regional economy]. Kyiv: Kondor, 2005.

Liudskyi rozvytok v Ukraini: innovatsiinyi vymir [Human Development in Ukraine: an innovative dimension]. Kyiv: In-t demografii ta sots. doslidzh. NAN Ukrainy, 2008.

Levkovska, L. V. *Korporatyvne upravlinnia stalym rehionalnym rozvytkom* [Corporate Governance Sustainable Regional Development]. Kyiv: DETUT, 2011.

Martiakova, E. V. "Sotsialno-ekonomycheskoe razvytye y instrumenty partnerskykh otnoshenyi" [Socio-economic development tools and partnerships]. *Visnyk DonNU* (2011): 230-235.

Oliinyk, Ya. B., and Stepanenko, A. V. *Vstup do sotsialnoi heohrafii* [Introduction to Social Geography]. Kyiv: Znannia; KOO, 2000.

Pakulin, S. L. "Metodolohichni osnovy pidvyshchennia efektyvnosti derzhavnogo rehuliuвання sotsialno-ekonomichnoho rozvytku" [Methodological foundations improve state regulation of social and economic development]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 54 (2011): 85-95.

Pakulin, S. L. "Derzhavne rehuliuвання i resursne zabezpechennia staloho rozvytku sotsialnoho kompleksu" [State regulation and resource sustainable development of complex social]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 65 (2012): 103-110.

Tretiak, V. P. *Doslidzhennia sotsialnoi sfery: metodolohiia ta praktyka* [Social research: Methodology and Practice]. Kharkiv: KhNU im. V. N. Karazina, 2009.

Yevsieieva, O. O. "Formuvannia sotsialnoi stratehii v mekhanizmi realizatsii rehionalnoi polityky" [The formation of social strategy in the mechanism of regional policy]. *Ekonomika rozvytku*, no. 2(58) (2011): 43-46.

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ОСВІТЯНСЬКОЇ КОМПОНЕНТИ У ФОРМУВАННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

МУРАШКО М. І., НАЗАРКО С. О.

УДК 378.095:001.892

Мурашко М. І., Назарко С. О. Стратегічні орієнтири освітнянської компоненти у формуванні інтелектуального потенціалу регіону

У статті розглянуто роль вищої освіти у формуванні інтелектуального потенціалу регіону, визначено проблеми його розвитку та запропоновано заходи щодо їх вирішення. Наголошується, що інтелектуальний потенціал регіону формується і використовується під впливом множини чинників, які визначають специфіку його відтворення, а саме: соціальний, демографічний, фінансовий, інформаційно-комунікаційний, освітнянський, науково-технологічний, інноваційний, інфраструктурний. Автори допускають, що запропонований перелік складових частин інтелектуального потенціалу не є вичерпним. Він може бути розширений як за рахунок включення нових елементів (наприклад, деякі дослідники говорять про організаційний потенціал), так і за рахунок подрібнення наявних складових (наприклад, виділення у складі соціального чинника політичного, етичного, медіа-капіталу та інших компонентів). Висвітлено головні проблеми, що зумовлюють диспропорції між рівнем освіти працівників і їх конкурентоспроможністю на ринку праці. Авторами запропоновано конкретні пропозиції щодо усунення зазначених диспропорцій.

Ключові слова: вища освіта, інтелектуальний потенціал, ринок праці, регіональний економічний простір.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 14.

Мурашко Микола Іванович – кандидат економічних наук, доцент, директор Чернігівського інституту імені Героїв Крут Міжрегіональної Академії управління персоналом (вул. Промислова, 17, Чернігів, 14017, Україна)

Назарко Світлана Олександрівна – кандидат економічних наук, кафедра світової економіки, Українсько-Російський інститут (філія) в м. Чернігові Московського державного відкритого університету імені В. С. Черномырдіна (пр. Миру, 137, Чернігів, 14033, Україна)

E-mail: nazarko@inbox.ru

УДК 378.095:001.892

UDC 378.095:001.892

Мурашко Н. И., Назарко С. А. Стратегические ориентиры образовательных компонентов в формировании интеллектуального потенциала региона

В статье рассматривается роль высшего образования в формировании интеллектуального потенциала региона, определены проблемы его развития и предложены меры по их решению. Отмечается, что интеллектуальный потенциал региона формируется и используется под влиянием множества факторов, которые определяют специфику его воспроизведения, а именно: социальный, демографический, финансовый, информационно-коммуникационный, образовательный, научно-технологический, инновационный, инфраструктурный. Авторы допускают, что предложенный перечень составных частей интеллектуального потенциала не является исчерпывающим. Он может быть расширен как за счет включения новых элементов (например, некоторые исследователи говорят об организационном потенциале), так и за счет дробления имеющихся составляющих (например, выделение в составе социального фактора политического, нравственного, медиа-капитала и других компонентов). Освещены основные проблемы, обуславливающие диспропорции между уровнем образования работников и их конкурентоспособностью на рынке труда. Авторами предложены конкретные предложения по устранению указанных диспропорций.

Ключевые слова: высшее образование, интеллектуальный потенциал, рынок труда, региональное экономическое пространство.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Библ.:** 14.

Мурашко Николай Иванович – кандидат экономических наук, доцент, директор Черниговского института имени Героев Крут Межрегиональной Академии управления персоналом (ул. Промышленная, 17, Чернигов, 14017, Украина)

Назарко Светлана Александровна – кандидат экономических наук, кафедра мировой экономики, Украинская-Российский институт (филиал) в г. Чернигове Московского государственного открытого университета имени В. С. Черномырдина (пр. Мира, 137, Чернигов, 14033, Украина)

E-mail: nazarko@inbox.ru

Murashko N. I., Nazarko S. A. Strategic Landmarks of Educational Components in Formation of Intellectual Potential of the Region

The article considers the role of higher education in formation of intellectual potential of the region, identifies problems of its development and offers measures on their solution. It marks that intellectual potential of the region is formed and used under the influence of many factors, which determine specific features of its reproduction, namely: social, demographic, financial, information and communication, educational, scientific and technological, innovation, and infrastructural. The authors assume that the offered list of main components of intellectual potential is not exhaustive. It could be expanded both by means of inclusion of new elements (for example, some researchers speak about organisational potential) and by means of fragmentation of existing components (for example, fragmentation of the social factor into political, moral, media-capital and other components). The article covers main problems that make for disproportions between the level of education of workers and their competitiveness in the labour market. The authors offer specific proposals on elimination of the said disproportions.

Key words: higher education, intellectual potential, labour market, regional economic environment.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 14.

Murashko Nikolay I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Director of the Chernihiv Institute of Krut Heroes of the Interregional Academy of Personnel Management (vul. Promyslova, 17, Chernyiv, 14017, Ukraine)

Nazarko Svetlana A. – Candidate of Sciences (Economics), Department of World Economy, Ukrainian-Russian Institute (branch) in Chernihiv "Moscow State Open University named after V. S. Chernomyrdin" (pr. Myru, 137, Chernyiv, 14033, Ukraine)

E-mail: nazarko@inbox.ru

Реалізація стратегії розвитку держави в умовах глобалізації та посилення інтеграційних процесів потребує формування інтелектуального потенціалу відповідно до потреб регіонального економічного простору. Інтелектуальний потенціал стає однією з основних компонент для динамічного соціально-економічного розвитку суспільства, підвищення рівня конкурентоспроможності держави в світовому співтоваристві. Відповідно, основні акценти модернізації держави переміщуються на прискорений інноваційний розвиток, перехід до економіки, що базується на знаннях та інтелекті. Це, у свою чергу, потребує нової якості від системи вищої освіти. Як показує практика, за рахунок вищої освіти високорозвинені країни отримують до 40% приросту валового внутрішнього продукту (ВВП).

За цих умов докорінно змінюється ставлення до головної продуктивної сили суспільства – людини високоінтелектуальної й високопродуктивної праці. Роль набутих і реалізованих знань в економічному розвитку кардинально зростає, випереджаючи значимість засобів виробництва і природних ресурсів. Саме ці обставини обумовлюють необхідність акцентувати увагу на освітянській компоненті у формуванні інтелектуального потенціалу регіону.

Дослідженню ролі вищої освіти, формуванню інтелектуального потенціалу в останні роки приділяється значна увага науковців. Серед них слід виділити роботи Н. А. Гука [1], В. І. Гунька [2], Ю. М. Канигіна [4], В. І. Куценко [6,7], Е. М. Лібанової [8], В. В. Поршак [10], М. В. Семікіної [11], А. А. Чухна [12] та інших, які у своїх працях акцентують увагу на питаннях збереження, накопичення та розвитку інтелектуального потенціалу. Проте, не зважаючи на активні наукові пошуки і певні здобутки, ще недостатньо уваги приділено розкриттю ролі вищої освіти у формуванні інтелектуального потенціалу на рівні держави та регіону.

Метою даної статті є: визначення впливу вищої освіти на формування інтелектуального потенціалу, а також окреслення головних проблем, що зумовлюють диспропорції між рівнем освіти працівників і їх конкурентоспроможністю на ринку праці та підготовка конкретних пропозицій щодо усунення зазначених диспропорцій.

Розвинутий інтелект нації є основою технологічного прориву та впровадження інноваційної моделі економіки. Досягнення стратегії інноваційного розвитку можливе лише через створення сприятливих умов нагромадження (на стадіях формування, використання й розвитку) та якісних змін інтелектуального потенціалу на рівнях: людина – підприємство – регіон – суспільство. Таке поєднання стимулює отримання досить високих прибутків на підставі всебічного використання енергії людського потенціалу, що знаходить в подальшому втілення у формі вартості товару в ринковому середовищі. Елементами товарності стають не лише матеріальні речі, предмети і послуги, а й результати інтелектуальної праці.

Саме тому в сучасному розвинутому ринковому середовищі до результатів інтелектуальної праці використовують терміни «інтелектуальна власність», «інтелектуальний потенціал», «інтелектуальний капітал» тощо.

Стосовно інтелектуального потенціалу, то Ю. Канигін розглядає його як складову соціального інтелекту. Він вважає, що під соціальним інтелектом варто розуміти здатність суспільства та його підсистем сприймати, зберігати, нагромаджувати знання, продукувати нові ідеї та використовувати їх заради прогресу [4]. В. Куценко, В. Удовиченко це поняття зводять до категорії освітянський потенціал, та людський капітал [6]. Подібною концепції дотримується В. Прошак. На думку науковця, інтелектуальний потенціал – це сукупність знань, умінь і творчих обдарувань індивідів, їхній освітньо-кваліфікаційний рівень, які дають змогу засвоювати набуті та творити нові знання, тобто це здебільшого можливості, якими володіє особа [10]. На протигагу їм, А. Чухно вважає, що інтелектуальний потенціал активно використовується у процесі економічного розвитку, є інтелектуальним капіталом і складається з двох основних компонент: людський капітал і технологічний капітал, бо в інформаційній економіці акцентується на інтенсивних інвестиціях у людський капітал та в інформаційні технології [12].

Узагальнюючи наукові погляди економістів, слід констатувати, що *інтелектуальний потенціал регіону – це потенційні можливості регіону створювати, накопичувати та ефективно використовувати інтелектуальні ресурси задля забезпечення високого рівня його соціально-економічного розвитку.*

Інтелектуальний потенціал регіону формується і використовується під впливом множини чинників, які визначають специфіку його відтворення (рис. 1).

Приведена класифікація складових частин інтелектуального потенціалу носить умовний та відкритий характер. Представляється достатньо складним провести чітку межу між науково-технологічним та інноваційним, інформаційно-комунікативним та інфраструктурним чинниками.

На наш погляд, складовою частиною інтелектуального потенціалу є і креативний потенціал, який представляє собою здатність працівників генерувати та втілювати на практиці креативні управлінські рішення.

Слід допустити також, що запропонований перелік складових частин інтелектуального потенціалу не є вичерпним. Він може бути розширений як за рахунок включення нових елементів (наприклад, деякі дослідники говорять про організаційний потенціал), так і за рахунок подібнення наявних складових (наприклад, виділення у складі соціального чинника політичного, етичного, медіа-капіталу та інших компонентів).

Освітянський чинник впливу на інтелектуальний потенціал регіону визначається станом системи освіти та якісними результатами освітянської діяльності у вигляді знань, навичок, вмінь, досвіду, які отримані у результаті навчання, тобто професійно-кваліфікаційною підготовкою населення.

Відповідно, оцінку освітянської компоненти інтелектуального потенціалу регіону слід проводити з використанням таких показників:

- ✦ індекс ефективності роботи вищої школи ($I_{\text{кфр.роб.внз}}$), що характеризує можливості розвитку інтелектуального потенціалу регіону за рахунок навчання молоді у вищих навчальних закладах:

$$I_{\text{еф.роб.внз}} = \frac{C_{\text{внз}}}{H}, \quad (1)$$

де $C_{\text{внз}}$ – кількість студентів вищих навчальних закладів;
 H – загальна чисельність постійного населення в регіоні;

- ★ індекс освіченості зайнятого в регіоні населення ($I_{\text{он}}$), який характеризує рівень освіченості зайнятого в економіці регіону населення та є одним зі статистичних критеріїв реалізації освітою своєї продуктивної функції і розраховується за формулою:

$$I_{\text{он}} = \frac{H_{\text{вс}}}{H}, \quad (2)$$

де $H_{\text{вс}}$ – кількість осіб з вищою освітою, що зайняті в регіоні.



Рис. 1. Структура інтелектуального потенціалу регіону

Розраховані в *табл. 1* індекси дозволяють диференціювати освітнянський рівень населення областей. Оскільки, регіональна варіація за цією ознакою має надзвичайно важливе значення не тільки для пояснення ситуації, що склалася, а передусім для формування ефективної стратегії розвитку регіону. Закономірно, що перші позиції за двома індексами посідає м. Київ. Пальма першості належить столиці по переважній більшості аспектів людського розвитку (за винятком стану та охорони здоров'я, соціального середовища та екологічної ситуації).

Цілком зрозуміло, що кожний із наведених вище регіонів має свої специфічні проблеми щодо факторів формування інтелектуального потенціалу. Поряд із цим, їх вирішення можливе лише через розробку та впровадження комплексних, або адресних соціальних програм, направлених на забезпечення всіх або окремих аспектів розвитку, враховуючи те, що вони співпадають зі стратегічними цілями державної соціальної політики.

Аналіз рівня освіти населення на рівні держави показує, що він є одним з найвищих серед країн Центральної та Східної Європи. За даними Національної доповіді про розвиток людини ПРООН, валовий показник охоплення навчання в 2011 р. в Україні становив 86% (для порівняння: у середньому по світу – 65%, по країнах, які розвиваються, – 61%, високорозвинених країнах ОЕСР – 94%, у країнах Східної Європи та СНД – 77%) [13].

Разом із тим, динаміка частки наукових фахівців вищої кваліфікації в загальній кількості зайнятого населення склалася не на користь наук інноваційного спрямування (*табл. 2*).

З *табл. 2* видно, що науковою та науково-дослідницькою діяльністю займається менше 1% зайнятого населення, що свідчить про стійку тенденцію скорочення чисельності науковців. Ситуація на ринку інтелектуальної праці послаблюється тим, що в Україні середній вік висококваліфікованих працівників у багатьох галузях промисловості становить 53 – 57 років.

Скорочення науково-кадрового потенціалу відповідним чином позначається і на кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт, проведених як по Україні так і у її регіонах.

Наприклад за [9], загальний обсяг наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій у 2011 р., зменшився на 4,1% і становив 10349,9 млн грн, у т. ч. науково-дослідних робіт – на 2,2%, науково-технічних розробок – на 9,5% (4072,5 млн грн, і 4985,9 млн грн відповідно). Частка загального обсягу наукових і науково-технічних робіт у ВВП становила лише 0,79%.

Проте, враховуючи, що мінімальна потреба України в наукових кадрах становить приблизно 100 тис. дослідників, можна стверджувати, що скорочення наукового потенціалу в поєднанні з обмеженням доступності якісної освіти становить реальну загрозу перспективі впровадження інноваційної моделі економічного розвитку України [14].

Проблемами залишаються відірваність більшої частини наукових наробок від потреб реального сектора економіки, інфраструктурна недосконалість взаємозв'язків науки та виробництва, відсутність системи проведення фундаментальних досліджень, як на рівні держави, так і вітчизняних транснаціональних компаній.

Науково-технічний прогрес прискорив моральне старіння не тільки основного капіталу, але й професійних знань.

Серед причин, які стримували розвиток системи професійного навчання кадрів на виробництві, – недосконалість нормативної бази, що регулює питання професійного навчання працівників в умовах виробництва.

Оцінка освітнянської компоненти інтелектуального потенціалу регіонів (2011 р.)

№	Регіон	I _{еф.роб.внз}	Рейтинг	I _{он}	Рейтинг
1	АР Крим	0,025	24	0,055	17
2	Вінницька область	0,030	21	0,054	19
3	Волинська область	0,031	19	0,052	20
4	Дніпропетровська область	0,049	6	0,077	2
5	Донецька область	0,036	17	0,072	3
6	Житомирська область	0,033	18	0,054	18
7	Закарпатська область	0,026	23	0,058	14
8	Запорізька область	0,052	5	0,070	4
9	Івано-Франківська область	0,036	16	0,044	23
10	Київська область	0,022	26	0,062	9
11	м. Київ	0,184	1	0,171	1
12	Кіровоградська область	0,024	25	0,056	16
13	Луганська область	0,042	10	0,065	7
14	Львівська область	0,060	3	0,060	11
15	Миколаївська область	0,042	10	0,056	15
16	Одеська область	0,057	4	0,062	8
17	Полтавська область	0,041	11	0,069	5
18	Рівненська область	0,037	14	0,041	25
19	Сумська область	0,042	8	0,060	10
20	Тернопільська область	0,046	7	0,046	22
21	Харківська область	0,087	2	0,066	6
22	Херсонська область	0,030	20	0,037	26
23	Хмельницька область	0,036	15	0,051	21
24	Черкаська область	0,038	13	0,058	13
25	Чернівецька область	0,039	12	0,043	24
26	Чернігівська область	0,027	22	0,059	12

Авторський розрахунок за даними головних управлінь статистики у кожній області.

Таблиця 2

Частка зайнятих науковою та науково-технічною діяльністю за 2000 – 2011 рр. від загальної кількості зайнятого населення України

Рік	Усього населення	Зайняте населення		З них:			
				дослідників		фахівців, які займаються науковою та науково-дослідницькою діяльністю	
	тис. осіб	тис. осіб	%	осіб	%	осіб	%
2000	49115,0	20 175,0	41,1	89192	0,4	120773	0,6
2001	48663,6	19 971,5	41,0	86366	0,4	113341	0,6
2002	48240,9	20 091,2	41,6	85211	0,4	107447	0,5
2003	47823,1	20 163,3	42,2	83890	0,4	104841	0,5
2004	47442,1	20 295,7	42,8	85742	0,4	106603	0,5
2005	47100,5	20 680,0	43,9	85246	0,4	105512	0,5
2006	46749,2	20 730,4	44,3	80497	0,4	100245	0,5
2007	46465,7	20 904,7	45,0	78832	0,4	96820	0,5
2008	46192,3	20 972,3	45,4	77355	0,4	94138	0,4
2009	45963,4	20 191,5	43,9	76147	0,4	92403	0,5
2010	45782,6	20 266,0	44,3	73413	0,4	89534	0,4
2011	45598,2	20 324,2	44,6	70378	0,3	84969	0,4

Джерело: [9].

Задля усунення цих проблем введено в дію Закон України «Про професійний розвиток працівників» (№ 4312-VI). Реалізація положень цього Закону сприятиме формуванню висококваліфікованого кадрового потенціалу та забезпеченню кадрами потреб розвитку виробництва; підвищенню професійного рівня працівників відповідно до вимог виробництва та забезпеченню на цій основі випуску конкурентоспроможної продукції; зниженню рівня виробничого травматизму з причин недостатньої кваліфікації працівників, збільшенню зайнятості населення та підвищенню рівня життя громадян.

Разом з тим, для імплементації його основних положень необхідно здійснити модернізацію системи професійно-технічної освіти та впровадити мотиваційні механізми підвищення професійного рівня працівників на виробництві [3].

Аля модернізації економічного курсу реформ необхідно: здійснити інтеграцію до Європейського співтовариства з метою отримання доступу до нових технологій та ринків; визначити пріоритети інноваційного розвитку та забезпечити проведення в цих сферах фундаментальних наукових досліджень; виконати оцінку процесів відтворення інтелектуального потенціалу в Україні; розробити концепцію розвитку інтелектуального потенціалу на рівні держави; забезпечити вдосконалення законодавчої та нормативної баз, у тому числі щодо захисту інтелектуальної власності; впровадити мотиваційні механізми відтворення та нагромадження інтелектуального потенціалу суб'єктів економіки; впровадити світові стандарти оцінки праці вчених, присудження наукових ступенів, звань, тощо; фінансування академічного та університетського секторів науки має стати, здебільшого, грантовим, яке здійснюватиметься через Національний науковий фонд, а в подальшому через фонди цільового спрямування, у т. ч. приватні благодійні та венчурні; законодавчо забезпечити прозору систему заохочення інноваційної, наукової та освітньої діяльності через гнучку систему звільнення від податків неприбуткових науково-освітніх організацій; здійснити модернізацію системи професійно-технічної та вищої освіти.

Реалізація цих заходів сприятиме модернізації виробництва, підвищенню рівня конкурентоспроможності економіки регіону та суб'єктів господарювання, які функціонують на вітчизняному ринку, а також розвитку якісної освіти.

ВИСНОВКИ

Внесок вищої освіти в економічне зростання полягає в тому, що: вона наділяє робочу силу продуктивними знаннями, сприяє нарощуванню нових знань людини, стимулює процес продукування нових ідей та їх реалізації. Без цього не буде сталого економічного зростання, неможливо сформувати громадянське суспільство та досягти високих стандартів життя.

Подальший розгляд проблеми має стосуватися досліджень зв'язку освітньої політики з соціально-економічним розвитком країни. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гук Н. А. Посилення інтелектуалізації праці та тенденції її структурних зрушень в Україні / Н. А. Гук // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2(116). – С. 127.

2. Гулько В. І. Вплив чинників зовнішнього середовища на формування інтелектуального потенціалу як чинника людського розвитку / В. І. Гулько // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8(110). – С. 224.

3. Інформація для роботодавців та найманих працівників щодо набрання чинності Закону України «Про професійний розвиток працівників» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mlsp.gov.ua

4. Канигін Ю. М. Інтелект народу / Ю. М. Канигін // Вісник Академії наук України. – 1993. – № 7. – С. 37 – 47.

5. Концепція розвитку наукової сфери України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nas.gov.ua/knk/pages/koncept

6. Куценко В. І. Освіта як фактор стабільності та національної безпеки України / В. Куценко, В. Удовиченко, І. Опалева // Економіка України. – 1998. – № 1. – С. 12 – 21.

7. Куценко В. І. Вища і післядипломна освіта в ринкових умовах / В. І. Куценко – К.: РВПС України НАН України, 2009. – 224 с.

8. Людський розвиток в Україні: 2011 рік (колектив авторів) / Щорічна науково-аналітична доповідь / За ред. Е. М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2011. – 290 с.

9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник / За ред. І. Калачової // Державна служба статистики України. – Київ, 2012. – 305 с.

10. Прошак В. В. Концепція інтелектуального капіталу у сучасній економічній теорії / В. В. Прошак // Вісник Львівського ун-ту: Серія економічна. – Львів: Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка. – 2003. – Вип. 32. – С. 598.

11. Семикіна М. В. Інтелектуальний потенціал та його роль у національній економіці / М. В. Семикіна // Економіка і управління: науч.-практ. журн. – 2011. – № 1. – С. 50 – 56.

12. Чухно А. А. Нова економічна політика (теоретико-методологічні засади) / А. А. Чухно // Економіка України. – 2005. – № 7. – С. 15 – 22.

13. www.undp.org.ua/files/ua_95644NHDR_2011_Ukr.pdf

14. http://razumkov.org.ua/additional/analytical_report_NSD55_ukr.pdf

REFERENCES

Chukhno, A. A. "Nova ekonomichna polityka (teoretyko-metodolohichni zasady)" [New Economic Policy (theoretical and methodological foundations)]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 7 (2005): 15-22.

Hunko, V. I. "Vplyv chynnykiv zovnishnyoho seredovyshcha na formuvannya intelektualnoho potentsialu iak chynnyka liudskoho rozvytku" [Influence of environmental factors on the formation of intellectual capacity as a factor in human development]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 8(110) (2010): 224.

Huk, N. A. "Posylennia intelektualizatsii pratsi ta tendentsii ii strukturnykh zrushen v Ukraini" [Increasing intellectualization of labor and trends of structural change in Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 2(116) (2011): 127.

Kanyhin, Yu. M. "Intelekt narodu" [Smart people]. *Visnyk Akademii nauk Ukrainy*, no. 7 (1993): 37-47.

“Kontsepsiia rozvytku naukovi sfery Ukrainy” [The concept of scientific sphere Ukraine]. www.nas.gov.ua/knk/pages/koncept

Kutsenko, V., Udovychenko, V., and Opaliev, I. “Osvita iak faktor stabilnosti ta natsionalnoi bezpeky Ukrainy” [Education as a factor of stability and national security of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1 (1998): 12-21.

Kutsenko, V. I. *Vyshcha i pisladyplomna osvita v rynkovykh umovakh* [Graduate and post-graduate education in market conditions]. Kyiv: RVPS Ukrainy NAN Ukrainy, 2009.

Liudskiy rozvytok v Ukraini: 2011 rik [Human Development in Ukraine: 2011]. Kyiv: Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen NAN Ukrainy; Derzhkomstat Ukrainy, 2011.

[Legal Act of Ukraine].

Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini [Research and Innovation in Ukraine]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2012.

www.undp.org.ua/files/ua_95644NHDR_2011_Ukr.pdf.

Proshak, V. V. “Kontsepsiia intelektualnoho kapitalu u suchasny ekonomichnyy teorii” [The concept of intellectual capital in modern economic theory]. *Visnyk Lvivskoho un-tu*, no. 32 (2003): 598.

Semykina, M. V. “Intelektualnyi potentsial ta ioho rol u natsionalny ekonomitsi” [Intellectual potential and its role in the national economy]. *Ekonomyka y upravlenye*, no. 1 (2011): 50-56.

УДК 658.001.76.012.4

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕИННОВАЦИЙ ПРИ СОЗДАНИИ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В МЕТАЛЛУРГИИ И МАШИНОСТРОЕНИИ

БОЖКО В. П., МАЗНИЧЕНКО А. Д., ОМЕЛЬЧЕНКО О. Л.

УДК 658.001.76.012.4

Божко В. П., Мазниченко А. Д., Омельченко О. Л. Особенности использования реинноваций при создании высоких технологий в металлургии и машиностроении

Рассмотрены ранее созданные нововведения в области импульсной и высокоскоростной обработки, которые по своим технико-экономическим показателям являются перспективными для широкого применения в современном металлургическом и машиностроительном производстве. Для этого предложено использовать процедуру реинноваций, т. е. частичного инвестирования в новые разработки аналогичного использования, что позволит снизить затраты на проведение НИОКР и может уменьшить объем финансовых затрат на 25 – 50% по каждому проекту.

Ключевые слова: реинновации, инвестиции, металлургия, машиностроение, жизненный цикл.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 2. **Библ.:** 9.

Божко Валерий Павлович – доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

Мазниченко Анна Дмитриевна – магистрант, кафедра финансов, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: maznichenkoanna@mail.ru

Омельченко Ольга Леонидовна – ассистент, кафедра экономической теории, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

УДК 658.001.76.012.4

Божко В. П., Мазниченко А. Д., Омельченко О. Л. Особенности использования реинноваций при создании высоких технологий в металлургии и машиностроении

Розглянуто раніше створені нововведення в галузі імпульсної та високошвидкісної обробки, які за своїми техніко-економічними показниками є перспективними для широкого застосування в сучасному металургійному та машинобудівному виробництві. Для цього запропоновано використовувати процедуру реінновацій, тобто часткового інвестування у нові розробки аналогічного використання, що дозволить знизити витрати на проведення НДДКР і може зменшити обсяг фінансових витрат на 25 – 50% по кожному проекту.

Ключові слова: реінновації, інвестиції, металургія, машинобудування, життєвий цикл.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 9.

Божко Валерій Павлович – доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

Мазниченко Анна Дмитрівна – магістрант, кафедра фінансів, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: maznichenkoanna@mail.ru

Омельченко Ольга Леонідівна – асистент, кафедра економічної теорії, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

UDC 658.001.76.012.4

Bozhko V. P., Maznichenko A. D., Omelchenko O. L. Specific Features of the Use of Reinnovations when Creating High Technologies in Metallurgy and Engineering

The article considers earlier created innovations in the field of pulse and high-speed processing, which by their technical and economic indicators are prospective for wide application in the modern metallurgical and engineering productions. It offers to use the procedure of reinnovations for this, in other words, partial investment into new developments of the similar use, which would allow reduction of expenses on research and development works and can reduce the volume of financial expenses by 25 – 50% in each project.

Key words: reinnovations, investments, metallurgy, engineering, life cycle.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 9.

Bozhko Valeriy P. – Doctor of Sciences (Engineering), Professor, Head of the Department of Finance, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

Maznichenko Anna D. – Graduate Student, Department of Finance, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: maznichenkoanna@mail.ru

Omelchenko Olga L. – Assistant, Department of Economic Theory, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

“Kontsepsiia rozvytku naukovi sfery Ukrainy” [The concept of scientific sphere Ukraine]. www.nas.gov.ua/knk/pages/koncepc

Kutsenko, V., Udovychenko, V., and Opaliev, I. “Osvita iak faktor stabilnosti ta natsionalnoi bezpeky Ukrainy” [Education as a factor of stability and national security of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1 (1998): 12-21.

Kutsenko, V. I. *Vyshcha i pisladyplomna osvita v rynkovykh umovakh* [Graduate and post-graduate education in market conditions]. Kyiv: RVPS Ukrainy NAN Ukrainy, 2009.

Liudskiy rozvytok v Ukraini: 2011 rik [Human Development in Ukraine: 2011]. Kyiv: Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen NAN Ukrainy; Derzhkomstat Ukrainy, 2011.

[Legal Act of Ukraine].

Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini [Research and Innovation in Ukraine]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2012.

www.undp.org.ua/files/ua_95644NHDR_2011_Ukr.pdf.

Proshak, V. V. “Kontsepsiia intelektualnoho kapitalu u suchasny ekonomichnyy teorii” [The concept of intellectual capital in modern economic theory]. *Visnyk Lvivskoho un-tu*, no. 32 (2003): 598.

Semykina, M. V. “Intelektualnyi potentsial ta ioho rol u natsionalny ekonomitsi” [Intellectual potential and its role in the national economy]. *Ekonomyka y upravlenye*, no. 1 (2011): 50-56.

УДК 658.001.76.012.4

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕИННОВАЦИЙ ПРИ СОЗДАНИИ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В МЕТАЛЛУРГИИ И МАШИНОСТРОЕНИИ

БОЖКО В. П., МАЗНИЧЕНКО А. Д., ОМЕЛЬЧЕНКО О. Л.

УДК 658.001.76.012.4

Божко В. П., Мазниченко А. Д., Омельченко О. Л. Особенности использования реинноваций при создании высоких технологий в металлургии и машиностроении

Рассмотрены ранее созданные нововведения в области импульсной и высокоскоростной обработки, которые по своим технико-экономическим показателям являются перспективными для широкого применения в современном металлургическом и машиностроительном производстве. Для этого предложено использовать процедуру реинноваций, т. е. частичного инвестирования в новые разработки аналогичного использования, что позволит снизить затраты на проведение НИОКР и может уменьшить объем финансовых затрат на 25 – 50% по каждому проекту.

Ключевые слова: реинновации, инвестиции, металлургия, машиностроение, жизненный цикл.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 2. **Библ.:** 9.

Божко Валерий Павлович – доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

Мазниченко Анна Дмитриевна – магистрант, кафедра финансов, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: maznichenkoanna@mail.ru

Омельченко Ольга Леонидовна – ассистент, кафедра экономической теории, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

УДК 658.001.76.012.4

Божко В. П., Мазниченко А. Д., Омельченко О. Л. Особенности использования реинноваций при создании высоких технологий в металлургии и машиностроении

Розглянуто раніше створені нововведення в галузі імпульсної та високошвидкісної обробки, які за своїми техніко-економічними показниками є перспективними для широкого застосування в сучасному металургійному та машинобудівному виробництві. Для цього запропоновано використовувати процедуру реінновацій, тобто часткового інвестування у нові розробки аналогічного використання, що дозволить знизити витрати на проведення НДДКР і може зменшити обсяг фінансових витрат на 25 – 50% по кожному проекту.

Ключові слова: реінновації, інвестиції, металургія, машинобудування, життєвий цикл.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 9.

Божко Валерій Павлович – доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

Мазниченко Анна Дмитрівна – магістрант, кафедра фінансів, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: maznichenkoanna@mail.ru

Омельченко Ольга Леонідівна – асистент, кафедра економічної теорії, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

UDC 658.001.76.012.4

Bozhko V. P., Maznichenko A. D., Omelchenko O. L. Specific Features of the Use of Reinnovations when Creating High Technologies in Metallurgy and Engineering

The article considers earlier created innovations in the field of pulse and high-speed processing, which by their technical and economic indicators are prospective for wide application in the modern metallurgical and engineering productions. It offers to use the procedure of reinnovations for this, in other words, partial investment into new developments of the similar use, which would allow reduction of expenses on research and development works and can reduce the volume of financial expenses by 25 – 50% in each project.

Key words: reinnovations, investments, metallurgy, engineering, life cycle.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 9.

Bozhko Valeriy P. – Doctor of Sciences (Engineering), Professor, Head of the Department of Finance, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

Maznichenko Anna D. – Graduate Student, Department of Finance, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: maznichenkoanna@mail.ru

Omelchenko Olga L. – Assistant, Department of Economic Theory, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

Общеизвестно, что экономический рост государства и развитие составляющих его конкретных субъектов хозяйствования определяется уровнем использования новых технологий и других нововведений, попадающих под определение инноваций.

Понятие инноваций ввел в научный оборот в 1911 г. австрийский ученый Йозеф Шумпетер в работе «Теория экономического развития». Он характеризовал инновационные процессы как новые комбинации, которые формируются в результате реорганизации производства на основе использования новой техники, нового сырья, внедрения новой продукции, возникновения новых рынков сбыта и др. [1].

Наиболее существенный вклад в развитие науки об инновациях внесли отечественные исследователи В. Семиноженко, В. Гец, А. Гальчинский, Н. Кизим, А. Ивин, В. Оникиенко, А. Гринев, Н. Чухрай и др.

Нормативное регулирование инновационной деятельности отражено в Законах Украины «О научно-технической деятельности» от 13.11.1991 г., «Об инновационной деятельности» от 4.07.2002 г., «О государственном регулировании деятельности в сфере трансфера технологий» от 14.09.2006 г. и в других документах.

Во многих публикациях всесторонне обосновано определение термина «инновация» (англ. *innovation*), который означает введение нового, т. е. процесс использования новшества или изобретения (англ. *invention*). Таким образом, новая идея или новация (англ. *novation*) с момента начала распространения приобретает новый статус – становится инновацией. Процесс такого преобразования называется инновационным процессом, а введение новшества на рынок называют коммерциализацией.

Естественно, что обязательным условием преобразования новой идеи в новую технологию или новый продукт является наличие в ней научно-технической новизны, производственной реализуемости и экономической эффективности.

Однако процесс инновационной деятельности требует дальнейшего совершенствования, о чем свидетельствуют целый ряд нерешенных проблем.

Среди вопросов методологического характера отметим медленное понимание того, что условия ведения бизнеса не всегда учитывают трансформацию глобальной экономической среды, в которой на смену индустриальному и постиндустриальному укладу пришел период востребования науки или знаний. Эта новая экономическая система характеризуется сменой основных конкурентных преимуществ, что проявляется, прежде всего, в усилении роли нематериальных активов, расширенном инвестировании средств в интеллектуальный ресурс и активизации конкурентной борьбы не столько за обладание капитальными ценностями, сколько за способность к разработке и внедрению инноваций.

Подчеркнем также, что если в индустриальной экономике совершенствование продукции достигается путем приложения новых знаний к природным и другим ресурсам, к оборудованию, средствам технологического оснащения, материалам и др., то в ее инновационном типе это развитие обеспечивается благодаря применению новых знаний в системе имеющегося знания.

Представляют интерес структура показателей, характеризующих инновационную деятельность (все данные за 2011 г.). Количество инновационно активных предприятий в Украине в 2011 г. возросло до 16,2% (против 12,85% в 2009 г.), при этом общая сумма затрат на инновации составила более 14 млрд грн, в том числе на исследования и разработки затрачено около 1 млрд грн, приобретение знаний из внешней среды обошлось в 324 млн грн. Среди источников финансирования инноваций наибольшую долю составляли собственные средства (более 7,5 млрд грн), из бюджета затрачено около 150 млн грн, в то же время иностранные инвесторы вложили только 57 млн грн [2, 3, 4].

Количество предприятий, использующих инновации в течение последнего десятилетия, не превышает 11-12%. При этом в 2011 г. внедрено 2510 новых техпроцессов, в том числе малоотходных и ресурсосберегающих – 517, освоено более 3200 наименований инновационных видов продукции, среди которых около 900 новых видов техники и др.

К сожалению, не в полной мере выполняется программа экономических реформ на 2010 – 2014 гг. В разделе развития научно-технической и инновационной сферы предусматривалось увеличение доли инновационно активных предприятий до 25% (реальный рост составил 16,2%), а наукоемкость ВВП возросла лишь на 0,75% (против запланированных 1,5% на 2012 г.).

В Российской Федерации количество таких предприятий не превышает 12%. В то же время доля инновационно активных предприятий, например, в США составляет около 50% (в конце 1980-х годов в СССР количество этих предприятий составляло около 70%).

Анализ приведенных статистических данных свидетельствует о том, что большинство субъектов хозяйствования по-прежнему в первую очередь решают проблемы обновления основных фондов путем замены изношенного оборудования, т. е. при разработке финансовой стратегии инвестирование в инновационные проекты еще не является первоочередной задачей.

К основным причинам, сдерживающим инновационную деятельность, следует также отнести традиционную нехватку собственных средств, неприемлемые условия кредитования и неблагоприятный инвестиционный климат в Украине. Кроме того, систему построения инновационных проектов и методику оценивания инновационных затрат еще нельзя признать совершенными.

В настоящей статье рассмотрено предложение активизировать инновационную деятельность на основе использования такой процедуры, как реинновации. Под этим термином следует понимать возможность возобновления инновационных вложений в ранее разработанные проекты, которые по различным причинам не получили дальнейшего развития и широкого распространения. При этом основной сферой приложения реинновационных процессов предлагается использовать металлургию и машиностроение по следующим причинам: как свидетельствуют статистические данные, эти отрасли характеризуются невысокими показателями инновационной активности, но, с другой стороны,

именно в этих отраслях в настоящее время формируется основной экономический потенциал государства и его экспортные возможности.

Поэтому в статье рассмотрены результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), проведенных в 60 – 90-х годах прошлого века в Харьковском авиационном институте в области технологий импульсной и высокоскоростной обработки в металлургии и машиностроении [5, 6]. Было проанализировано более 20 созданных технологических процессов, которые полностью соответствуют требованиям к инновационным технологиям, поскольку защищены не-

сколькими сотнями авторских свидетельств на изобретения СССР, многими патентами, а также проданной в 1970 г. лицензией немецкой фирме «Демаг» на устройство для импульсной резки горячего металла в металлургическом производстве.

Краткая сводная характеристика этих нововведений представлена в *табл. 1*.

Как следует из данных, приведенных в табл. 1, все перечисленные нововведения прошли этапы научных исследований и разработок, и поэтому затраты на реинновации будут значительно меньшими, чем при инвестировании в создание новых устройств.

Таблица 1

Сравнительные данные по инновационным нововведениям в области импульсных и высокоскоростных технологий

Номер группы	Принцип технологического воздействия на обрабатываемую заготовку	Уровень выполненных работ	Количество изготовленных опытных образцов	Ориентировочное количество использо-ванных патентов (изобретений)	Возможные отрасли-потребители разработок	Возможные экспортные направления
I	Непосредственное воздействие газового (порохового) взрыва на заготовку: – штамповка взрывом; – газоимпульсная очистка и зачистка	НИОКР, госиспытания опытных образцов Эксплуатация на четырех предприятиях Опытная эксплуатация на трех предприятиях	18 5	60 25	Авиа- и ракетостроение, машиностроение, приборостроение	Российская Федерация, Германия
II	Воздействие порохового взрыва на рабочий инструмент: – устройство для пробивки отверстий; – устройство для клепки заклепок большого диаметра; – устройство для развальцовки труб в решётках котлов; – устройство для нанесения информации путем импульсного клеймения; – устройство для зондирования горячих слитков	НИОКР, ведомственные испытания переносных импульсных устройств Опытная эксплуатация на одном предприятии Опытная эксплуатация на трех предприятиях – Опытная эксплуатация на двух предприятиях –	5 8 2 2 1	8 10 5 5 3	Авиа- и ракетостроение, металлургия, машиностроение	Российская Федерация, Германия
III	Воздействие газового взрыва на рабочий инструмент во встроенном оборудовании: – машины для импульсной резки горячего металла; – машины для импульсной резки холодного металла; – машины для импульсного прессования отходов металлообработки	НИОКР, госиспытания опытных образцов Эксплуатация на четырех предприятиях Эксплуатация на одном предприятии Эксплуатация на трех предприятиях	30 2 3	15 10 15	Авиа- и ракетостроение, металлургия, машиностроение	Российская Федерация, Латвия, Германия, Грузия, Молдова

Для оценки этих затрат рассмотрим структуру жизненного цикла инновационного продукта. При этом предварительно проанализируем основные определения, касающиеся нововведений с учётом структуры затрат предприятия, отражаемых в бухгалтерских документах.

Согласно законодательству к фундаментальным научным исследованиям относится научная теоретическая или экспериментальная деятельность, направленная на получение новых знаний о закономерностях развития природы, общества, человека и их взаимосвязи. При этом новые знания, полученные в процессе фундаментальных или прикладных научных исследований, считаются научным результатом и должны быть зафиксированы на носителях научной информации (научное открытие, отчёт, научный труд, научный доклад, научные сообщения, монографическое исследование и т. п.) [7].

После завершения фундаментальных (или прикладных) исследований может быть выполнен этап разработок, который базируется на применении результатов этих исследований или иных знаний для планирования и создания новых материалов, приборов, продуктов, процессов, систем или услуг до начала их серийного производства и использования.

Отметим также, что в качестве нематериального актива для финансового учета может использоваться только результат разработок, а не исследования, поэтому при определении ресурсов на проведение НИОКР необходимо разграничивать деятельность, относящуюся к исследованиям, либо же к разработкам. В международном стандарте бухгалтерского учета МСБУ-9 приведены признаки такой классификации. К исследованиям следует относить деятельность, направленную на получение новых знаний; поиски путей

применения результатов исследований и других знаний; поиски альтернативных продуктов или технологий и проектирование новых или совершенствование альтернативных продуктов и технологий. К разработкам упомянутый стандарт относит оценивание альтернативных продуктов и технологий; проектирование и испытание опытных образцов и моделей; организацию и сопровождение опытного производства этих образцов и др.

Следует также иметь в виду, что при выполнении НИОКР может осуществляться деятельность, которая не является ни исследованиями, ни разработками (инженерное сопровождение на первом этапе организации промышленного производства; текущая работа по улучшению качества продукции; изменение дизайна выпускаемых изделий; обычное проектирование инструментов, приспособлений и другой оснастки; сопутствующие строительные работы и др.).

Финансовые расходы на исследования и разработки направляются на оплату труда, приобретение материалов, в т. ч. некоторых нематериальных активов, компенсацию накладных расходов, понесенных в связи с выполнением исследований и разработок, оплату услуг, получаемых по договорам, и расходы по другим статьям (например, амортизация лицензий и т. п.) [8].

Рассмотрим основные этапы жизненного цикла (ЖЦ) и схему инвестирования в высокотехнологичную технику [9]. На рис. 1 верхняя кривая отражает схему жизненного цикла, а нижняя – динамику инвестиций.

На первом этапе осуществляется научно-техническое обоснование создания нового продукта посредством проведения НИОКР. В результате работ первого этапа создается опытный образец нового продукта. Второй этап отражает деятельность, связанную с продвижением продукта благодаря организации производства

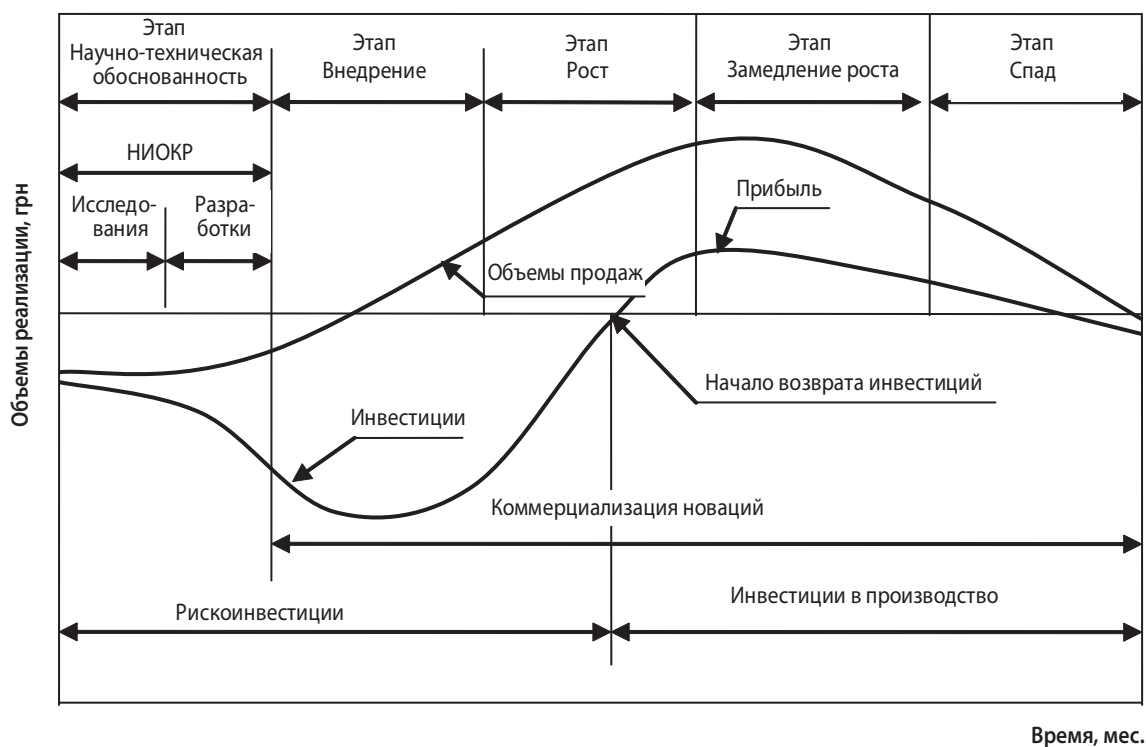


Рис. 1. Основные этапы ЖЦ и схема инвестирования в высокотехнологичную технику

опытных образцов или опытной партии новых изделий. Этот этап является началом эксплуатации нового продукта и характеризуется максимумом инвестиционных вложений. На третьем этапе наблюдается рост объемов продаж, при этом, как правило, наступает период возврата инвестиций. Четвертый этап характеризуется наибольшими объемами реализации продукта, а прибыль достигает максимальных значений. На этом же этапе происходит замедление роста, которое на пятом этапе характеризуется спадом объемов и снижением прибыли. Как известно, последним этапом жизненного цикла является этап утилизации изделий, но в приведенном случае этот процесс не рассматривается.

Далее рассмотрим подробнее сущность использования реинноваций применительно к представленным в таблице инновационным нововведениям.

Анализ состояния отечественных металлургии и машиностроения показывает, что наблюдавшийся в период кризиса спад производства постепенно замедляется, а в некоторых отраслях заметны оживление и рост. Наиболее динамично развивается авиа- и ракетостроение, другие отрасли машиностроения, в частности, автотракторное производство, турбиностроение, шарикоподшипниковая отрасль. Для перечисленных производств актуальным являются газоимпульсная очистка и зачистка, обеспечивающие высокое качество обработки деталей при большой производительности (в 5 – 10 раз превышающей традиционные методы). Для металлургических предприятий эффективным будет использование устройств для импульсного раскроя непрерывных заготовок и горячего проката, а также установок для прессования металлической стружки [6]. В строительстве и при сборке пространственных конструкций найдут применение переносные устройства для пробивки отверстий и постановки заклепок большого диаметра. Могут быть использованы и другие инновационные разработки.

Как следует из табл. 1, практически все нововведения прошли первый этап жизненного цикла, т. е. по каждому из них проведены научные исследования, выполнены опытно-конструкторские работы и завершены испытания опытных образцов.

Таким образом, объектами реинноваций для упомянутых нововведений будет анализ конкретных технических условий от новых заказчиков, проведение технологических исследований с учетом особенностей новых продуктов и используемых материалов, а также отработка узлов и систем новых изделий с учетом конкретных эксплуатационных ситуаций.

Естественно предположить, что объем исследований и разработок при использовании реинноваций, а также сроки их проведения будут несравненно меньшими по сравнению с вариантом, когда нововведения создаются впервые. Предварительные оценки показывают, что объемы инвестиций в создание аналогов рассматриваемых нововведений при использовании эффекта реинноваций могут быть уменьшены на 25 – 50% только за счет сокращения затрат на НИОКР.

В нашем случае, т. е. при освоении улучшающих технологий на основе реинноваций целесообразным является проведение сравнительного анализа по усовершенствуемому продукту на основе расчета показателей, которые характеризуют оценку перспективности инновационных проектов (ПИП – анализ) [1].

При проведении этого анализа рассчитывают следующие группы коэффициентов, каждый из которых представляет собой показатель прироста, %:

- ✦ выручки от продаж продукции;
- ✦ чистой (нераспределенной) прибыли;
- ✦ активов предприятия;
- ✦ нематериальных активов;
- ✦ доли предприятия на рынке;
- ✦ оплаты труда персонала.

Результаты, полученные на основе расчета этих показателей, могут быть использованы при выборе оптимального варианта инновационного развития с учетом следующего соотношения:

$$T_n > T_v > T_{ak} > 100, \quad (1)$$

где T_n – темп изменения прибыли, %;

T_v – темп изменения выручки от реализации продукции, %;

T_{ak} – темп изменения активов предприятия, %.

Соотношение (1) называют «золотым правилом экономики предприятия», которое свидетельствует о том, что прибыль должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации продукции и рост имущества предприятия.

С учетом перечисленных коэффициентов выражение (1) можно расширить до вида:

$$T_n > T_v > T_{ak} > T_{на} > T_{дн} > T_{опр} > 100, \quad (2)$$

где $T_{на}$ – темп изменения структуры нематериальных активов, %;

$T_{дн}$ – темп изменения доли прибыли предприятия на рынке, %;

$T_{опр}$ – темп изменения оплаты труда персонала, %.

Проведение конкретного анализа эффективности использования реинноваций применительно к рассматриваемым высокотехнологическим процессам (см. табл. 1) является предметом дальнейших исследований.

ВЫВОДЫ

В статье рассмотрены проблемы использования инноваций для экономического роста. Отмечено, что инновационная активность в Украине не в полной мере соответствует требованиям Программы экономических реформ на 2010 – 2014 гг. «Зажиточное общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство». Рассмотрены разработанные ранее нововведения в области импульсной и высокоскоростной обработки, которые благодаря своим технико-экономическим преимуществам являются перспективными для широкого применения в современном производстве. Для этого предложено использовать известные разработки для создания новых аналогичных устройств путем применения реинноваций, т. е. частичного инвестирования в реконструкцию созданных ранее нововведений.

Такое предложение обеспечивает разработку новых технологических устройств при значительной экономии финансовых ресурсов. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Трифилова А. А. Управление инновационным развитием предприятия / А. Трифилова // Финансы и статистика, – М., 2003. – 176 с.
2. Гальчинський А. С. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 326 с.
3. Інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Бизнес № 8 от 25.02.2013. – С. 23 – 24.
5. Кононенко В. Г. Высокоскоростное формоизменение и разрушение металлов / В. Г. Кононенко. – Х.: Вища шк., 1980 – 232 с.
6. Кривцов В. С. Импульсная резка горячего металла / В. С. Кривцов, А. Ю. Боташев, А. Н. Застела и др. – Х.: Нац. аэрокосм. ун-т «Харьк. авиац. ин-т», 2005. – 476 с.
7. Солодченко И. Учет затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы / И. Солодченко // Бухгалтерия (право, налоги, консультации). – 2000. – № 47 (410) – С. 57 – 59.
8. Липатов А. «Научная бухгалтерия» / А. Липатов // Бухгалтерия (право, налоги, консультации). – 2000. – № 47 (410) – С. 59 – 65.
9. Божко Д. В. Особенности формирования структуры подготовки производства высокотехнологичной техники / Д. В. Божко, В. П. Божко // Радіоелектронні і комп'ютерні системи: науково-технічний журнал Нац. аэрокосм. ун-та «ХАІ». – Вип. 1 (20). – Х., 2007. – С. 82 – 87.

REFERENCES

- Biznes*, February 25, 013.
- Bozhko, D. V., and Bozhko, V. P. "Osobennosty formirovaniya struktury podgotovki proizvodstva vysokotekhnologichnoi tekhniki" [Features of formation of the structure of production of high-tech training]. *Radioelektronni i komp'uterni systemy*, no. 1(20) (2007): 82-87.
- Halchynskyi, A. S. and others. *Innovatsiina stratehiia ukrainskykh reform* [Innovation Strategy Ukrainian reforms]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2002.
- "Informatsiia Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy" [Source: State Statistics Service of Ukraine]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- Kononenko, V. G. *Vysokoskorostnoe formoizmenenie i razrushenie metallov* [High-speed forming of metals and destruction]. Kharkiv: Vishcha shkola, 1980.
- Krivtsov, V. S., Botashev, A. Yu., and Zastela, A. N. *Impulsnaia rezka goriachego metalla* [Pulse cutting hot metal]. Kharkiv: Khark. aviats. in-t, 2005.
- Lipatov, A. "Nauchnaia bukhgalteriiia" [Science accounting]. *Bukhgalteriiia (pravo, nalogi, konsultatsii)*, no. 47(410)-C (2000): 59-65.
- Solodchenko, I. "Uchet zatrat na nauchno-issledovatel'skie i opytно-konstruktorskie raboty" [Accounting for the costs of research and development work]. *Bukhgalteriiia (pravo, nalogi, konsultatsii)*, no. 47(410)-C (2000): 57-59.
- Trifilova, A. A. *Upravlenie innovatsionnym razvitiem predpriiatiia* [Management of innovative development company]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

УДК 657.42

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

НАБОК Є. В.

УДК 657.42

Набок Є. В. Аналіз особливостей розвитку машинобудівної галузі України

У статті проаналізовано сучасний стан машинобудівної галузі України. Проведено аналіз обсягу виробництва машинобудування. Розглянуто динаміку структури промисловості та динаміку інвестицій в основний капітал машинобудівельної галузі України. Проаналізовано експорт та імпорт товарів машинобудівної промисловості. Розглянуто причини, які вплинули на розвиток машинобудівельних підприємств. Виявлено проблеми, з якими стикаються вітчизняні машинобудівні підприємства. Запропоновано шляхи підвищення конкурентоспроможності продукції машинобудівельної промисловості підприємств України. Доведено, що розвиток машинобудівельних підприємств є необхідною передумовою формування потенціалу розвитку країни в цілому. На основі проведеного аналізу наведено основні сучасні характеристики машинобудівельної галузі України.

Ключові слова: машинобудування, основні засоби, конкурентоспроможність.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 13.

Набок Євгенія Валеріївна – аспірантка, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського (вул. Першотравнева, 20, Кременчук, 39600, Україна)

УДК 657.42

UDC 657.42

Набок Е. В. Анализ особенностей развития машиностроительной отрасли Украины

Nabok Ye. V. Analysis of Specific Features of Development of Engineering Industry in Ukraine

В статье проанализировано текущее состояние машиностроительной отрасли Украины. Проведен анализ объема производства машиностроения Украины. Рассмотрены динамика структуры промышленности и динамика инвестиций в основной капитал машиностроительной области Украины. Проанализирован экспорт и импорт товаров машиностроительной промышленности Украины. Рассмотрены причины, повлиявшие на развитие отечественных машиностроительных предприятий. Выявлены проблемы, с которыми сталкиваются машиностроительные предприятия. Предложены пути повышения конкурентоспособности продукции машиностроительной промышленности предприятий Украины. Доказано, что развитие машиностроительных предприятий является необходимой предпосылкой формирования потенциала развития страны в целом. На основе проведенного анализа указаны основные современные характеристики машиностроительной области Украины.

Ключевые слова: машиностроение, основные средства, конкурентоспособность.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 13.

Набок Евгения Валериевна – аспирантка, Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского (ул. Первомайская, 20, Кременчуг, 39600, Украина)

The article analyses the current state of engineering industry in Ukraine. It conducts analysis of the volume of production of engineering in Ukraine. It considers dynamics of the structure of industry and dynamics of investments into fixed assets of engineering industry in Ukraine. It analyses export and import of goods of the engineering industry. It considers reasons that influenced development of domestic engineering enterprises. It reveals problems of engineering enterprises. It offers ways of increase of competitiveness of products of engineering industry of Ukrainian enterprises. It proves that development of engineering enterprises is a necessary prerequisite of formation of potential of the country's development in general. It marks main modern characteristics of engineering industry in Ukraine on the basis of the conducted analysis.

Key words: engineering, fixed assets, competitiveness.

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

Nabok Yevgeniya V. – Postgraduate Student, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskiy National University (vul. Pershotravneva, 20, Kremenchuk, 39600, Ukraine)

Такое предложение обеспечивает разработку новых технологических устройств при значительной экономии финансовых ресурсов. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Трифилова А. А. Управление инновационным развитием предприятия / А. Трифилова // Финансы и статистика, – М., 2003. – 176 с.
2. Гальчинський А. С. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 326 с.
3. Інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Бизнес № 8 от 25.02.2013. – С. 23 – 24.
5. Кононенко В. Г. Высокоскоростное формоизменение и разрушение металлов / В. Г. Кононенко. – Х.: Вища шк., 1980 – 232 с.
6. Кривцов В. С. Импульсная резка горячего металла / В. С. Кривцов, А. Ю. Боташев, А. Н. Застела и др. – Х.: Нац. аэрокосм. ун-т «Харьк. авиац. ин-т», 2005. – 476 с.
7. Солодченко И. Учет затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы / И. Солодченко // Бухгалтерия (право, налоги, консультации). – 2000. – № 47 (410) – С. 57 – 59.
8. Липатов А. «Научная бухгалтерия» / А. Липатов // Бухгалтерия (право, налоги, консультации). – 2000. – № 47 (410) – С. 59 – 65.
9. Божко Д. В. Особенности формирования структуры подготовки производства высокотехнологичной техники / Д. В. Божко, В. П. Божко // Радіоелектронні і комп'ютерні системи: науково-технічний журнал Нац. аэрокосм. ун-та «ХАІ». – Вип. 1 (20). – Х., 2007. – С. 82 – 87.

REFERENCES

- Biznes*, February 25, 013.
- Bozhko, D. V., and Bozhko, V. P. "Osobennosty formirovaniya struktury podgotovki proizvodstva vysokotekhnologichnoi tekhniki" [Features of formation of the structure of production of high-tech training]. *Radioelektronni i komp'uterni systemy*, no. 1(20) (2007): 82-87.
- Halchynskyi, A. S. and others. *Innovatsiina stratehiia ukrainskykh reform* [Innovation Strategy Ukrainian reforms]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2002.
- "Informatsiia Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy" [Source: State Statistics Service of Ukraine]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- Kononenko, V. G. *Vysokoskorostnoe formoizmenenie i razrushenie metallov* [High-speed forming of metals and destruction]. Kharkiv: Vishcha shkola, 1980.
- Krivtsov, V. S., Botashev, A. Yu., and Zastela, A. N. *Impulsnaia rezka goriachego metalla* [Pulse cutting hot metal]. Kharkiv: Khark. aviats. in-t, 2005.
- Lipatov, A. "Nauchnaia bukhgalteriiia" [Science accounting]. *Bukhgalteriiia (pravo, nalogi, konsultatsii)*, no. 47(410)-C (2000): 59-65.
- Solodchenko, I. "Uchet zatrat na nauchno-issledovatel'skie i opytно-konstruktorskie raboty" [Accounting for the costs of research and development work]. *Bukhgalteriiia (pravo, nalogi, konsultatsii)*, no. 47(410)-C (2000): 57-59.
- Trifilova, A. A. *Upravlenie innovatsionnym razvitiem predpriiatiia* [Management of innovative development company]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

УДК 657.42

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

НАБОК Є. В.

УДК 657.42

Набок Є. В. Аналіз особливостей розвитку машинобудівної галузі України

У статті проаналізовано сучасний стан машинобудівної галузі України. Проведено аналіз обсягу виробництва машинобудування. Розглянуто динаміку структури промисловості та динаміку інвестицій в основний капітал машинобудівельної галузі України. Проаналізовано експорт та імпорт товарів машинобудівної промисловості. Розглянуто причини, які вплинули на розвиток машинобудівельних підприємств. Виявлено проблеми, з якими стикаються вітчизняні машинобудівні підприємства. Запропоновано шляхи підвищення конкурентоспроможності продукції машинобудівельної промисловості підприємств України. Доведено, що розвиток машинобудівельних підприємств є необхідною передумовою формування потенціалу розвитку країни в цілому. На основі проведеного аналізу наведено основні сучасні характеристики машинобудівельної галузі України.

Ключові слова: машинобудування, основні засоби, конкурентоспроможність.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 13.

Набок Євгенія Валеріївна – аспірантка, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського (вул. Першотравнева, 20, Кременчук, 39600, Україна)

УДК 657.42

UDC 657.42

Набок Е. В. Анализ особенностей развития машиностроительной отрасли Украины

Nabok Ye. V. Analysis of Specific Features of Development of Engineering Industry in Ukraine

В статье проанализировано текущее состояние машиностроительной отрасли Украины. Проведен анализ объема производства машиностроения Украины. Рассмотрены динамика структуры промышленности и динамика инвестиций в основной капитал машиностроительной области Украины. Проанализирован экспорт и импорт товаров машиностроительной промышленности Украины. Рассмотрены причины, повлиявшие на развитие отечественных машиностроительных предприятий. Выявлены проблемы, с которыми сталкиваются машиностроительные предприятия. Предложены пути повышения конкурентоспособности продукции машиностроительной промышленности предприятий Украины. Доказано, что развитие машиностроительных предприятий является необходимой предпосылкой формирования потенциала развития страны в целом. На основе проведенного анализа указаны основные современные характеристики машиностроительной области Украины.

Ключевые слова: машиностроение, основные средства, конкурентоспособность.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 13.

Набок Евгения Валериевна – аспирантка, Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского (ул. Первомайская, 20, Кременчуг, 39600, Украина)

The article analyses the current state of engineering industry in Ukraine. It conducts analysis of the volume of production of engineering in Ukraine. It considers dynamics of the structure of industry and dynamics of investments into fixed assets of engineering industry in Ukraine. It analyses export and import of goods of the engineering industry. It considers reasons that influenced development of domestic engineering enterprises. It reveals problems of engineering enterprises. It offers ways of increase of competitiveness of products of engineering industry of Ukrainian enterprises. It proves that development of engineering enterprises is a necessary prerequisite of formation of potential of the country's development in general. It marks main modern characteristics of engineering industry in Ukraine on the basis of the conducted analysis.

Key words: engineering, fixed assets, competitiveness.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 13.

Nabok Yevgeniya V. – Postgraduate Student, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskiy National University (vul. Pershotravneva, 20, Kremenchuk, 39600, Ukraine)

Машинобудуванню як фондоутворюючій галузі належить ключова роль у забезпеченні конкурентноспроможності продукції вітчизняних товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках.

У 1990 р. у структурі промисловості України машинобудування складало 30,5%. Однак у 2011 р. найбільшу частину в промисловості займає металургія – 24,0%, харчова – 11,8% та паливо – 11,8%, а частка машинобудування лише 11,1 % [2]. Починаючи з 1992 р., відбулося падіння виробництва, особливо в галузі машинобудування, яке супроводжувалося масовим закриттям багатьох великих та малих машинобудівних заводів.

Обґрунтування пріоритетів розвитку вітчизняного машинобудування сприятиме відновленню його ролі як локомотива економічного зростання України та забезпеченню модернізації економіки держави загалом. Тому доцільним є розглянути причини, які вплинули на розвиток машинобудівельних підприємств.

Широке коло питань, пов'язаних із сучасним станом підприємств машинобудування в Україні, розглянуто в працях вітчизняних та зарубіжних учених-економістів. Серед них роботи таких дослідників, як Ковальчук М. Б. [3], Малащук Д. В [4], Шкільнюк О. М. [5] та ін. Питання визначення завдань і необхідних заходів для перетворення машинобудування на конкурентоспроможну інноваційну галузь, що динамічно розвивається, потребує подальшого вивчення. Це і актуалізує мету нашого дослідження.

Метою статті є аналіз сучасного стану, умов функціонування та особливостей подальшого розвитку машинобудування України.

Україна володіє величезним машинобудівельним комплексом, до якого належать 11073 підприємства, з яких 136 – великих, 1750 – середніх, 9187 – малих з виробництва машин, устаткування, приладів, апаратури, транспортних засобів. Тут сконцентровано понад 15%

вартості основних засобів, майже 6% оборотних активів вітчизняної промисловості та понад 22% кількості найманих працівників [2].

В Україні питома вага машинобудування у промисловій структурі протягом 2005 – 2011 рр. становить 10,6 – 11,6% [2], що значно менше, ніж у розвинутих країнах (понад 30%). Це є основною причиною відставання вітчизняної промисловості за технічним рівнем від розвинутих країн.

Проаналізуємо сучасний стан машинобудівельної галузі в Україні. Дослідження доцільно проводити за напрямками:

1. Аналіз обсягу виробництва машинобудування.
2. Аналіз інвестицій в основний капітал машинобудування.
3. Аналіз експорту товарів машинобудівної промисловості.
4. Аналіз імпорту товарів машинобудівної промисловості.

Машинобудування в Україні є однією з галузей промисловості, які найбільше постраждали внаслідок світової фінансово-економічної кризи (*табл. 1*).

Обсяги реалізованої продукції машинобудівної промисловості у 2009 р. знизилися на 29,5 %. У 2010 р. темп зростання обсягів реалізованої продукції становив 18,6%, що менше середньорічного темпу за 2003 – 2007 рр. (33,0%). Проте у 2011 р. даний показник, порівняно з 2010 р., збільшився на 13,9%. Відновлення обсягів виробництва машинобудівної промисловості не відбулось, причинами чого є залежність машинобудівельних підприємств і споживачів їхньої продукції від доступу до кредитних ресурсів, повільне введення в дію основних фондів, низький рівень інвестиційної та інноваційної активності машинобудівельних підприємств.

Скорочення виробництва у машинобудуванні та інших галузях промисловості спричинено дією таких основних факторів:

Таблиця 1

Зростання (падіння) обсягів реалізованої промислової продукції в Україні (% до попереднього року)

Показник	Рік									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Добувна промисловість	112,7	131,3	133,8	116,0	125,0	152,2	78,4	150,5	137,3	
Виробництво харчових продуктів	125,7	128,7	120,4	112,4	128,1	127,2	114,1	93,2	114,6	
Легка промисловість	118,5	122,7	107,4	122,2	114,8	116,6	91,6	88,5	116,9	
Оброблення деревини	132,1	132,4	124,1	119,8	130,1	117,1	93,7	92,9	128,8	
Целюлозно-паперове виробництво	126,2	137,1	117,5	116,1	124,4	122,3	107,7	84,6	109,0	
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	136,7	170,1	121,1	99,7	119,7	125,9	81,3	131,8	103,4	
Хімічна та нафтохімічна промисловість	139,3	134,7	120,9	116,9	124,6	126,6	87,2	116,0	142,1	
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	123,5	137,2	128,9	135,6	149,7	124,9	69,9	103,7	125,9	
Металургійне виробництво	138,3	161,4	110,6	116,8	130,5	128,3	70,0	133,9	120,6	
Машинобудування	143,4	152,5	111,4	115,2	143,1	123,8	70,5	118,6	132,5	
Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	108,3	110,7	114,0	135,6	129,0	124,7	110,6	85,8	132,4	

Джерело: [2].

- ✦ втрата зовнішніх ринків збуту (у зв'язку з поглибленням світової фінансової кризи відбулося світове скорочення виробництва у ряді країн через скорочення попиту);
- ✦ скорочення обсягів фінансування з усіх джерел;
- ✦ девальвація гривні.

Розвиток машинобудівельних підприємств в Україні уповільнює низка проблем, з якими вони стикаються. Серед яких:

- ✦ нерозвиненість інфраструктури внутрішнього ринку, а саме: відсутність реального моніторингу, дистриб'юторської системи та фінансового лізингу;
- ✦ застарілість основних засобів (негативно впливає на конкурентоспроможність, якість та собівартість продукції);
- ✦ недостатність обігових коштів, недосконалість механізму кредитування;
- ✦ залежність вітчизняних підприємств від постачання деталей та комплектуючих виробів з інших країн;
- ✦ обмежений внутрішній попит на вітчизняну продукцію;
- ✦ недостатній контроль з боку держави за діяльністю монополістів і посередників (призводить до значного зростання вартості матеріалів, енергоресурсів та комплектуючих виробів) [11, 12, 13].

Однією з головних причин технологічної відсталості машинобудівних підприємств є значне збільшення морального і фізичного зносу основних фондів і низькі темпи їхнього оновлення. Низький рівень інвестицій в основний капітал призводить до масштабного скорочення виробничих потужностей.

В Україні відбувається значне скорочення інвестицій в основний капітал машинобудівної промисловості. Таким чином, обсяги інвестицій в основний капітал у 2009 р. (у фактичних цінах) повернулися на рівень 2006 р. (табл. 2).

Ключовою проблемою на регіональному рівні є неефективне використання інвестиційних ресурсів, що загалом призводить до гальмування розвитку промислових підприємств. Для виходу із нестабільності в галузі машинобудування необхідно застосовувати ефективні механізми господарювання (макроекономічні та мікроекономічні).

Зазначимо, що інвестиції в основний капітал у промислово розвинутих країнах становлять близько 20% від ВВП [11]. В Україні середньорічна частка складає 20,18% (див. табл. 2). Варто зазначити, що у 2009 р. частка інвестицій зменшилась на 8%, порівняно з 2008 р., і стала складати 16,62%, що значно менше, ніж у промислово розвинутих країнах. У 2010 р. показник зменшився ще на 2,7%. Досвід розвинених країн показує, що постійні відтворювальні процеси у будь-якій національній економіці стають можливими, коли забезпечується належний рівень інвестування основного капіталу. Тобто інвестиції є джерелом ефективного розширеного оновлення основних фондів і переходу виробництва на рівень високотехнологічного розвитку. Збільшення обсягів і вдосконалення структури інвестицій в основний капітал є на сьогодні основним із найважливіших завдань економічної політики.

Для активізації інвестиційної діяльності в Україні необхідно створити умови для залучення як внутрішніх, так і іноземних інвестицій. Це зумовлює необхідність розроблення стійкої інвестиційної політики, спрямова-

Таблиця 2

Динаміка інвестицій

Показник	Рік										
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Інвестиції в основний капітал підприємств, у факт. цінах, млн грн	-	37178	51011	75714	93096	125254	188486	233081	151777	150667	209130
ВВП, у факт. цінах, млн грн	204190	225810	267344	345113	441452	544153	720731	948056	913345	1082569	1102123
Частка інвестицій в основний капітал у ВВП, %	-	16,46	19,08	21,94	21,09	23,02	26,15	24,59	16,62	13,92	18,98
Інвестиції в основний капітал машинобудування, у факт. цінах, млн грн	940	1 024	1646	2268	2251	3653	5340	6189	3564	2322	2510
Частка інвестицій машинобудування в основному капіталі, %	-	2,75	3,23	3,00	2,42	2,92	2,83	2,66	2,35	1,54	1,20

Джерело: [6].

ної на формування ефективного механізму, який забезпечував би інвестиційну привабливість в економіці. Аналіз інвестиційної діяльності показує, що хоча за останні роки і намітились певні позитивні тенденції в темпах зростання інвестицій в основний капітал, потреби країни в них ще недостатньою мірою задоволені.

Під час кризи відбулося падіння обсягів зовнішньої торгівлі товарами основних підгалузей машинобудівної промисловості.

Зокрема, у 2009 р. по відношенню до 2008 р. знизилися обсяги експорту транспортних засобів, машин та устаткування (табл. 3).

- ✦ акцентування уваги споживача на конкурентних перевагах продукції підприємства;
- ✦ надання державних гарантій і кредитування під урядові гарантії; пільгове кредитування; надання субсидій і дотацій для діяльності, пов'язаної з виробництвом експортної продукції, її просуванням на світові ринки, участю в тендерах; страхування ризиків, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю підприємств машинобудівного комплексу;
- ✦ вихід та освоєння ринків Азії, Африки та Південної Америки;

Таблиця 3

Динаміка експорту та імпорту товарів машинобудівної промисловості (млн дол. США, у фактичних цінах)

Експорт товарів машинобудування											
	Рік										
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Машини та устаткування	1956	1978	2050	3001	2998	3233	5002	6234	5001	5848	5910
Темп зростання	-	1,01	1,04	1,46	1,00	1,08	1,55	1,25	0,80	1,17	1,01
Транспортні засоби	566	780	1000	2001	1820	2010	3210	4099	1755	3222	3231
Темп зростання	-	1,38	1,28	2,00	0,91	1,10	1,60	1,28	0,43	1,84	1,00
Прилади і апарати	120	150	201	300	111	112	103	115	118	108	110
Темп зростання	-	1,25	1,34	1,49	0,37	1,01	0,92	1,12	1,03	0,92	1,02
Імпорт товарів машинобудування											
	Рік										
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Машини та устаткування	2046	2055	3942	4499	6239	8010	10566	13822	6003	8115	8200
Темп зростання	-	1,00	1,92	1,14	1,39	1,28	1,32	1,31	0,43	1,35	1,01
Транспортні засоби	896	990	1988	2045	3870	5642	8124	12055	2132	3888	3910
Темп зростання	-	1,10	2,01	1,03	1,89	1,46	1,44	1,48	0,18	1,82	1,01
Прилади і апарати	180	177	168	210	220	541	950	988	499	540	561
Темп зростання	-	0,98	0,95	1,25	1,05	2,46	1,76	1,04	0,51	1,08	1,04

Джерело: [6].

Основним чинником зростання експорту продукції машинобудування у 2011 р. було нарощування експорту транспортних засобів через покращення економічної ситуації у країнах СНД (основних імпортерів продукції вітчизняного машинобудування). Найбільшим споживачем товарів української машинобудівної промисловості є Російська Федерація – у 2011 р. частка експорту товарів машинобудівної галузі до цієї країни в загальному обсязі експорту товарів машинобудування склала 53,5%, або 2,859 млрд дол. США. Серед основних споживачів товарів машинобудівної промисловості України – Білорусь, Казахстан, Німеччина, Угорщина, Польща та Іран [6].

Загальне зростання обсягів імпорту товарів машинобудівної промисловості у 2011 р. по відношенню до 2010 р. відбувалось більш швидкими темпами, ніж зростання експорту, що загострює ризик нарощування негативного сальдо зовнішньої торгівлі товарами (див. табл. 3).

На основі аналізу конкурентноспроможності продукції пропонуємо:

- ✦ створенню сприятливого конкурентного середовища для підприємств машинобудівного комплексу можуть сприяти заходи, спрямовані на вдосконалення цінової, податкової, облікової політики держави: заходи, спрямовані на зниження витрат і вартості експортної продукції; удосконалення податкового обліку господарських операцій, пов'язаних зі створенням, виробництвом, просуванням і реалізацією експортної продукції високого ступеня технологічної переробки, що передбачає виділення відповідних витрат і окремі групи і пільговий механізм їх оподаткування; застосування організаційно-економічних механізмів стимулювання накопичення основних фондів з передовими техніко-економічними характеристиками і використовуваними для виконання експортної програми підприємств, удосконалення амортизаційної політики з цією частиною виробничих фондів.

На основі проведених досліджень можна зазначити такі сильні та слабкі сторони машинобудівельної галузі України, які представлені на рис. 1.

Основними сучасними характеристиками машинобудівельної галузі України є:

- 1) скорочення виробництва;
- 2) залежність машинобудівних підприємств від доступу до кредитних ресурсів;
- 3) недостатні обсяги фінансування;
- 4) високий рівень імпортої залежності;
- 5) експорт переважно в країни СНД.

Незважаючи на слабкі сторони машинобудівельної промисловості України, є реальні можливості, які свідчать про те, що розвиток машинобудування є необхідною передумовою формування потенціалу розвитку країни.

Країни – лідери з виробництва продукції машинобудування застосовують різні механізми для відновлення виробництва й забезпечення міжнародної конкурентоспроможності машинобудівної продукції. Наприклад, виробники транспортних засобів, насамперед автомобілів, здійснили масштабну переорієнтацію своїх під-

приємств на виробництво енергоефективних зразків зі зменшеною вартістю. Державна підтримка підприємств машинобудівної галузі у розвинених країнах світу переважно здійснюється шляхом надання їм фінансової допомоги та забезпечення поліпшеного доступу до кредитних ресурсів з реструктуризацією боргових зобов'язань.

ВИСНОВКИ

Отже, провівши аналіз сучасного стану машинобудування в Україні, зазначимо, що статистичні дані свідчать про негативні зрушення у машинобудівельній галузі. Ефективна діяльність підприємств машинобудівної галузі в умовах кризи полягає передусім у здатності підприємства своєчасно та конструктивно реагувати на зміни, що загрожують його нормальному функціонуванню, намагатися переналадити свій внутрішній економічний механізм так, щоб забезпечити ефективну діяльність навіть в умовах кризи. Саме від внутрішньої діяльності підприємства залежатимуть результативні показники всієї роботи підприємства. Також слід зазначити, що і держава повинна надати максимально можливу підтримку

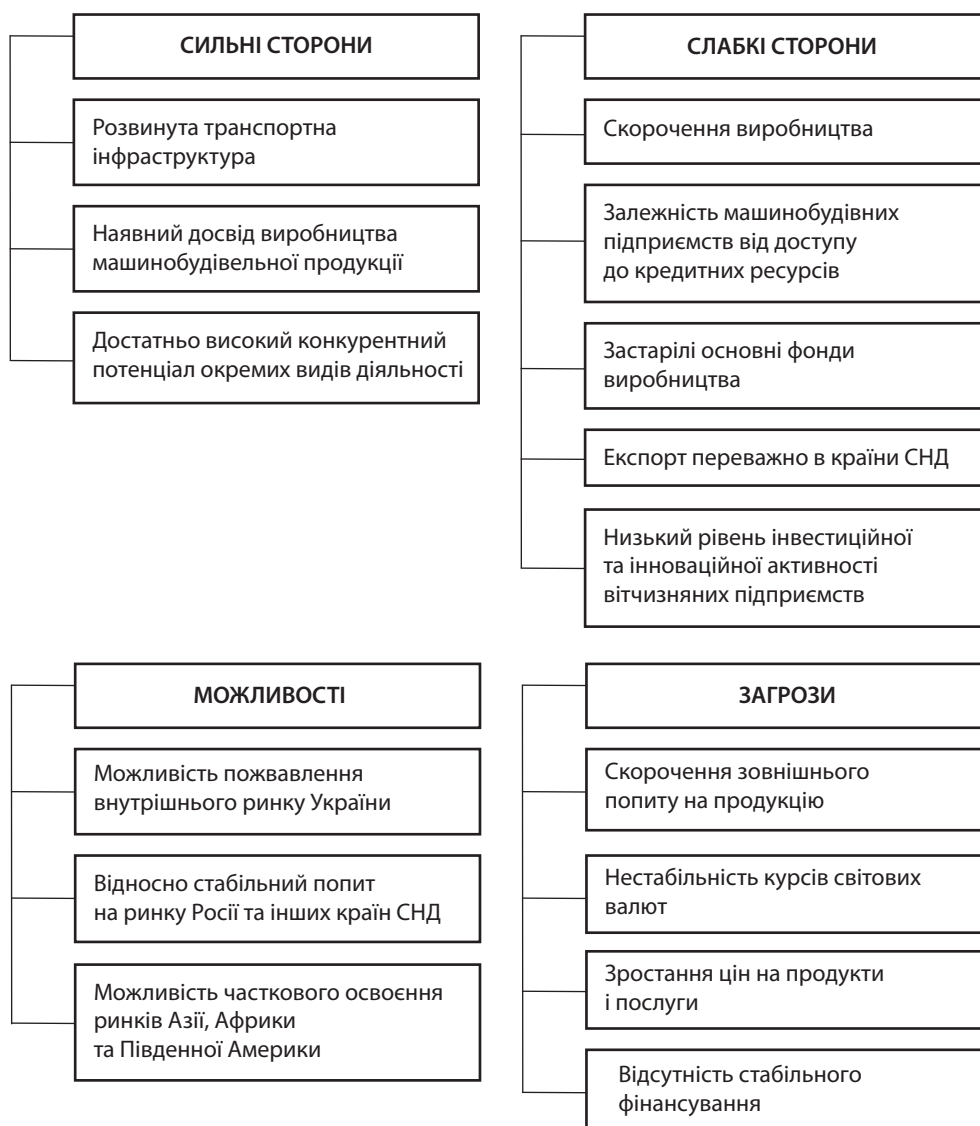


Рис. 1. Сильні та слабкі сторони машинобудівельної галузі України

Побудовано автором.

для стабільного функціонування насамперед тих підприємств машинобудівної галузі, які сьогодні знаходяться на межі ліквідації, оскільки саме ця галузь є потужним виробником промисловості нашої країни. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Державна програма розвитку машинобудування на 2006 – 2011 роки, затверджена Постановою КМУ № 516 від 18 квітня 2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.stroyrec.com.ua

2. Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

3. Ковальчук М. Б. Розвиток експортного потенціалу машинобудівних підприємств: проблеми законодавчого забезпечення та підвищення конкурентоспроможності / М. Б. Ковальчук // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2008. – № 6 (74). – С. 83 – 92.

4. Малащук Д. В. Україна на світовому ринку машинобудівної продукції / Д. В. Малащук // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 1 (30). – С. 35 – 46.

5. Шкільнюк О. М. Основні напрями та пріоритети інноваційної діяльності в машинобудуванні України // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 5. – С. 100 – 105.

6. Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>

7. CIA World fact book.

8. Все страны мира [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://stranymira.com/na/1176-promyshlennost-ssha.html>

9. Z-Украина аналитика статистика / Структура промышленности Украины, % (1990 и 2010 гг.) [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zet.in.ua/state/ussr-ekonomika/struktura-promyshlennosti-ukrainy-1990-i-2010-gg>

10. Амоша О. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокові перспективу / О. Амоша, В. Вишневіських, Л. Збаразька // Економіка України – 2009. – № 4. – С. 4 – 13.

11. Тарасова Н. В. Проблеми розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування / Н. В. Тарасова, В. М. Довбня // Обладнання та техніка для села: ринок, пропозиція, практика використання. – 2007. – № 6. – С. 21 – 28.

12. Кім В. В. Деякі аспекти проблем тракторо- та сільгоспмашинобудування України / В. В. Кім // Пропозиція. – 2004. – № 8, 9. – С. 92 – 94.

13. Довгунь О. С. Договірні відносини в контексті розвитку машинобудівних підприємств / О. С. Довгунь // Перспективи розвитку економіка України: теорія, методологія, практика: матеріали XIV Міжнарод. наук.-практ. конф. (26 – 27 травня 2009 р.): РВВ «Вежа» Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2009. – С. 92 – 93.

Науковий керівник – Касич А. О., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Облік, аналіз і аудит», КрНУ імені Михайла Остроградського.

REFERENCES

Amosha, O., Vyshnevskykh, V., and Zbarazka, L. "Promyslova polityka Ukrainy: kontseptualni oriientyry na serednyostrokovi perspektyvu" [Industrial Policy of Ukraine: conceptual guidelines for medium-term]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 4 (2009): 4-13.

Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy // www.ukrstat.gov.ua

"Derzhavna prohrama rozvytku mashynobuduvannia na 2006 – 2011 roky, zatverdzhena Postanovoiu KМУ № 516 vid 18 kvitnia 2006 r." [State Program on development engineering 2006 – 2011, adopted by CMU № 516 of April 18, 2006]. www.stroyrec.com.ua

Dovhun, O. S. "Dohovirni vidnosyny v konteksti rozvytku mashynobudivnykh pidpriemstv" [Contractual relations in the context of enterprise engineering]. *Perspektyvy rozvytku ekonomika Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka*. Volyn: Vezha, 2009. 92-93.

Kovalchuk, M. B. "Rozvytok eksportnoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv: problemy zakonodavchoho zabezpechennia ta pidvyshchennia konkurentospromozhnosti" [Development of export potential of enterprise engineering: Problems of legislative support and competitiveness]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*, no. 6(74) (2008): 83-92.

Kim, V. V. "Deiaki aspekty problem traktoro- ta silhosp-mashynobuduvannia Ukrainy" [Some aspects of the problems of tractors and agricultural machinery Ukraine]. *Propozytsiia*, no. 8;9 (2004): 92-94.

Malashchuk, D. V. "Ukraina na svitovomu rynku mashynobudivnoi produktsii" [Ukraine in the world market engineering products]. *Zovnishnia torhivlia: pravo ta ekonomika*, no. 1(30) (2007): 35-46.

Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen pry Prezydentovi Ukrainy. <http://www.niss.gov.ua>

Shkilniuk, O. M. "Osnovni napriamy ta priorytety innovatsiinoi diialnosti v mashynobuduvanni Ukrainy" [The main directions and priorities of innovation in engineering Ukraine]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 5 (2007): 100-105.

Tarasova, N. V., and Dovbnya, V. M. "Problemy rozvytku vitchyznianoho silskohospodarskoho mashynobuduvannia" [Problems of domestic agricultural machinery]. *Obladnannia ta tekhnika dlia sela: rynek, propozytsiia, praktyka vykorystannia*, no. 6 (2007): 21-28.

"Z-Ukraina analitika statistika" [Z-Ukraine analytics statistics]. <http://zet.in.ua/state/ussr-ekonomika/struktura-promyshlennosti-ukrainy-1990-i-2010-gg>.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНИХ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

ПУЛІНА Т. В.

УДК 338.45

Пуліна Т. В. Інформаційне забезпечення створення та розвитку кластерних об'єднань підприємств харчової промисловості

Розглянуто досвід зарубіжних країн по створенню кластерних об'єднань у харчовій промисловості. Досліджено діяльність перших діючих кластерів підприємств харчової промисловості в Україні та кластерних проектів, які перебувають у стадії реалізації. Виявлено напрямки створення нових кластерних структур в харчовій промисловості в Україні. Проведено дослідження стратегій розвитку регіонів України на предмет наявності кластерних ініціатив, у результаті якого виділено сім областей, що мають пріоритетні напрямки розвитку в галузі харчової промисловості та АПК. Розглянуто діяльність громадських організацій і фондів, які займаються створенням і розвитком кластерних об'єднань в Україні. Досліджено законодавчу базу, що сприяє реалізації кластерних ініціатив. У результаті зроблено висновок: незважаючи на значну кількість проведених досліджень, наявний позитивний досвід роботи перших кластерів в Україні, масове переведення національних економік промислово розвинених країн на кластерну модель розвитку, на сьогодні в Україні чинна законодавча база і систематична робота в цьому напрямку на рівні міністерств і відомств практично відсутні.

Ключові слова: кластерна модель розвитку, регіональна стратегія розвитку, кластерне об'єднання підприємств, харчова промисловість.

Табл.: 1. **Бібл.:** 29.

Пуліна Тетяна Веніамінівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра менеджменту, Національний університет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 01601, Україна)

E-mail: tanya-pulina@yandex.ru

УДК 338.45

Пуліна Т. В. Информационное обеспечение создания и развития кластерных объединений предприятий пищевой промышленности
Рассмотрен опыт зарубежных стран по созданию кластерных объединений в пищевой промышленности. Исследована деятельность первых действующих кластеров предприятий пищевой промышленности на Украине и кластерных проектов, которые находятся в стадии реализации. Выявлены направления по созданию новых кластерных структур в пищевой промышленности в Украине. Проведено исследование стратегий развития регионов Украины на предмет наличия кластерных инициатив, в результате которого выделено семь областей, имеющих приоритетные направления развития в области пищевой промышленности и АПК. Рассмотрена деятельность общественных организаций и фондов, занимающихся созданием и развитием кластерных объединений в Украине. Исследована законодательная база, способствующая реализации кластерных инициатив. В результате сделан вывод: несмотря на значительное количество проведенных исследований, имеющийся положительный опыт работы первых кластеров в Украине, массовый перевод национальных экономик промышленно развитых стран на кластерную модель развития, на сегодняшний день в Украине действующая законодательная база и систематическая работа в данном направлении на уровне министерств и ведомств практически отсутствуют.

Ключевые слова: кластерная модель развития, региональная стратегия развития, кластерное объединение предприятий, пищевая промышленность.

Табл.: 1. **Библ.:** 29.

Пуліна Тетяна Веніамінівна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра менеджмента, Национальный университет пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, Киев, 01601, Украина)
E-mail: tanya-pulina@yandex.ru

UDC 338.45

Pulina T. V. Information Provision of creation and development of cluster unions of food industry companies

The article considers experience of foreign countries on creation of cluster unions in the food industry. It studies activity of first acting clusters of companies of the food industry in Ukraine and cluster projects, which are in the stage of realisation. It reveals directions on creation of new cluster structures in the food industry in Ukraine. It conducts the study of strategies of development of Ukrainian regions for the purpose of availability of cluster initiatives, in the result of which seven fields are allocated, which have priority direction of development in the field of food industry and agro-industrial complex. It considers activity of public organisations and funds that deal with creation and development of cluster unions in Ukraine. It studies the legislative base that facilitates realisation of cluster initiatives. It draws a conclusion: despite a significant number of conducted studies, existing positive experience of operation of first clusters in Ukraine, mass transition of national economies of industrially developed countries to a cluster model of development, the existing legislative base in Ukraine and systematic work in this direction at the level of ministries and departments are practically absent.

Key words: cluster model of development, regional strategy of development, cluster union of companies, food industry.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 29.

Pulina Tatyana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Management, National University of Food Technology (vul. Volodymyrska, 68, Kyiv, 01601, Ukraine)
E-mail: tanya-pulina@yandex.ru

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

ЕКОНОМІКА

Забезпечити стабільність розвитку української економіки можливий лише за рахунок переходу на інноваційну модель розвитку. Реалізація даної моделі в більшості промислово розвинених країн забезпечується за рахунок впровадження кластерного підходу в розвиток національної економіки. Однією з умов переходу національної економіки на кластерну модель розвитку є наявність відповідної інформаційної та правової бази.

Правове й законодавче забезпечення створення та функціонування кластерних структур розглядали у своїх дослідженнях А. Ганущак-Єфіменко [1], О. Перевознікова [2], І. Чикаренко [3] та ін. Діяльності кластерних об'єднань підприємств харчової промисловості присвячені наукові роботи Г. Броншпака [4], Т. Тогузаєва [5], А. Череп [6], С. Чернишова [4] та ін. Але, незважаючи на значну кількість досліджень правової та інформаційної

бази формування та розвитку кластерів, інформаційне забезпечення реалізації кластерного підходу в діяльності підприємств харчової промисловості практично не досліджувалося.

Тому метою даної роботи є аналіз інформаційного та правового забезпечення створення та розвитку кластерних об'єднань підприємств харчової промисловості в Україні.

Створенню та розвитку кластерних об'єднань в харчовій промисловості приділяється значна увага в багатьох країнах світу. Найбільш відомі кластерні утворення підприємств харчової промисловості та АПК у Данії, Нідерландах, Нової Зеландії, Північній Америці, Латинській Америці, Канаді.

Кластер харчової промисловості Данії забезпечує третю частину національного експорту [7, с. 19]. Агропромисловий комплекс Данії по обсягах виробництва перевищує всі останні сектори економіки разом узяті та є ключовим з позиції споживчого ринку й інвестиційного потенціалу. Особливе значення у ньому набуває «молочна вертикаль»: від переробки молока до постачальників технологій і устаткування [8, с. 22].

У Нідерландах кластер «Харчова долина» (*Food Valley*) забезпечує інтенсивне впровадження нових технологій практично у всі підгалузі харчової промисловості та аграрного бізнесу з метою отримання кінцевого інноваційного продукту. Ключовими факторами успіху даного кластера є: знання, підприємницька ініціатива, інновації [9].

Великі кластерні об'єднання підприємств створено в молочній підгалузі харчової промисловості Аргентини, Чилі, Колумбії, Уругваю [10].

У Північній Америці кластери в харчовій промисловості створено в штатах: Пенсільванія, Коннектикут, Массачусетс, Меріленд, Нью-Джерсі [11].

У Канаді кластер продуктів харчування є третім за обсягом продажів серед національних кластерів і зростає швидкими темпами. У кластері задіяно 12% робочої сили м. Торонто [12].

Однією з важливих сучасних тенденцій міжнародного рівня координації кластерного розвитку в Європі є формування міжнародних галузевих міжкластерних мереж. Як приклад даного виду взаємодії можна привести кластерну ініціативу в харчовій промисловості (*Food Cluster Initiative*) на основі проекту FINE (*Food Innovation Network Europe*), створену в 2007 р.

Проект FINE – це мережева структура, яка складається з регіональних кластерів у харчовій промисловості із значною науково-дослідною складовою. Мета даного проекту – об'єднати в єдину мережу європейські кластери, що розвиваються в харчовій галузі.

При цьому всі регіони, що входять в мережу, володіють такими загальними характеристиками:

- ✦ харчова промисловість грає важливу роль в економіці регіону;
- ✦ у регіоні розвинений сільськогосподарський сектор й інші галузі, що підтримують харчову промисловість;
- ✦ підтримується високий рівень наукових знань у галузі виробництва та вжитку їжі;
- ✦ є державна підтримка харчової промисловості;

- ✦ розвинені локальні мережі, які об'єднують різних учасників виробництва [13].

Впровадження кластерного підходу в діяльність підприємств харчової промисловості й АПК в Україні в даний час знаходиться в стадії становлення, недивлячись на те, що кластерну структуру підприємств харчової промисловості та АПК було створено однією з перших у 1997 р. на Поділлі, у Хмельницькій області, із центром у Кам'янець-Подільському. Засновниками кластера були: Кам'янець-Подільський аграрно-технічний університет; Військово-інженерний інститут; виробники м'ясної продукції, напоїв, кондитерських виробів; понад 100 готелів і мотелів регіону [14].

Сьогодні ж до діючих кластерів у харчовій та агропереробній промисловості України можна віднести лише: кластер «Бджола не знає кордонів», який створено у Запорізькій області; Вінницький переробно-харчовий кластер; регіональний кластер екологічно чистої агропродукції в Полтавській області; Сумський кластер екологічно чистої АПК-продукції. На стадії впровадження знаходяться кластерні проекти в Запорізькій області «Купуй Запорізьке – обирай своє!», розроблено стратегію розвитку першого аграрного кластера в Чернівецькій області – «Дари Буковини». У Харківській області створено яскраві проекти кластерів, такі як: «Слобожанський агропромисловий комплекс» переробки сільськогосподарської продукції, кластер «Еколайф» у сфері виробництва продуктів харчування для здорового життя та Великобурульсько-Волчанський молочно-сиробробний кластер.

У дослідженнях відомого вченого С. Соколенко обґрунтовано пріоритетні напрями створення та розвитку харчових і агропромислових кластерів у Причорноморському, Поліському, Донецькому регіонах [15].

Впровадженням кластерного підходу в Україні займається значна кількість громадських і дослідницьких організацій, а саме: Інститут регіональних досліджень національної Академії Наук України, Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки, Міжнародна Фондація сприйняття ринку (МФСР), Торгово-Промислова палата ТПП, Фонд «Ефективне Управління» консалтингової компанії Monitor Group, Проект ЄС «Підтримка сталого регіонального розвитку в Україні (SSRD)» та ін.

З метою об'єднання зусиль по впровадженню кластерного підходу в Україні було створено громадську організацію «Кластери України».

Серед найбільш відомих і значних подій у сприйнятті впровадження та розвитку кластерного підходу можна віднести щорічні конференції у м. Севастополі, які проводяться з 2006 р. Торгово-Промисловою Палатою (ТПП) м. Севастополя за підтримки Національного агентства України з питань державної служби, Севастопольської міської держадміністрації, ТПП України і Крима, Німецького бюро міжнародного співробітництва (GIZ). Учасники конференцій відзначають велике значення світового та вітчизняного досвіду формування і розвитку інноваційних виробничих систем, організованих на основі мережевих структур. Вони проаналізували світовий і вітчизняний досвід формування й роз-

витку інноваційних виробничих систем, організованих на основі мережевих структур (класичних кластерів, що створюються для виробництва автомобілів, товарів легкої промисловості, різних харчових продуктів, транспортування вантажів тощо).

За результатами конференцій було зроблено багато пропозицій до Кабінету Міністрів України щодо створення відповідного законодавства в даній галузі.

Наприклад, у резолюції VI Міжнародної науково-практичної конференції «Кластерний підхід до управління і розвитку регіонів» у п. 3.5 визначено: «З метою підвищення конкурентоспроможності регіонів України на основі формування інноваційних кластерів звернутись до Кабінету Міністрів України з пропозицією дати доручення відповідним органам влади: Міністерству аграрної політики та продовольства України – сприяти формуванню місцевих і регіональних агропромислових кластерів з виробництва екологічно чистої сільгосппродукції, харчових кластерів і кластерів зеленого сільсько-го туризму» [16].

Зазвичай кластерні об'єднання підприємств формуються у межах одного регіону, і одним із завдань створення кластера є підвищення конкурентоспроможності регіону. Отже, створення кластерних структур необхідно враховувати при формуванні стратегії регіонального розвитку. Сьогодні в Україні практично кожен регіон робить кроки по впровадженню кластерних ініціатив у формуванні промислових кластерів навіть за відсутності затвердженої національної стратегії кластеризації.

У постанові від № 1001 21 липня 2006 р. «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» пропонується створення науково-виробничих кластерів в м. Києві, Київській та Львівській областях [17].

Авторство в розробці і впровадженні кластерного підходу розвитку регіонів належить консалтинговій компанії Monitor Group, засновниками якої є професори Гарвардської Школи Бізнесу Майкл Портер і Марк Фуллер.

Для впровадження практики кластерного розвитку в Україні компанією Monitor Group було створено Фонд «Ефективне Управління». На початку жовтня 2008 р. були підписані трибічні договори – між представниками влади м. Львова і Донецької області, фондом «Ефективне управління» і компанією Monitor Group. Для м. Львова було обрано кластер туризму і кластер бізнесу-послуг.

Для забезпечення сталого розвитку Донецької області було рекомендовано таку пару кластерів: по-перше, металургія у зв'язці з металургійним машинобудуванням; по-друге, сільське господарство і виробництво продуктів харчування. У 2010 р. розроблено стратегію підвищення економічної конкурентоспроможності третього регіону – Дніпропетровської області, для якої фахівці Фонду і Monitor Group обрали два пріоритетні кластери: сільське господарство і будівництво. У 2011 р. Фонд брав участь в розробці Стратегії розвитку Києва до 2025 р.

Багато регіонів України самостійно розробляють стратегії та концепції розвитку кластерних структур. У *табл. 1* розглянуто регіональні стратегії розвитку, у яких є розробки по впровадженню кластерного підходу в регіональну економіку адміністративно-територіальних одиниць.

Таблиця 1

Наявність кластерних ініціатив у регіонах України

№	Стратегія розвитку адміністративно-територіальних одиниць	Наявність кластерних ініціатив
1	2	3
1	Стратегія економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим на 2011 – 2020 рр.	Для забезпечення реалізації стратегії запропоновано розробку концепції розвитку регіональних і локальних кластерів
2	Стратегічний план «Вінниця-2020»	Проголошено визначити найбільш перспективні кластери профільних галузей промисловості і сприяти їхньому розвитку спільними зусиллями влади та об'єднань підприємців. Одним з таких кластерів є переробка сільськогосподарської продукції та легка промисловість
3	Стратегія економічного та соціального розвитку Волинської області на 2004 – 2015 рр.	Відсутні
4	Стратегія розвитку Дніпропетровської області на період до 2015 р.	Запропоновано створення двох пріоритетних кластерів: сільське господарство і будівництво
5	Стратегія розвитку Донецької області до 2025 р.	Запропоновано створення двох кластерів: металургії в зв'язці з металургійним машинобудуванням; сільського господарства та виробництво продуктів харчування
6	Стратегія розвитку Житомирської області до 2015 р.	Запропоновано розбудова мереж (галузевих і територіальних кластерів) із міцними зв'язками з центрами інновацій та ноу-хау
7	Стратегія економічного та соціального розвитку Закарпатської області на період до 2015 р.	Відсутні
8	Стратегія економічного та соціального розвитку Запорізької області на період до 2015 р.	Відсутні
9	Стратегія економічного та соціального розвитку Івано-Франківської області до 2015 р.	Запропоновано селективний розвиток окремих кластерів: паливно-енергетичного комплексу і хімічної промисловості

1	2	3
10	Стратегія розвитку Київської області на період до 2015 р.	Проголошено стимулювати створення конкурентоспроможних кластерів
11	Стратегія економічного та соціального розвитку Кіровоградської області на 2013 – 2020 рр.	Запропоновано створення екологічного кластера виробників сільськогосподарської продукції, кластеризація основних галузей регіональної економіки
12	Стратегія економічного та соціального розвитку Луганської області на період до 2015 р.	Визначено завдання та шляхи інноваційного розвитку: створення інноваційних кластерів і створення регіональних промислових кластерів
13	Стратегія розвитку Львівської області до 2025 р.	Обрано створення кластера туризму та кластера бізнес-послуг
14	Стратегія економічного та соціального розвитку Миколаївської області на період до 2015 р.	Запропоновано утворення кластерів агропромислових виробників та кластерів на базі суднобудівних заводів.
15	Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області на період до 2015 р.	Запропоновано формування в галузі виробничих кластерів
16	Стратегія розвитку Полтавської області до 2015 р.	Визначено перспективним формування кластерних систем як основи підвищення конкурентоздатності
17	Стратегія економічного та соціального розвитку Рівненської області на період до 2015 р.	Відсутні
18	Стратегія розвитку Сумської області до 2015 р.	Визначено як стратегічний напрямок № 1 – створення кластерів в АПК. Під брендом «Зроблено на Сумщині» запропоновано створення зернового, бурякоцукрового, молочного кластерів та кластера свинарства
19	Стратегія розвитку Тернопільської області на період до 2015 р.	Запропоновано формування регіональних інноваційних кластерів
20	Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2015 р.	Сконцентровано увагу на 9 кластерах регіону: авіаційному, космічному, енергома-шинобудівному, фармацевтичному, нано- і біотехнологічному, переробки сільськогосподарської продукції, газодобування і виробництва енергії, житлово-комунального господарства, охорони здоров'я
21	Стратегія економічного та соціального розвитку Херсонської області до 2015 р.	Запропоновано створення інноваційної інфраструктури наукових досліджень (технопарки, кластери тощо)
22	Стратегія економічного та соціального розвитку Хмельницької області до 2015 р.	Запропоновано розбудову мереж та ланцюжків постачання (галузевих та територіальних кластерів) із міцними зв'язками з центрами інновацій та ноу-хау
23	Стратегія розвитку Черкаської області до 2015 р.	Запропоновано створення високотехнологічних кластерів
24	Стратегія розвитку Чернівецької області на період до 2015 р.	Ініціація створення галузевих кластерів
25	Стратегія соціально-економічного розвитку Чернігівської області на період до 2015 р.	Запропоновано створення двох екологічних туристичних кластерів (південний та північний) з єдиною управлінською структурою
26	Стратегія розвитку Києва на 2010 – 2020 рр.	Запропоновано стимулювання інновацій та конкурентних кластерів
27	Стратегія розвитку Севастополя на 2010 – 2020 р.	Запропоновано створення державно-комунальних кластерів

Як бачимо з табл. 1, кластерні ініціативи запроваджено не в усіх регіонах України, а про кластерні проекти в харчовій промисловості та галузі АПК є інформація тільки у семи областях, а саме: Вінницькій, Донецькій, Дніпропетровській, Сумській, Харківській, Миколаївській та Кіровоградській.

Але потрібно зауважити, що розглянуті стратегії було створено понад 5 – 8 років тому, а розвиток кластерного підходу в Україні тільки набуває швидкості. Це пояснює ситуацію, коли є інформація про створення та розвиток кластерних ініціатив (наприклад, у Запорізькому регіоні створено три кластерні проекти), а у стратегії розвитку Запорізької області це не визначено.

З позиції теорії нововведень кластерна модель об'єднання підприємств харчової промисловості відноситься до організаційних інновацій, крім того, основною умовою існування і розвитку кластера є інноваційна орієнтованість.

Тому при розгляді правового та інформаційного забезпечення створення і функціонування кластерних об'єднань підприємств харчової промисловості необхідно перш за все опиратися на законодавчу базу, яка регламентує інноваційну та підприємницьку діяльність в Україні.

Початок формуванню нормативної бази інноваційної діяльності в Україні поклав Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність», прийнятий в грудні

1991 р. (у квітні 2007 р. Верховна Рада України внесла в нього певні зміни), який регламентує основні аспекти функціонування науково-технічної сфери [18]. Розпорядження Президента України від 23 січня 1996 р. «Питання створення технопарків і інноваційних структур інших типів» № 17/96-рп [19], за яким послідувала Постанова Кабінету Міністрів від 22 травня 1996 р. «Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків і інноваційних структур інших типів» № 549 від 4 березня 1997 р. [20]. У 2002 р. було прийнято закон, який регламентує інноваційну діяльність в Україні, а саме – «Про інноваційну діяльність» [21].

Для забезпечення інноваційної моделі розвитку економіки було прийнято Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» № 5460-VI від 16 жовтня 2012 р. Згідно з п. 3 ст. 6 даного закону «Для реалізації середньострокових пріоритетних напрямів державою запроваджуються заходи щодо: розвитку інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, технологічних парків, наукових парків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій, інноваційних кластерів, венчурних фондів тощо» [22].

Відповідно до частини п'ятої статті 5 Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» Постановою Кабінету Міністрів України № 294 від 12.03.2012 р. затверджено середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2012 – 2016 роки [23].

Про забезпечення розвитку виробничо-технологічної інноваційної інфраструктури говориться у Концепції розвитку національної інноваційної системи [24].

Створення системи забезпечення інноваційної діяльності у регіонах є завданням Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009 – 2013 рр., а серед очікуваних результатів програми є такий показник, як кількість утворених інноваційно-технологічних кластерів [25].

Згідно з положенням про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів кластерні об'єднання підприємств відносяться до інноваційних структур інших типів. Інноваційна структура – це юридична особа будь-якої організаційно-правової форми, що створена відповідно до законодавства (вид А), або група юридичних осіб, яка діє на основі договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів її учасників (далі – договір про спільну діяльність) (вид Б), з визначеними галуззю діяльності та типом функціонування, орієнтованим на створення та впровадження наукоємної конкурентоспроможної продукції [20].

Згідно з господарським кодексом в Україні організаційно-правовою формою кластерного об'єднання підприємств харчової промисловості можливо обрати асоціацію.

Асоціація – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації та кооперації виробництва, організації

спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових і матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації. У статуті асоціації повинно бути зазначено, що вона є господарською асоціацією. Асоціація не має права втручатися у господарську діяльність підприємств – учасників асоціації. За рішенням учасників асоціація може бути уповноважена представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями [26].

Про необхідність розроблення нормативно-правових актів з питань створення та впровадження моделі кластерної організації промисловості говориться в концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 р. [27].

В Україні нормативними документами, регулюючими питання створення і функціонування кластерів, є фактично лише два документи: «Проект концепції Національної стратегії формування і розвитку трансграничних кластерів», затверджений рішенням колегії Міністерства регіонального розвитку і будівництва України від 17. 09. 2009 р. № 46 [28] і Постанова Президії НАН України «Про формування і функціонування інноваційних кластерів в Україні» від 08. 07. 2009 р. № 220», яка створена з врахуванням вимог Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [29].

Постановою Президії НАН України від 10 липня 2009 р. схвалено порядок створення і функціонування національних інноваційних кластерів, а також визначено перелік академічних установ, які входять до складу кластерів. У пріоритетних напрямках інноваційної діяльності пропонується створити такі кластери:

- ✦ «*Енергетика сталого розвитку*» (з центром у Києві, на базі наукового парку «Київська політехніка»), діяльність якого забезпечуватиме реалізацію стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності: «Модернізація електростанцій; нові і відновлювані джерела енергії; новітні ресурсозберігаючі технології»;
- ✦ «*Нові машини*» (з центром у Дніпропетровську), діяльність якого забезпечуватиме реалізацію стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності: «Машинобудування і приладобудування як основа високотехнологічного оновлення усіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії»;
- ✦ «*Нові матеріали*» (з центром у Харкові), діяльність якого забезпечуватиме реалізацію стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності: «Удосконалення хімічних технологій; нові матеріали; розвиток біотехнології»;
- ✦ «*Технології інформаційного товариства*» (з центром у Києві, на базі наукового парку «Київська політехніка»), діяльність якого забезпечуватиме реалізацію стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності: «Нанотехнології; мікроелектроніка; інформаційні технології; телекомунікації»;
- ✦ «*Біотехнологія*» (з центром у Львові), діяльність якого забезпечуватиме реалізацію страте-

- гічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності: «Вдосконалення хімічних технологій; нові матеріали; розвиток біотехнології»;
- ✦ «Нові продукти харчування» (Київська область), діяльність якого забезпечуватиме реалізацію стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності: «Високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості»;
- ✦ «Транзитний потенціал України» (з центром в Одесі), діяльність якого забезпечуватиме реалізацію стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності: «Транспортні системи: будівництво і реконструкція»;
- ✦ «Нові технології природокористування» (з центром у Донецьку), діяльність якого забезпечуватиме реалізацію стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності: «Охорона і оздоровлення людини і довкілля»;
- ✦ «Новітні силові установки і рушії» (з центром у Запоріжжі), діяльність якого забезпечуватиме реалізацію стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності: «Виробництво засобів наземного транспорту; літальних апаратів; плавучих засобів і пов'язаних з транспортом пристроїв і устаткування; комплектуючих виробів, розробка і впровадження новітніх технологій для їх складання (виготовлення)»;
- ✦ «Інноваційна культура товариства» (з центром у Києві, на базі Київського національного університету ім. Т. Шевченка), діяльність якого забезпечуватиме реалізацію стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності: «Розвиток інноваційної культури товариства» [29].

Серед національних кластерів до харчової промисловості належить кластер «Нові продукти харчування». Для створення цього кластера 17 березня 2009 р. відбулася робоча нарада, участь у якій взяли: колишній голова Держінвестицій В. Івченко, керівники структурних підрозділів і співробітники Держінвестицій, заступник Міністра аграрної політики України Я. Гадзало, заступник Голови Київської обласної державної адміністрації Ю. Ковбасюк і начальник управління агропромислового комплексу Київської ОДА О. Покопило, голова правління ПАТ «Миронівський хлібопродукт» Ю. Косюк, в. о. директора Київського центру інноваційного розвитку В. Нікітченко та ін.

Присутні вирішили, що кластер може бути створено як об'єднання організацій різних форм власності на основі договору про спільну діяльність, тобто без утворення юридичної особи. Метою такого об'єднання має стати інтенсифікація процесів розроблення, виробництва, впровадження інноваційної продукції, ефективного та раціонального використання наявного наукового потенціалу, матеріально-технічної бази, інших ресурсів для розвитку інноваційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності, комерціалізації та реалізації результатів своєї діяльності на вітчизняному та закордонному ринках.

Учасники наради погодилися, що подальшими кроками має стати розробка плану заходів зі створення кластера, визначення складу його майбутніх учасників, їх прав і обов'язків, розробка проекту договору про спільну діяльність, опрацювання робочої моделі кластеру тощо. Але визначених подальших кроків у даному напрямку зроблено так і не було.

ВИСНОВКИ

Таким чином, не дивлячись на значну кількість кластерних ініціатив на рівні регіонів, активну діяльність міжнародних і громадських організацій, успішний досвід роботи окремих вітчизняних кластерних структур, вражаючи результати реалізації державних програм з переведення національних економік на кластерну модель розвитку в багатьох країнах світу (Данія, Фінляндія, Нова Зеландія), в Україні на даний час законодавча та регулююча бази для створення та розвитку кластерів не відпрацьовані, планова систематична робота в даному напрямку на рівні міністерств і відомств практично не ведеться. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Ганущак-Єфіменко Л. М.** Нормативно-правове регулювання створення та розвитку інноваційних кластерів в Україні / Л. М. Ганущак-Єфіменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prpe/2011_30/Ganujak.pdf
2. **Перевознікова О.** Реалізація кластерного підходу в інноваційній системі України / О. Перевознікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://confiapr.vt.ua/publ/konf_9_10_grudnja_2010_r/realizacija_klasternogo_pidkholdu_v_innovacijnij_sistemi_ukrajini/4-1-0-506
3. **Чикаренко І.** Сутність і характерні особливості муніципальних проектів розвитку / І. Чикаренко // Актуальні проблеми державного управління – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2007. – Вип. 4 (30). – С. 253 – 259.
4. **Броншпак Г. К.** Модель Леонтьєва в мікроекономіці: стратегія управління діяльністю кластера молочного профіля : монографія / Г. К. Броншпак, С. І. Чернышов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ttr.com.ua/images/362.pdf>
5. **Тогузаєв Т. Х.** Теория и методология формирования рыночных стратегий предприятий пищевой промышленности. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ. – 2009. – 204 с.
6. **Череп А. В.** Створення та розвиток кластерних об'єднань підприємств харчової промисловості: теорія та практика : монографія / Т. В. Пуліна, А. В. Череп. – Запоріжжя : ЗНТУ, 2011. – 260 с.
7. **Case studies of clustering efforts in Europe: Analysis of their potential for promoting.** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.europe-innova.eu/c/document_library/get_file?folderId=148901&name=DLFE-9308.pdf
8. **Развитие кластеров : сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / авт.-сост. С. Ф. Пятинкин, Т. П. Быкова.** – Минск : Тесей, 2008. – 72 с.
9. **Lees hier het Jaarverslag 2011** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.foodvalley.nl/Paginas/Over%20Food%20Valley.aspx>
10. **Dirven M.** Dairy Clusters in Latin America in the Context of Globalization / M. Dirven // International Food

and Agribusiness Management Review. – 2001. – № 2(3/4). – С. 301–313.

11. Industry Cluster Analysis: Regional Economic Base Analysis. Technical Document June, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.channelingreality.com/CORE/Other_Areas/Chicago_IndustryClusters_TechnicalReport.pdfToronto

12. Food-beverage-cluster [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/jennaboo84/food-beverage-cluster-1296897>

13. Рекорд С. И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия / С. И. Рекорд. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 109 с.

14. Коляденко С. В. Кластери як один з інтегрованих формувань в АПК / С.В. Коляденко // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2010. – С. 256 – 260.

15. Соколенко С. Структура кластерних систем по регіонах України / С. Соколенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucluster.org/blog/2012/06/struktura-klasternikh-sistem-po-regionakh-ukraini/>

16. Резолюції VI Міжнародної науково-практичної конференції «Кластерний підхід до управління і розвитку регіонів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eep.org.ua/page/clusters_development/uk/

17. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» № 1001, від 21.07.2006 // Офіційний вісник України. – 2006. – № 30. – Ст. 2132.

18. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» № 1977-III, від 10.02.1995 зі змінами і доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 12. – Ст. 165.

19. Розпорядження Президента України «Питання створення технопарків і інноваційних структур інших типів» № 17/96-рп, від 23.01.1996 // Урядовий кур'єр. – 1996. – 25 січня.

20. Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків і інноваційних структур інших типів» № 549, від 22.05.1996 // Зібрання постанов Уряду України. – 1996. – №12. – Ст. 340.

21. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV, від 04.07.2002 зі змінами і доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 34 – 40.

22. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» № 3715-VI, від 08.09.2011 // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 19-20. – Ст. 166.

23. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2012 – 2016 роки» № 294, від 12. 03. 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/294-2012-%D0%BF>

24. Концепція розвитку національної інноваційної системи / Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. – № 680-р. // Офіційний вісник України. – 03.07.2009 р. – № 47. – Ст. 533.

25. Постанова Кабінету Міністрів України «Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009 – 2013 рр.» від 14.05.2008 р., № 447 // Офіційний вісник України. – 2008. – № 36. – Ст. 65.

26. Господарський кодекс в Україні. № 436-IV, від 16.01.2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030436.html

27. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 9 липня 2008 року № 947-р «Про схвалення Концепції про-

екту загальнодержавної економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року» // Офіційний вісник України від 28.07.2008. – № 53. – 59 с.

28. Проект концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів / Рішення колегії Міністерства регіонального розвитку та будівництва України від 17.09.2009., № 46 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN50039.html

29. Постанова Президії НАН «Про формування та функціонування інноваційних кластерів в Україні» від 08 лип. 2009 р. № 220 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inno.kharkov.ua/wp-content/uploads/2009/10/postanovlenie-nanu1.pdf>

REFERENCES

Bronshpak, G. K., and Chernyshov, S. I. "Model Leonteva v mikroekonomike: strategiia upravleniia deiatelnostiuklastera molochnogo profilia" [Leontief model in microeconomics: a strategy for the management of the dairy cluster profile]. <http://www.ttr.com.ua/images/362.pdf>

Chykarenko, I. "Sutnist i karakterni osoblyvosti munitsypalnykh proektiv rozvytku" [Nature and characteristics of municipal development projects]. *Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia*, no. 4(30) (2007): 253-259.

"Case studies of clustering efforts in Europe: Analysis of their potential for promoting." http://www.europe-innova.eu/c/document_library/get_file?folderId=148901&name=DLFE-9308.pdf

Dirven, M. "Dairy Clusters in LatinAmerica in the Context of Globalization". *International Food and Agribusiness Management Review*, no. 2(3/4). (2001): 301-313.

"Food-beverage-cluster" <http://www.slideshare.net/jennaboo84/food-beverage-cluster-1296897>

"Industry Cluster Analysis: Regional Economic Base Analysis. Technical Document June, 2009" http://www.channelingreality.com/CORE/Other_Areas/Chicago_IndustryClusters_TechnicalReport.pdfToronto

Koliadenko, S. V. "Klastery iak ody z intehrovanykh formuvan v APK" [Clusters as one of the integrated units in agriculture]. *Zbirnyk naukovykh prats ChDTU* (2010): 256-260.

"Lees hier het Jaarverslag 2011" <http://www.foodvalley.nl/Paginas/Over%20Food%20Valley.aspx>

[Legal Act of Ukraine] (1992).

[Legal Act of Ukraine] (1996).

[Legal Act of Ukraine] (1996).

[Legal Act of Ukraine] (2002).

[Legal Act of Ukraine] (2012).

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/294-2012-%D0%BF>

[Legal Act of Ukraine] (2009).

[Legal Act of Ukraine] (2008).

[Legal Act of Ukraine]. http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030436.html

[Legal Act of Ukraine] (2008).

[Legal Act of Ukraine]. http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN50039.html

[Legal Act of Ukraine]. www.inno.kharkov.ua/wp-content/uploads/2009/10/postanovlenie-nanu1.pdf

Hanushchak-Iefimenko, L. M. "Normatyvno-pravove rehuliuвання stvorennia ta rozvytku innovatsiinykh klasteriv v Ukraini" [Legal regulation creation and development of inno-

vation clusters in Ukraine]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_30/Ganujak.pdf.

Perevoznikova, O. "Realizatsiia klasterneho pidkhotu v innovatsiini systemi Ukrainy" [The implementation of the cluster approach in the innovation system of Ukraine]. http://conftiapv.at.ua/publ/konf_9_10_grudnja_2010_r/realizacija_klasterneho_pidkhotu_v_innovacijnij_sistemi_ukrajini/4-1-0-506

Piatinkin, S. F., and Bykova, T. P. *Razvitie klasterov: sushchnost, aktualnye podkhody, zarubezhnyy opyt* [Cluster development: the nature, current approaches to foreign experience]. Minsk: Tesey, 2008.

Pulina, T. V., and Cherep., A. V. *Stvorennia ta rozvytok klasternykh ob'ednan pidpriemstv kharchovoi promyslovosti: teoriia ta praktyka* [Creation and development of cluster mergers of the food industry: theory and practice]. Zaporizhzhia: ZNTU, 2011.

Rekord, S. I. *Razvitie promyshlenno-innovatsionnykh klasterov v Evrope: evoliutsiia i sovremennaia diskussiia* [The development of industrial innovation clusters in Europe: evolution and the modern debate]. St. Petersburg: Izd-vo SPbGUEF, 2010.

"Rezoliutsii VI Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Klasternyi pidkhid do upravlinnia i rozvytku rehioniv»" [Resolution VI International Scientific and Practical Conference "cluster approach to management and regional development"]. http://eep.org.ua/page/clusters_development/uk/

Sokolenko, S. "Struktura klasternykh system po rehionakh Ukrainy" [The structure of cluster systems in regions of Ukraine]. <http://ucluster.org/blog/2012/06/struktura-klasternykh-sistem-po-regionakh-ukraini/>

Toguzayev, T. Kh. *Teoriia i metodologiiia formirovaniia rynochnykh strategii predpriiaty pishchevoy promyshlennosti* [Theory and Methodology of market strategies of the food industry]. St. Petersburg: Izd-vo SPbGUEF, 2009.

УДК 658:338.45

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ПРОДУКТИВНОСТІ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

ВАСИЛЬЦОВ Є. В.

УДК 658:338.45

Васильцов Є. В. Фінансові аспекти продуктивності гірничо-металургійних підприємств України

У статті здійснено ретроспективний аналіз продуктивності ресурсів гірничо-металургійних підприємств України за 2007 – 2011 рр., за результатами якого відзначено суттєвий вплив ринкових факторів на ефективність діяльності комбінатів. Зростання цінних параметрів залізорудної продукції сприяє підвищенню фінансових аспектів продуктивності гірничо-збагачувальних комбінатів та, відповідно, їх зменшенню на металургійних, для яких ця продукція є основною сировиною. Продіагностовано фактори, що впливають на зміну продуктивності активів. Визначено, що для гірничо-збагачувальних комбінатів характерною є неоптимальна політика формування джерел капіталу та структури активів. Проаналізовано ступінь зносу основних засобів гірничо-металургійних підприємств та систематизовано пов'язані з цим проблеми. Наголошено, що зростання фінансових аспектів продуктивності можливе за рахунок підвищення ефективності ресурсних трансформацій у бізнес-процесах компаній, що вимагає підвищення техніко-технологічного рівня виробництва.

Ключові слова: гірничо-збагачувальні комбінати, металургійні комбінати, гірничо-металургійні підприємства, продуктивність, коефіцієнт зносу основних засобів.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

Васильцов Євген Васильович – аспірант, кафедра економіки підприємств, Криворізький національний університет (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

E-mail: dvnz@inbox.ru

УДК 658:338.45

Васильцов Е. В. Финансовые аспекты производительности горно-металлургических предприятий Украины

В статье осуществлен ретроспективный анализ производительности ресурсов горно-металлургических предприятий Украины за 2007 – 2011 гг., по результатам которого отмечено существенное влияние рыночных факторов на эффективность деятельности комбинатов. Рост ценовых параметров железорудной продукции способствует повышению финансовых аспектов производительности горно-обогатительных комбинатов и, соответственно, их уменьшению на металлургических, для которых эта продукция является основным сырьем. Осуществлена диагностика факторов, влияющих на изменение производительности активов. Определено, что для горно-обогатительных комбинатов характерна неоптимальная политика формирования источников капитала и структуры активов. Проанализирована степень износа основных средств горно-металлургических предприятий и систематизированы связанные с этим проблемы. Отмечено, что рост финансовых аспектов производительности возможен за счет повышения эффективности ресурсных трансформаций в бизнес-процессах компаний, что требует повышения технико-технологического уровня производства.

Ключевые слова: горно-обогатительные комбинаты, металлургические комбинаты, горно-металлургические предприятия, производительность, коэффициент износа основных средств.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

Васильцов Евгений Васильевич – аспирант, кафедра экономики предприятий, Криворожский национальный университет (ул. XXII Партсъезда, 11, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50027, Украина)

E-mail: dvnz@inbox.ru

UDC 658:338.45

Vasiltsov Ye. V. Financial Aspects of Productivity of Mining and Smelting Enterprises in Ukraine

The article conducts a retrospective analysis of productivity of resources of mining and smelting enterprises in Ukraine during 2007 – 2011, by the result of which a significant influence of market factors upon effectiveness of activity of enterprises was noted. The growth of price parameters of iron-ore products facilitates increase of financial aspects of productivity of ore mining and processing enterprises and, accordingly, their reduction at metallurgical ones, for which these products are basic raw materials. The article conducts diagnostics of factors that influence the change of productivity of assets. It identifies that ore mining and processing enterprises are characterised with non-optimal policy of formation of the sources of capital and structure of assets. It analyses the degree of wear of fixed assets of mining and smelting enterprises and systemises related problems. It marks that the growth of financial aspects of productivity is possible by means of increase of effectiveness of resource transformations in business processes of companies, which requires increase of technical and technological level of production.

Key words: mining and smelting enterprises, metallurgical enterprises, mining and smelting enterprises, productivity, wear factor of fixed assets.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

Vasiltsov Yevgeniy V. – Postgraduate Student, Department of Economy of Enterprises, Kryvyi Rig National University (vul. XXII Partz'yizdu, 11, Kryvyi Rig, Dnipropetrovska obl., 50027, Ukraine)

E-mail: dvnz@inbox.ru

vation clusters in Ukraine]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_30/Ganujak.pdf.

Perevoznikova, O. "Realizatsiia klasterneho pidkhotu v innovatsiini systemi Ukrainy" [The implementation of the cluster approach in the innovation system of Ukraine]. http://conftiapu.at.ua/publ/konf_9_10_grudnja_2010_r/realizacija_klasterneho_pidkhotu_v_innovacijnij_sistemi_ukrajini/4-1-0-506

Piatinkin, S. F., and Bykova, T. P. *Razvitie klasterov: sushchnost, aktualnye podkhody, zarubezhnyy opyt* [Cluster development: the nature, current approaches to foreign experience]. Minsk: Tesey, 2008.

Pulina, T. V., and Cherep., A. V. *Stvorennia ta rozvytok klasternykh ob'ednan pidpriemstv kharchovoi promyslovosti: teoriia ta praktyka* [Creation and development of cluster mergers of the food industry: theory and practice]. Zaporizhzhia: ZNTU, 2011.

Rekord, S. I. *Razvitie promyshlenno-innovatsionnykh klasterov v Evrope: evoliutsiia i sovremennaia diskussiia* [The development of industrial innovation clusters in Europe: evolution and the modern debate]. St. Petersburg: Izd-vo SPbGUEF, 2010.

"Rezoliutsii VI Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Klasternyi pidkhid do upravlinnia i rozvytku rehioniv»" [Resolution VI International Scientific and Practical Conference "cluster approach to management and regional development"]. http://eep.org.ua/page/clusters_development/uk/

Sokolenko, S. "Struktura klasternykh system po rehionakh Ukrainy" [The structure of cluster systems in regions of Ukraine]. <http://ucluster.org/blog/2012/06/struktura-klasternykh-sistem-po-regionakh-ukraini/>

Toguzayev, T. Kh. *Teoriia i metodologii formirovaniia rynochnykh strategii predpriiaty pishchevoy promyshlennosti* [Theory and Methodology of market strategies of the food industry]. St. Petersburg: Izd-vo SPbGUEF, 2009.

УДК 658:338.45

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ПРОДУКТИВНОСТІ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

ВАСИЛЬЦОВ Є. В.

УДК 658:338.45

Васильцов Є. В. Фінансові аспекти продуктивності гірничо-металургійних підприємств України

У статті здійснено ретроспективний аналіз продуктивності ресурсів гірничо-металургійних підприємств України за 2007 – 2011 рр., за результатами якого відзначено суттєвий вплив ринкових факторів на ефективність діяльності комбінатів. Зростання цінних параметрів залізорудної продукції сприяє підвищенню фінансових аспектів продуктивності гірничо-збагачувальних комбінатів та, відповідно, їх зменшенню на металургійних, для яких ця продукція є основною сировиною. Продіагностовано фактори, що впливають на зміну продуктивності активів. Визначено, що для гірничо-збагачувальних комбінатів характерною є неоптимальна політика формування джерел капіталу та структури активів. Проаналізовано ступінь зносу основних засобів гірничо-металургійних підприємств та систематизовано пов'язані з цим проблеми. Наголошено, що зростання фінансових аспектів продуктивності можливе за рахунок підвищення ефективності ресурсних трансформацій у бізнес-процесах компаній, що вимагає підвищення техніко-технологічного рівня виробництва.

Ключові слова: гірничо-збагачувальні комбінати, металургійні комбінати, гірничо-металургійні підприємства, продуктивність, коефіцієнт зносу основних засобів.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

Васильцов Євген Васильович – аспірант, кафедра економіки підприємств, Криворізький національний університет (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

E-mail: dvnz@inbox.ru

УДК 658:338.45

Васильцов Е. В. Финансовые аспекты производительности горно-металлургических предприятий Украины

В статье осуществлен ретроспективный анализ производительности ресурсов горно-металлургических предприятий Украины за 2007 – 2011 гг., по результатам которого отмечено существенное влияние рыночных факторов на эффективность деятельности комбинатов. Рост ценовых параметров железорудной продукции способствует повышению финансовых аспектов производительности горно-обогатительных комбинатов и, соответственно, их уменьшению на металлургических, для которых эта продукция является основным сырьем. Осуществлена диагностика факторов, влияющих на изменение производительности активов. Определено, что для горно-обогатительных комбинатов характерна неоптимальная политика формирования источников капитала и структуры активов. Проанализирована степень износа основных средств горно-металлургических предприятий и систематизированы связанные с этим проблемы. Отмечено, что рост финансовых аспектов производительности возможен за счет повышения эффективности ресурсных трансформаций в бизнес-процессах компаний, что требует повышения технико-технологического уровня производства.

Ключевые слова: горно-обогатительные комбинаты, металлургические комбинаты, горно-металлургические предприятия, производительность, коэффициент износа основных средств.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

Васильцов Евгений Васильевич – аспирант, кафедра экономики предприятий, Криворожский национальный университет (ул. XXII Партсъезда, 11, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50027, Украина)

E-mail: dvnz@inbox.ru

UDC 658:338.45

Vasiltsov Ye. V. Financial Aspects of Productivity of Mining and Smelting Enterprises in Ukraine

The article conducts a retrospective analysis of productivity of resources of mining and smelting enterprises in Ukraine during 2007 – 2011, by the result of which a significant influence of market factors upon effectiveness of activity of enterprises was noted. The growth of price parameters of iron-ore products facilitates increase of financial aspects of productivity of ore mining and processing enterprises and, accordingly, their reduction at metallurgical ones, for which these products are basic raw materials. The article conducts diagnostics of factors that influence the change of productivity of assets. It identifies that ore mining and processing enterprises are characterised with non-optimal policy of formation of the sources of capital and structure of assets. It analyses the degree of wear of fixed assets of mining and smelting enterprises and systemises related problems. It marks that the growth of financial aspects of productivity is possible by means of increase of effectiveness of resource transformations in business processes of companies, which requires increase of technical and technological level of production.

Key words: mining and smelting enterprises, metallurgical enterprises, mining and smelting enterprises, productivity, wear factor of fixed assets.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

Vasiltsov Yevgeniy V. – Postgraduate Student, Department of Economy of Enterprises, Kryvyi Rig National University (vul. XXII Partz'yizdu, 11, Kryvyi Rig, Dnipropetrovska obl., 50027, Ukraine)

E-mail: dvnz@inbox.ru

Гірнико-металургійний комплекс має пріоритетне значення для розвитку вітчизняної економіки за рахунок його вагомості частки у формуванні ВВП. Україна займає восьму позицію у світовому рейтингу Міжнародного інституту чавуну і сталі (IISI) серед виробників чорного металу. Більш 80% товарної продукції, що виробляється українськими гірнико-металургійними підприємствами (ГМП), реалізується на зовнішніх ринках. На сьогодні матеріальні, енергетичні, трудові, фінансові ресурси ГМП використовуються недостатньо ефективно внаслідок використання застарілих технологій виробництва та великого ступеня фізичного та морального зносу основних засобів. Необхідність переходу до якісно нового рівня управління продуктивністю підприємств галузі виступає об'єктивною і незаперечною умовою підвищення конкурентоспроможності та результативності їх діяльності.

Історичними витоками сучасних підходів до оцінювання продуктивності підприємства стали багатофакторні моделі, запропоновані Я. Тинбергеном, Я. Стиглером, М. Абрамовицем, С. Фабрикантом, Д. Кендриком, Р. Солоу, Д. Юргенсоном, З. Грилехом. Вагомий внесок у формування методичного інструментарію досліджуваної проблематики внесли такі вчені як К. Куросава [1], Д. Скотт Сінк [2, 3], К. А. Лоурел, С. Ейлон, Б. Голд, Ю. Сьозан [4]. Однак варто відзначити відсутність підходів до оцінювання продуктивності різногалузевих суб'єктів господарювання, які мають свої специфічні ознаки виробництва, що вимагає адаптації традиційних методик з урахуванням практики господарювання бізнес-одиниць.

У сучасних умовах господарювання дослідження продуктивності підприємств вітчизняними науковцями обмежуються здебільшого продуктивністю праці та продуктивністю виробничого устаткування. Акцентування уваги на оцінюванні продуктивності лише через призму використання персоналу та устаткування не дозволяє створити комплексну інформаційну базу для прийняття управлінських рішень стосовно підвищення результативності діяльності підприємства, оскільки не враховує всі фактори виробництва. Відтак, метою статті є ретроспективний аналіз фінансових аспектів продуктивності вітчизняних підприємств гірнико-металургійного комплексу для діагностики резервів підвищення результативності їх діяльності.

Динаміку показників фінансової продуктивності вітчизняних гірнико-металургійних підприємств представлено в *табл. 1*. Статистичні дані свідчать про високий рівень впливу економічної кризи на показники ефективності використання ресурсів підприємств у 2009 р. Зростання попиту на металургійну продукцію у посткризовий період та, як наслідок, зростання обсягів виробництва залізорудної продукції сприяло поступовому підвищенню досліджуваних показників. Варто відзначити, що дефіцит залізорудної продукції для потреб металургії зумовив стрімке зростання її ціни. Не зважаючи на цей факт, майже всі гірнико-збагачувальні комбінати, за винятком ПАТ «Полтавський ГЗК», не досягли докризових показників продуктивності активів, визначених за реалізованою продукцією. Деталізація

досліджень дозволяє відзначити, що основною причиною цього є диспропорції у формуванні активів підприємств: переважанням частки оборотних активів над необоротними, що не відповідає специфіці діяльності гірнико-збагачувальних комбінатів. Це зумовлює важливу увагу до оптимізації структури активів, у першу чергу, за рахунок зменшення обсягу дебіторської заборгованості та спрямування вивільнених коштів в оновлення основних засобів на інноваційній основі. Як зазначає О. Криворучкіна [5, с. 222 – 223], це дасть можливість отримати мультиплікативний ефект: підвищення техніко-технологічного рівня виробництва сприятиме скороченню тривалості виробничого циклу та зменшенню відходів сировини, що дозволить оптимізувати і обсяг виробничих оборотних фондів.

Зростання цінних параметрів залізорудної продукції та, відповідно, зменшення витрат на одну гривню доходу від реалізації сприяли формуванню абсолютно протилежних тенденцій продуктивності активів за чистим прибутком. Для металургійних комбінатів характерні значні темпи падіння цього показника, що зумовлено наступними факторами: зростанням ціни на залізорудну сировину; підвищенням енергоємності виробництва. Енергоємність української металопродукції майже в 1,5 рази вища ніж у провідних світових виробників [6]: чавуну – на 14%, сталі – на 30%, готового прокату – на 60%.

Стрімкі тенденції зростання продуктивності праці характерні для всіх, без винятку комбінатів, що зумовлено: по-перше, зростанням цін на продукцію; по-друге, оптимізацією чисельності персоналу на комбінатах, по-третє, перевищенням темпів зростання доходу від реалізації над темпами зростання витрат на оплату праці. Так, наприклад, за досліджуваний період чисельність персоналу ПАТ «ІнгГЗК» скоротилася на 48%, ПАТ «ПівніГЗК – 38%. Відхилення чисельності працівників як у менший, так і в більший бік впливає на рівень трудового потенціалу: дефіцит призводить до недовикористання виробничих резервів; надлишок – до послаблення реалізації індивідуальних можливостей.

Варто відзначити, що динаміка фінансової продуктивності праці повністю корелює з тенденцією продуктивності активів за чистим прибутком, що ще раз підкреслює важливість розроблення комплексу заходів оптимізації витрат на металургійних комбінатах для забезпечення прибуткової діяльності. На сьогодні концепція функціонування виробництва полягає в тому, що максимальна продуктивність, якість і конкурентоспроможність продукції може бути досягнута лише за рахунок участі кожного працівника в удосконаленні виробничого процесу. Враховуючи те, що трудові ресурси становлять базу технологічного досвіду, знань і кваліфікації, можна стверджувати, що саме вони є одним з визначальних чинників підвищення ефективності діяльності підприємства. Забезпечення подальшого зростання продуктивності праці на гірнико-металургійних підприємствах можливе за умови дотримання певних принципів, серед яких варто виокремити такі [5, с. 220]:

Показники фінансової продуктивності гірничо-металургійних підприємств України у 2007 – 2011 рр.

Показник	Рік				
	2007	2008	2009	2010	2011
<i>Продуктивність активів за реалізованою продукцією, грн / грн</i>					
ВАТ «Південний ГЗК»	1,02	0,85	0,37	0,77	0,74
ПАТ «Північний ГЗК»	1,39	1,11	0,32	0,48	0,74
ПАТ «Полтавський ГЗК»	0,96	0,98	0,82	0,97	0,99
ПАТ «Центральний ГЗК»	1,27	1,07	0,38	0,62	0,73
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	1,26	1,52	0,98	1,34	1,42
ПАТ «Запоріжсталь»	1,35	1,17	0,91	1,27	1,58
ПАТ «Азовсталь»	1,28	1,11	0,51	0,63	1,08
ПАТ «ММК ім. Ілліча»	1,79	1,36	1,99	1,18	1,69
<i>Продуктивність активів за чистим прибутком, грн / грн</i>					
ВАТ «Південний ГЗК»	0,213	0,421	-0,013	0,284	0,334
ПАТ «Північний ГЗК»	0,346	0,373	0,069	0,126	0,315
ПАТ «Полтавський ГЗК»	0,116	0,132	0,036	0,114	0,240
ПАТ «Центральний ГЗК»	0,275	0,445	0,042	0,178	0,297
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	0,254	0,321	-0,008	0,069	0,105
ПАТ «Запоріжсталь»	0,077	0,004	-0,030	0,023	-0,011
ПАТ «Азовсталь»	0,166	0,102	-0,007	-0,005	-0,018
ПАТ «ММК ім. Ілліча»	0,112	0,108	-0,020	-0,020	-0,230
<i>Продуктивність праці, тис. грн / особу</i>					
ВАТ «Південний ГЗК»	307,0	505,0	244,1	684,0	1362,5
ПАТ «Північний ГЗК»	640,9	915,0	646,2	1284,7	2045,6
ПАТ «Полтавський ГЗК»	297,3	537,1	494,7	785,3	1549,2
ПАТ «Центральний ГЗК»	309,9	522,1	316,0	670,8	1086,2
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	400,5	525,1	360,6	640,7	839,3
ПАТ «Запоріжсталь»	482,0	625,3	432,7	660,5	971,1
ПАТ «Азовсталь»	722,8	1044,7	921,1	1639,3	2123,8
ПАТ «ММК ім. Ілліча»	379,6	331,6	504,4	547,0	726,0
<i>Фінансова продуктивність, тис. грн / особу</i>					
ВАТ «Південний ГЗК»	64,3	250,7	-8,4	253,8	615,0
ПАТ «Північний ГЗК»	159,0	307,8	137,2	340,2	872,7
ПАТ «Полтавський ГЗК»	36,0	72,1	22,0	92,4	376,6
ПАТ «Центральний ГЗК»	67,1	217,7	34,6	194,5	438,4
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	80,9	111,1	-3,0	33,0	62,3
ПАТ «Запоріжсталь»	27,4	2,4	-14,0	12,1	-6,7
ПАТ «Азовсталь»	93,7	96,4	-12,4	-12,3	-34,9
ПАТ «ММК ім. Ілліча»	23,8	26,3	-5,2	-9,2	-99,1

Джерело: розраховано автором за даними звітності підприємств.

- ✦ *випереджувальна підготовка* – передбачає формування заходів щодо розвитку персоналу на основі прогнозів потреби підприємства у робочій силі у кількісному та якісному аспектах;
 - ✦ *практична спрямованість* – зумовлює формування вимог до трудових ресурсів на основі цілей та перспектив розвитку підприємства;
 - ✦ *гнучкість* – передбачає адаптивність системи професійного навчання та розвитку персоналу до зміни цілей та умов господарювання підприємства;
 - ✦ *регулярність* – висуває вимоги до безперервності процесу розвитку персоналу підприємства.
- Результати діагностики впливу факторів на зміну продуктивності активів гірничо-металургійних підприємств

емств представлено в табл. 2. Найбільш вагомим негативним фактором впливу в умовах діяльності гірничозбагачувальних комбінатів є недосконала структура джерел формування капіталу, що виражається часткою позикового капіталу в загальній його величині. Характерною є така закономірність: чим більше частка власного капіталу, тим вище ступінь впливу показника. Так,

у ВАТ «Південний ГЗК» коефіцієнт автономії складає більше 0,9, а вплив частки позикового капіталу оцінюється на рівні 2,6. Натомість, цей фактор забезпечив зростання продуктивності активів у 2011 р. на всіх металургійних підприємствах, що дозволяє зробити висновок про виважену політику джерел формування капіталу.

Таблиця 2

Показники впливу на зміну продуктивності активів гірничо-металургійних підприємств у 2007 – 2011 рр.

Показник	Період					
	2007/2006	2008/2007	2009/2008	2010/2009	2011/2010	2011/2007
Абсолютна зміна продуктивності активів за рахунок змін:						
<i>1. Коефіцієнта оборотності оборотних активів</i>						
ВАТ «Південний ГЗК»	0,323	-0,359	-0,477	0,343	0,115	-0,381
ПАТ «Північний ГЗК»	0,234	-0,468	-0,637	0,095	0,371	-0,487
ПАТ «Полтавський ГЗК»	-0,062	-0,125	0,020	-0,128	-0,036	-0,268
ПАТ «Центральний ГЗК»	0,163	-0,587	-0,406	0,136	0,063	-0,637
ПАТ ««АрселорМіттал Кривий Ріг»	-0,185	0,550	-0,541	0,415	0,218	0,664
ПАТ «Запоріжсталь»	-0,032	-0,326	-0,024	0,251	0,184	0,115
ПАТ «Азовсталь»	-0,052	-0,370	-0,506	0,043	0,607	-0,231
ПАТ «ММК ім. Ілліча»	0,667	-0,487	0,594	-0,709	0,196	-0,386
<i>2. Коефіцієнта поточної ліквідності</i>						
ВАТ «Південний ГЗК»	0,641	0,726	-0,097	0,387	1,106	2,805
ПАТ «Північний ГЗК»	-0,420	0,152	-0,056	-0,180	0,252	-0,216
ПАТ «Полтавський ГЗК»	0,895	-0,132	-0,458	0,146	5,068	1,773
ПАТ «Центральний ГЗК»	0,031	0,660	0,428	-0,360	-0,013	-0,020
ПАТ ««АрселорМіттал Кривий Ріг»	-0,217	-0,750	-0,152	-0,308	-0,215	-1,285
ПАТ «Запоріжсталь»	0,008	-0,442	-0,087	-0,301	-0,336	-1,026
ПАТ «Азовсталь»	-0,228	-0,376	-0,051	-0,077	0,763	-0,266
ПАТ «ММК ім. Ілліча»	-0,843	0,514	-0,040	-0,052	-0,644	-0,425
<i>3. Частки поточних зобов'язань у позиковому капіталі</i>						
ВАТ «Південний ГЗК»	-0,221	-0,114	0,048	0,097	-0,322	-0,062
ПАТ «Північний ГЗК»	1,043	0,277	-0,110	0,080	-0,008	0,156
ПАТ «Полтавський ГЗК»	-0,782	0,415	0,367	-0,024	-4,921	-1,318
ПАТ «Центральний ГЗК»	0,527	0,238	-0,535	0,153	0,082	0,200
ПАТ ««АрселорМіттал Кривий Ріг»	0,401	0,056	0,105	0,151	0,100	0,289
ПАТ «Запоріжсталь»	0,011	-0,197	-0,045	0,288	0,266	0,019
ПАТ «Азовсталь»	0,546	0,086	-0,052	0,080	-0,650	-0,134
ПАТ «ММК ім. Ілліча»	0,000	0,000	-0,007	-0,017	-0,022	-0,046
<i>4. Частки позикового капіталу у загальній його величині</i>						
ВАТ «Південний ГЗК»	-0,358	-0,424	0,051	-0,434	-0,926	-2,641
ПАТ «Північний ГЗК»	-0,478	-0,248	0,018	0,156	-0,354	-0,110
ПАТ «Полтавський ГЗК»	-0,034	-0,134	-0,094	0,156	-0,089	-0,157
ПАТ «Центральний ГЗК»	-0,483	-0,511	-0,173	0,305	-0,012	-0,076
ПАТ ««АрселорМіттал Кривий Ріг»	-0,100	0,401	0,055	0,102	-0,026	0,493
ПАТ «Запоріжсталь»	-0,085	0,786	-0,101	0,118	0,198	1,122
ПАТ «Азовсталь»	-0,191	0,489	0,012	0,075	-0,270	0,433
ПАТ «ММК ім. Ілліча»	0,339	-0,457	0,078	-0,027	0,974	0,752

Джерело: розраховано автором.

Для переважної кількості підприємств досліджуваної вибірки характерним є перевищення обсягу оборотних активів над поточними зобов'язаннями. Відтак, коефіцієнт поточної ліквідності призвів до зниження продуктивності активів у 2011 р. в діапазоні від 0,02 до 1,285. Найбільш оптимальною з точки зору впливу на продуктивність активів протягом досліджуваного періоду є частка поточних зобов'язань у позиковому капіталі у ПАТ «Центральний ГЗК» та ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Однак невідповідність обсягу поточних зобов'язань обсягу оборотних активів сприяла негативному впливу на забезпечення продуктивності активів у цілому.

Зростання частки фондів обігу за рахунок збільшення дебіторської заборгованості та уповільнення на цій підставі коефіцієнту оборотності оборотних активів мало негативний вплив на продуктивність активів на гірничо-збагачувальних комбінатах. Перевищення темпів зростання обсягів реалізованої продукції над темпами зростання обсягу оборотних активів у ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» та ПАТ «Запоріжсталь» сприяло підвищенню ефективності використання активів.

Матеріальною основою виробництва є основні засоби, продуктивність використання яких відображається крізь призму показника фондовіддачі. Однак проблемою вимірювання продуктивності основних засобів є вплив цінових параметрів продукції: сприятлива кон'юнктура світового ринку залізорудної продукції продукує можливості зростання ціни при незмінній якості продукції за показником вмісту заліза в ній [5]. Визначення показника фондовіддачі за обсягом продукції у натуральному виразі, по-перше, не дозволяє враховувати зміни її якості, по-друге, не враховує ступінь переробки сировини, що унеможливує порівняльний аналіз цього показника за різними комбінатами. Парадоксальною є ситуація, при якій зменшення вартості основних засобів внаслідок їх зносу сприяє зростанню фондовіддачі. Відтак, можна зробити висновок, що показник фондовіддачі не дозволяє комплексно охарактеризувати продуктивність використання устаткування.

Оцінюючи перспективи розвитку гірничо-металургійних підприємств, варто акцентувати увагу на показниках зносу основних засобів (рис. 1, 2). Зазначимо, що не можна визначити позитивною тенденцію до зростання придатності основних засобів на гірничо-збагачувальних комбінатах, оскільки протягом 2010 р. на цих підприємствах було проведено переоцінку основних засобів при збереженні кількісно-якісних параметрів технічного базису. Єдиним напрямком сталої роботи цих підприємств у майбутньому є збільшення обсягів капітальних вкладень, спрямованих на оновлення основних засобів на інноваційній основі.

Термін експлуатації більшості машин вітчизняної металургійної галузі значно перевищує нормативний, середнє значення зносу досягає рівня 70%, а на деяких провідних підприємствах наближається навіть до 90%, що значно перевищує аналогічний показник в цілому по вітчизняній промисловості та в порівнянні з металургією інших країн, є нелогічним, враховуючи значущість даної галузі у економіці країни. Зрозуміло, що у потенційних інвесторів з розвинутих країн, де вважається, що знос в 50% викликає велику вірогідність банкрутства [7], інвестування в українські металургійні компанії пов'язане зі значним ризиком і негативно впливає на вартість акцій цих підприємств і їх ринкову капіталізацію. За підрахунками Р. Коржа [8, с. 194-195] з понаднормативним терміном експлуатації працюють більше 80% доменних і мартенівських печей, понад 20% конверторів, 90% прокатних станів. На такому устаткуванні виробляється більше 50% металопродукції. Велика кількість устаткування провідних вітчизняних металургійних підприємств функціонує ще з повоєнних часів. Так, значна частка прокатних та трубних станів металургійних комбінатів було зведено майже 40-60 років тому. Безумовно, більшість устаткування за даний період піддавалося ремонтам та модернізаціям, що відновлювали та покращували його працездатність. Але зрозуміло, що такий вік устаткування дуже негативно впливає на імідж вітчизняних металургійних компаній.

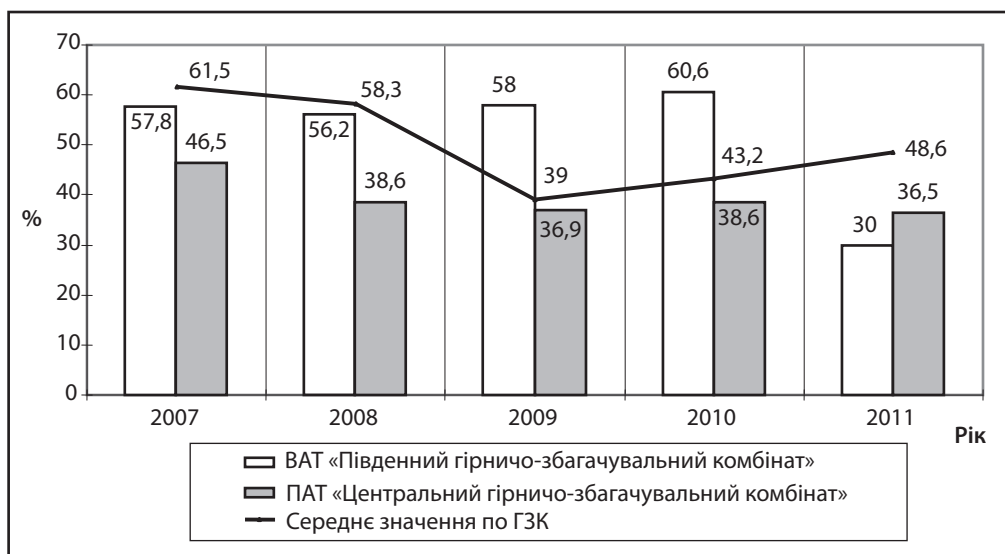


Рис. 1. Показники зносу основних засобів гірничо-збагачувальних підприємств у 2007 – 2011 рр.

Розраховано автором.

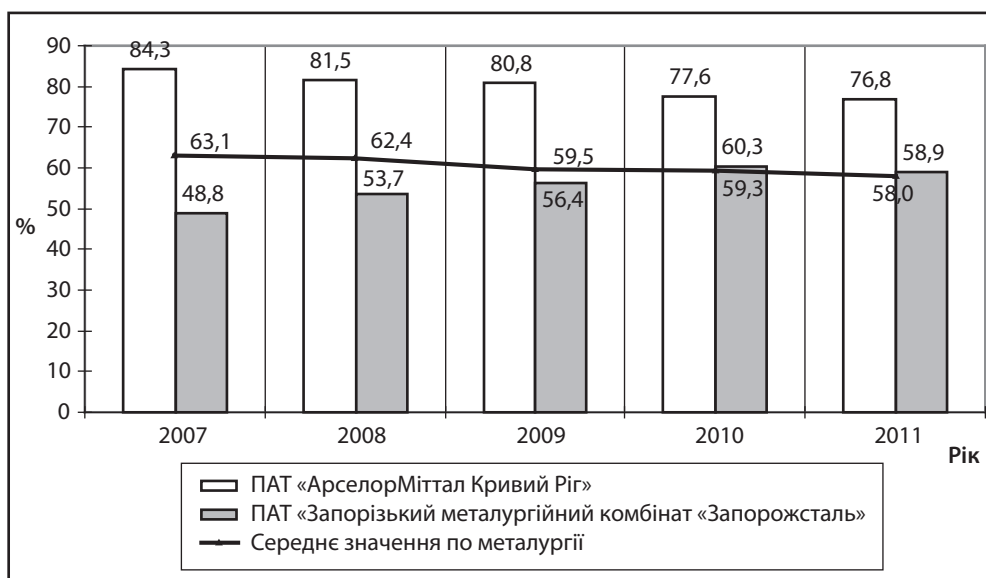


Рис. 2. Показники зносу основних засобів металургійних підприємств у 2007 – 2011 рр.

Розраховано автором.

Значний знос і використання застарілих технологій зумовлює недостатнє виробництво високотехнологічної продукції, її високу собівартість. Можна стверджувати, що рівень техніко-технологічної бази виробництва безпосередньо впливає на продуктивність підприємств гірничо-металургійного комплексу. Використання у виробництві морально застарілого та технічно зношеного устаткування призводить до підвищення енерго- та матеріаломісткості металургійної продукції, що впливає на зростання собівартості виробництва. Окрім того, знос устаткування впливає на посилення виробничої аритмії, що унеможливає своєчасне виконання замовлень та задоволення попиту споживачів. Зменшення обсягу високотехнологічної та високоякісної продукції знижує конкурентоспроможність металургійних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, не дозволяє ефективно використовувати ресурсний потенціал.

Н. Шевчук [9] наголошує, що саме ефективність ресурсних трансформації в бізнес-процесах підприємств є визначальним фактором забезпечення результативності їх діяльності:

- ✦ вхідні ресурси надходять в організацію із зовнішнього середовища, а відтак критеріями ефективності управління ресурсами підприємства на вході є мінімізація їх вартості та оптимізація з точки зору забезпечення функціональних сфер та бізнес-процесів;
- ✦ результатом ресурсних трансформацій є капіталізація вартості підприємства та забезпечення стійких конкурентних переваг у довгостроковій перспективі; відповідно критеріями ефективності є прирощення вартості підприємства та забезпечення рівня його конкурентоспроможності;
- ✦ процес перетворення ресурсів у цінність здійснюється в рамках функціонування організаційної моделі бізнесу, тому результати ресурсних трансформацій будуть визначатися рівнем

ефективності формування та функціонування бізнес-моделі підприємства.

Управління продуктивністю підприємства повинно бути спрямоване на постійний та різноплановий пошук резервів її зростання. Найбільш комплексна класифікація резервів зростання продуктивності передбачає їх поділ на два масштабних блоки [10, с. 42]: за загальними та факторними ознаками. До першого відносяться такі класифікаційні ознаки: за можливістю використання, за строками реалізації, за критерієм очевидності, за місцем виникнення, за структурою бізнес-процесів, за умовами формування, за місцем виникнення, за рівнем капіталомісткості. Факторні ознаки ґрунтуються на якісному змісті резервів зростання продуктивності підприємства за напрямками реалізації, за елементами виробництва, за джерелами зростання продуктивності, за результативними ознаками.

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз свідчить про високий рівень впливу ринкових факторів на фінансові аспекти продуктивності підприємств гірничо-металургійного комплексу. Так, зростання цінних параметрів залізорудної продукції сприяло зростанню продуктивності ресурсів гірничо-збагачувальних комбінатів. Натомість, зростання цін на сировину негативно відобразилося на продуктивності металургійних підприємств. Варто відзначити, що для металургійних підприємств характерною є більш виражена політика формування джерел капіталу та структури активів у порівнянні з гірничо-збагачувальними. Спільними проблемами функціонування підприємств гірничо-металургійного комплексу є низький рівень техніко-технологічної складової виробництва, що зумовлює виключну увагу до підвищення рівня матеріальної основи виробництва задля забезпечення ефективних ресурсних трансформацій та підвищення результативності діяльності компаній. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Kurosava K.** Structural approach to the concept and measurement of productive / K. Kurosava // *Keitei Shishi Economic J. of Nichon Univ.* – Vol. 50. – № 2.2. – 1980. – P. 96 – 135.
2. **Sink D. S.** Productivi management: Planing, measurement and evaluation, control and improvement / D. S. Sink. – New York : Johh Wiley and Sons, 1988. – P. 8.
3. **Синк Д. С.** Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1989. – 528 с.
4. **Соколова Г. Н.** Экономическая социология / Г. Н. Соколова. – Минск : Наука и техника, 1995. – 255 с.
5. **Криворучкіна О. В.** Продуктивність гірничо-збагачувальних комбінатів України: оцінка та резерви підвищення / О. В. Криворучкіна // *Формування ринкової економіки.* – Спецвипуск: «Економіка підприємства: теорія та практика». – 2012. – С. 214 – 227.
6. **Беззубченко О. А.** Міжнародні перспективи реалізації національних конкурентних переваг підприємствами металургійного комплексу України / О. А. Беззубченко // *Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект.* – Сб. науч. трудов. – Донецк : ДонНУ, 2009. – Ч. II. – С. 563 – 570.
7. **Амоша А. И.** Проблемы приватизации сырьевых предприятий металлургической отрасли / А. И. Амоша, В. А. Зубанов // *Вісник економічної науки України.* – 2006. – № 1. – С. 6 – 17.
8. **Корж Р. В.** Сучасні проблеми управління техніко-технологічною базою металургійних підприємств / Р. В. Корж // *Формування ринкової економіки.* – Спецвипуск: «Економіка підприємства: теорія та практика». – 2012. – С. 192 – 200.
9. **Шевчук Н. В.** Фундаментально-вартісний підхід до визначення ефективності управління ресурсами підприємства / Н. В. Шевчук // *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі.* – 2011. – № 5 (50). – С. 179 – 185.
10. **Криворучкіна О. В.** Класифікація організаційних резервів зростання продуктивності підприємства / О. В. Криворучкіна // *Культура народів Причорномор'я. Проблеми матеріальної культури.* – Серія «Економічні науки». – 2012. – № 242. – С. 39 – 42.

REFERENCES

- Bezzubchenko, O. A. "Mizhnarodni perspektyvy realizatsii natsionalnykh konkurentnykh perevah pidpriemstvamy metalurhiinoho kompleksu Ukrainy" [International Perspectives of national competitive advantage metallurgical complex of Ukraine]. *Problemy razvytiya vneshneekonomicheskyykh svyazey y pryvlecheniya ynostrannykh ynvestytsiy: rehyonalnyi aspekt*, vol. II (2009): 563-570.
- Kryvoruchkina, O. V. "Produktivnist hirnycho-zbahachuvalnykh kombinativ Ukrainy: otsinka ta rezervy pidvyshchennia" [Performance ore-bearing plants of Ukraine: assessment and potential for raising]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky*. (2012): 214-227.
- Kurosava, K. "Structural approach to the concept and measurement of productive". *Keitei Shishi Economic J. of Nichon Univ.*, vol. 50, no. 2.2. (1980): 96-135.
- Korzh, R. V. "Suchasni problemy upravlinnia tekhniko-tekhnologichnoiu bazoiu metalurhiinykh pidpriemstv" [Recent developments in management of technical and techno-

logical base steel companies]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky* (2012): 192-200.

Kryvoruchkina, O. V. "Klasyfikatsiia orhanizatsiinykh rezerviv zrostantnia produktyvnosti pidpriemstva" [Classification of increased organizational performance company]. *Kultura narodov Prychernomorja. Problemy materiyalnoi kultury*, no. 242 (2012): 39-42

Sink, D. S. *Upravlenie proizvoditelnosti: planirovanie, izmerenie i otsenka, kontrol i povyshenie* [Performance management: planning, measurement and evaluation, control and improvement]. Moscow: Progress, 1989.

Sokolova, G. N. *Ekonomicheskaiia sotsiologiia* [Economic Sociology]. Minsk: Nauka i tekhnika, 1995.

Shevchuk, N. V. "Fundamentalno-vartisnyi pidkhid do vyznachennia efektyvnosti upravlinnia resursamy pidpriemstva" [Fundamentally-cost approach to determine the effectiveness of enterprise resource]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*, no. 5(50) (2011): 179-185.

Sink, D. S. *Productivi management: Planing, measurement and evaluation, control and improvement*. New York: Johh Wiley and Sons, 1988.

Y Amosha, A., and Zubanov, V. A. "Problemy pryvatyzatsyy syrevykh predpriaty metallurhycheskoi otrasly" [Problems of privatization of companies in the steel industry raw]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 1 (2006): 6-17.

РИНКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТІВ УКРАЇНИ

ГЕЛЕВАЧУК З. Й.

УДК 338.124.4

Гелевачук З. Й. Ринкове забезпечення розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів України

У статті здійснено комплексний аналіз поточного стану та перспектив розвитку ринку залізорудної продукції за показниками попиту, вимог до якісних параметрів продукції, виробничих можливостей підприємств, запланованих проєктів щодо нарощення обсягів виробництва провідними компаніями світу. Визначено позиції вітчизняних гірничо-збагачувальних комбінатів на світовому ринку залізорудної продукції. Ідентифіковано основні проблеми їх розвитку в контексті галузевих тенденцій, що полягають у низькому техніко-технологічному рівні виробництва, аутсайдерських позиціях за показниками якості продукції. На підставі аналізу доведено об'єктивну необхідність реалізації стратегії технологічного розвитку, що створює підґрунтя для коригування маркетингової стратегії комбінатів. Обґрунтовано, що передумовами реалізації стратегічних напрямів розвитку гірничо-збагачувальних підприємств є подальша переорієнтація експортних поставок з країн Європи до країн Південно-Східної Азії, що в умовах зростання індустріального попиту на цих ринках і невисоких вимогах до якості продукції дозволить зберегти ринкову частку та акумулювати фінансові ресурси для реалізації інноваційних проєктів на вітчизняних комбінатах.

Ключові слова: гірничо-збагачувальний комбінат, ринкове забезпечення, ринок залізорудної продукції, маркетингова стратегія, стратегія технологічного розвитку.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 10.

Гелевачук Зоя Йосипівна – асистент, кафедра маркетингу, Криворізький економічний інститут Криворізького національного університету (пр. К. Маркса, 64, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 5000, Україна)

E-mail: dvnz@inbox.ru

УДК 338.124.4

Гелевачук З. И. Рыночное обеспечение развития горно-обогатительных комбинатов Украины

В статье осуществлен комплексный анализ текущего состояния и перспектив развития рынка железорудной продукции по показателям спроса, требованиям к качественным параметрам продукции, производственных возможностей предприятий, запланированных проектов по наращиванию объемов производства ведущими компаниями мира. Определены позиции отечественных горно-обогатительных комбинатов на мировом рынке железорудной продукции. Идентифицированы основные проблемы их развития в контексте отраслевых тенденций, которые заключаются в низком технико-технологическом уровне производства, аутсайдерских позициях по показателям качества продукции. На основании анализа доказана объективная необходимость реализации стратегии технологического развития, что создает почву для корректировки маркетинговой стратегии комбинатов. Обосновано, что предпосылками реализации стратегических направлений развития горно-обогатительных предприятий является дальнейшая переориентация экспортных поставок из стран Европы в страны Юго-Восточной Азии, что в условиях роста индустриального спроса на этих рынках и невысоких требованиях к качеству продукции позволит сохранить рыночную долю и аккумулировать финансовые ресурсы для реализации инновационных проектов на отечественных комбинатах.

Ключевые слова: горно-обогатительный комбинат, рыночное обеспечение, рынок железорудной продукции, маркетинговая стратегия, стратегия технологического развития.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 10.

Гелевачук Зоя Иосифовна – асистент, кафедра маркетингу, Криворізький економічний інститут Криворізького національного університету (пр. К. Маркса, 64, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 5000, Україна)

E-mail: dvnz@inbox.ru

UDC 338.124.4

Gelevachuk Z. Y. Market Provision of Development of Ore Mining and Processing Enterprises in Ukraine

The article conducts a complex analysis of the current state and prospects of development of the market of iron-ore products by indicators of demand, requirements to qualitative parameters of products, production capacities of enterprises, and planned projects on accumulation of volumes of production by leading world companies. It identifies positions of the domestic ore mining and processing enterprises in the world market of iron-ore products. It identifies main problems of their development in the context of branch tendencies, which lie in low technical and technological level of production and outsider positions by indicators of product quality. On the basis of the analysis it proves an objective necessity of realisation of the strategy of technological development, which establishes grounds for correcting marketing strategy of enterprises. It justifies that prerequisites of realisation of strategic directions of development of ore mining and processing enterprises are further re-orientation of export supplies from countries of Europe to the countries of South-Eastern Asia, which would allow preservation of the market share and accumulation of financial resources for realisation of innovation projects at domestic enterprises under conditions of growth of industrial demand in these markets and rather low requirements to product quality.

Key words: ore mining and processing enterprise, market provision, market of iron-ore products, marketing strategy, strategy of technological development.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 10.

Gelevachuk Zoya Yo. – Assistant, Department of Marketing, Kryvyi Rih Economic Institute of the Kryvyi Rih National University (pr. K. Marksa, 64, Kryvyi Rih, Dnipropetrovska obl., 5000, Ukraine)

E-mail: dvnz@inbox.ru

Уповільнення темпів зростання масштабів виробничо-господарської діяльності підприємств, скорочення обсягів реалізації залежить не лише від сукупностей властивостей самої продукції та рівня її конкурентоспроможності, а й від недосконалого маркетингового супроводження. Оперативна маркетингова діяльність здійснюється в контексті сформованої на

підприємстві маркетингової стратегії, що потребує постійного коригування з урахуванням динамічних змін умов зовнішнього середовища.

Теоретичні та емпіричні дослідження свідчать, що набір ключових факторів позитивної траєкторії розвитку підприємств диференційовані за різними галузями народного господарства. Відтак, важливим аналітичним

завданням є визначення основних параметрів ринкового забезпечення у галузевому розрізі. Гірничо-видобувна галузь є однією з пріоритетних сфер національної економіки, її лідерами є гірничо-збагачувальні комбінати (ГЗК) з видобутку та збагачення залізних руд. Ресурси цих корисних копалин в Україні найбільші у світі та становлять майже 12 млрд т, що перевищує 16% світових розвіданих запасів.

Діагностиці тенденцій розвитку ГЗК на світовому та вітчизняному ринку залізорудної продукції (ЗРП), оцінюванню рівня їх конкурентоспроможності та результативності діяльності присвячені роботи Л. М. Варави [1, 2], Т. О. Власюк [3], О. В. Криворучкіної [4], В. Я. Нусінова [5] та інших. Однак високий рівень динамічності ринкового середовища ГЗК доводить об'єктивну необхідність постійного моніторингу зовнішніх факторів для створення інформаційного базису для ефективного коригування функціональних стратегій розвитку підприємств.

Зменшення обсягів виробництва залізорудної продукції вітчизняними ГЗК у натуральному вимірі протягом останніх років, зниження якісних показників ЗРП, втрата традиційних ринків збуту, зменшення валютних надходжень до бюджету держави, зниження рівня конкурентоспроможності продукції внаслідок ускладнення гірничо-геологічних умов видобутку зумовляють виключну увагу до коригування стратегій розвитку ГЗК з урахуванням ринкових факторів, несвоєчасна ідентифікація яких загрожує скороченням ринкової частки цих підприємств на світовому ринку ЗРП та зниженням результативності їх діяльності. З огляду на вищезазначене, метою статті є діагностика поточного стану та визначення прогнозних орієнтирів ринку залізорудної продукції та обґрунтування на цій підставі пріоритетних напрямів розвитку вітчизняних ГЗК.

На кон'юнктуру ринку залізорудної продукції впливають обсяги виробництва чавуну та сталі, оскільки попит на продукцію ГЗК визначається потребами металургійної промисловості. Прогнозування світових тенденцій зростання обсягів виробництва сталі представлено на *рис. 1*.

Статистичні дані свідчать про тенденцію нарощення обсягів виробництва металопродукції, що створює передумови зростання попиту на ЗРП. Статистичні дані щодо темпів зростання обсягів виробництва сталі та ЗРП у світі протягом 2001 – 2011 рр. наочно відображено на *рис. 2*.

Інформаційний базис дозволяє відзначити перевищення темпів зростання обсягів виробництва ЗРП над обсягами виробництва сталі протягом 2003 – 2006 рр. і 2008 – 2009 рр. В умовах економічної кризи більшість металургійних підприємств скоротили обсяги виробництва: на 0,7% у 2008 р., на 8,5% у 2009 р. у порівнянні з попередніми роками. Покращення економічної ситуації супроводжувалося стрімким нарощенням обсягів виробництва сталі у світі: на 28,6% у 2010 р. і на 19% у 2011 р. Варто відзначити, що уповільнення темпів приросту обсягів виробництва сталі у 2011 р. зумовлене дефіцитом залізорудної сировини. Цей факт дозволив гірничо-видобувним підприємствам світу суттєво підвищити ціни на ЗРП.

За прогнозами аналітиків [6], дефіцит поставок ЗРП буде спостерігатися протягом найближчих років. Найбільшими виробниками ЗРП у світі залишатимуться три провідні компанії: Rio Tinto, BHP Billiton, що отримали назву «Великої трійки». Консолідація цих бізнес-структур розпочалася з 2001 р. шляхом придбання дрібних компаній, а також нарощення обсягів власного видобутку, що дозволило збільшити ринкову частку найбільших виробників з 20% у 2000 р. до 34% в 2011 р. Компанія Vale у 2010 р. наростила обсяги виробництва на 11,8% (або на 30,8 млн т), сумарний обсяг склав 292,5 млн т. У 2011 р. обсяги виробництва збільшилися до 320 млн т. Австралійська компанія BHP Billiton у 2011 р. виробила 205 млн т ЗРП, що на 62% більше, ніж у 2010 р. (126,7 млн т).

Сумарні потужності з виробництва ЗРП у світі та рівень їх завантаження наочно відображено на *рис. 3*.

Тенденції зростання попиту на ЗРП зумовили збільшення завантаження існуючих виробничих потужностей: з 75,1% у 2010 році до 91% у 2011 році. Враховуючи вищезазначену динаміку, провідні компанії світу започаткували реалізацію інвестиційних проектів, спрямованих на нарощення виробничих потужностей:

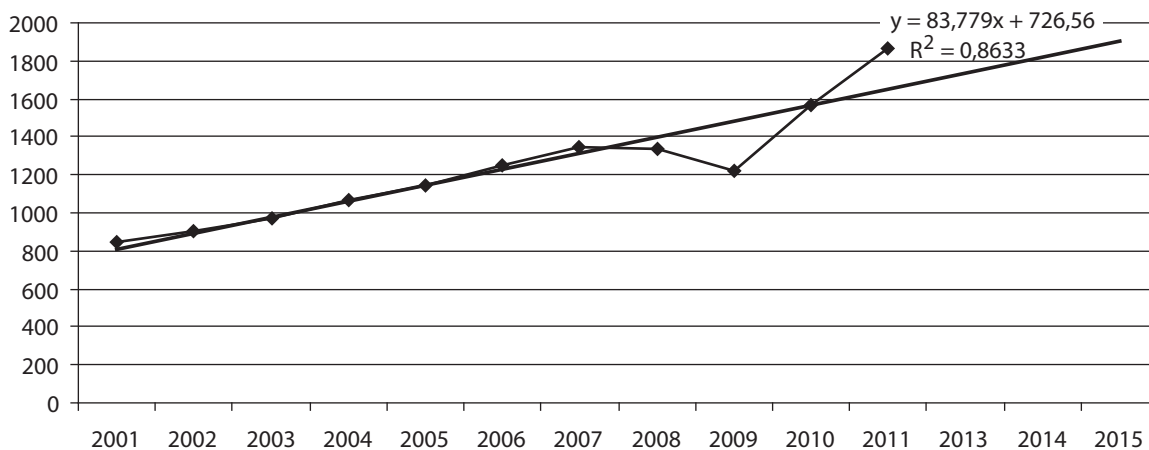


Рис. 1. Прогнозування тенденцій обсягів виробництва сталі у світі, млн т

Розраховано автором за даними [6].

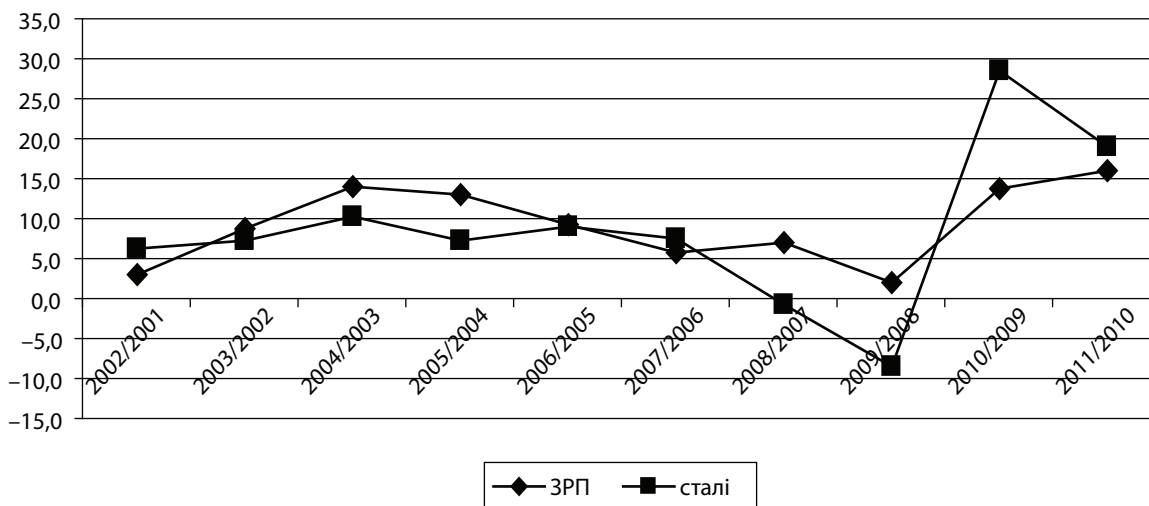


Рис. 2. Темпи приросту обсягів виробництва ЗРП та сталі у світі протягом 2001 – 2011 рр., %

Розраховано автором за даними [6].

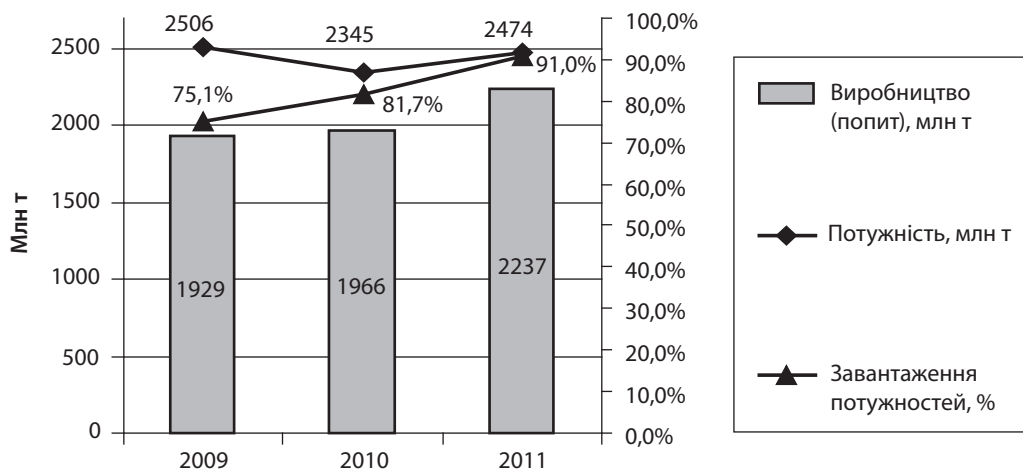


Рис. 3. Сумарні потужності з виробництва ЗРП у світі та рівень їх завантаження протягом 2009 – 2011 рр.

- ✦ Rio Tinto планує до 2020 р. наростити виробничі потужності до 600 млн т/рік; реалізація спільного з компанією Hancock Prospecting проекту дозволить додатково виробляти 30 млн т залізної руди; у довгостроковій перспективі Rio Tinto у партнерстві з Chinalco планує освоїти новий рудник у провінції Simandou у Гвінеї із загальними запасами 250 млн т руди; спільно з індійською компанією Orissa. Mining Corp працює над отриманням дозволу на розроблення родовищ із загальними запасами до 3,6 млрд т;
 - ✦ BHP Billiton Ltd анонсувала проект RPG 5, що передбачає нарощення виробничих потужностей компанії до 240 млн т/рік у 2015 р.;
 - ✦ Vale планує інвестувати 10,1 млрд дол. США на розроблення проекту Serra Sul та збільшити за рахунок цього свої виробничі потужності на 90 млн т.;
 - ✦ компанія Kumba планує наростити виробничі потужності до 70 млн т до 2020 р.;
 - ✦ Fortescue Metals Group Ltd (FMG) реалізує проекти з нарощення виробничих потужностей до 100 млн т/рік;
 - ✦ Gindalbie Metals освоєє шахту Карара в Австралії, потужності якої складуть 8 млн т високоякісного концентрату та 2 млн т кускової руди; до 2020 р. на шахті планується виробляти до 30 млн т ЗРП;
 - ✦ Brockman Resources (BRM.AX) та FerrAus Ltd (FRS.AX) спрямовують свої зусилля на відкриття виробництва у Австралії загальним обсягом 15 та 10 млн т/рік відповідно;
 - ✦ Aquila Resources (AQA.AX) та American Metals and Coal Industries Inc реалізують спільний проект West Pilbara Iron Ore, прогнозована потужність 30 млн т/рік.
- У 2011 р. компанії «Великої тройки» інвестували у розширення гірничо-видобувних потужностей більше 10 млрд дол. США. Найбільш значними були інвестиції компанії BHP Billiton, що розпочала програму по розширенню та модернізації виробничих потужностей в Австралії загальною вартістю 4,8 млрд дол. США. Бразильська компанія Vale в 2011 р. залучила 4,2 млрд дол. США у проекти з нарощення виробничих потужностей по всьому світу. З огляду на реалізацію запланованих проектів, прогнозовані обсяги виробництва ЗРП провідними компаніями світу представлено в *табл. 1*.

Прогнозовані обсяги виробництва ЗРП провідними компаніями світу, млн т [6]

Компанія	Рік						2016*
	2010	2011	2012*	2013*	2014*	2015*	
Vale	293	320	330	370	402	417	438
Rio Tinto	236	225	230	283	283	333	342
BHP Billiton	126	205	205	205	205	240	247
Fortescue	45	55	55	73	73	115	115
Kumba	37	37	43	46	46	48	52
MMX	12	16	20	24	24	41	41
CSN	31	43	52	61	70	70	83
Всього	780	901	935	1062	1103	1264	1318

* – прогнозні дані.

Обсяги виробництва залізорудної продукції провідними гірничо-збагачувальними комбінатами (ГЗК) України узагальнено в *табл. 2*.

Динаміка обсягів виробництва вітчизняними ГЗК не корелює з загальносвітовими тенденціями: спостерігається сумарне зменшення обсягів реалізації ЗРП на 3,6% за 2007-2011 рр. Зростання доходів від реалізації протягом досліджуваного періоду зумовлене, переважно, ціновими параметрами продукції. Прогнозоване нарощення виробничих потужностей провідними компаніями світу у найближчі роки сприятиме задоволенню зростаючого попиту та, відповідно, позначиться на уповільненні зростання цін на ЗРП. Вищезазначене вимагає обґрунтування пріоритетних заходів збереження ринкової частки вітчизняних виробників ЗРП, що має тенденцію до зниження з 5,3% у 2002 р. до 3% у 2011 р. [7, с. 71].

За результатами досліджень Н.І. Рябікіної та О.Г. Рябікіної [8] встановлено, що подальше нарощення обсягів виробництва вітчизняними ГЗК стримується техніко-технологічним рівнем виробництва. Функціонування вітчизняних комбінатів в умовах зростання індустріального попиту на ЗРП відбувається на фоні використання

традиційних технологій видобутку та збагачення залізних руд; невисокої частки технічних елементів у структурі основних засобів підприємств, низького рівня коефіцієнту їх придатності; нерациональної структури капітальних інвестицій, у складі яких переважають вкладення у будівництво об'єктів на фоні критично низької частки витрат на оновлення технологічних елементів та удосконалення технологічного рівня виробництва. Для вітчизняних комбінатів характерний високий середній термін експлуатації технологічного устаткування, невідповідність рівня прогресивності основних засобів сучасним вимогам [9, 10].

Незадовільний техніко-технологічний рівень виробництва вітчизняних ГЗК продукує низьку якість ЗРП. Якісні параметри ЗРП основних виробників ринку систематизовано в *табл. 3*. На сьогодні на світовому ринку конкурентоспроможною є продукція з вмістом заліза 67 – 68% та кремнезему до 4 – 5%. Вітчизняні підприємства значно поступаються світовим аналогам за якісними показниками ЗРП, вимоги до якої визначаються технологічними особливостями сталеплавильного виробництва. В Україні та Східній Європі основним техно-

Таблиця 2

Обсяги реалізації ЗРП гірничо-збагачувальними комбінатами України, тис.т [Систематизовано автором за даними звітності ГЗК]

Показник	Рік					2011/07, %
	2007	2008	2009	2010	2011	
Концентрат						
Інгулецький ГЗК	14670	12628	10722	14627	13990	-4,6
Південний ГЗК	7659	7560	6379	7408	8846	15,5
Північний ГЗК	3021	12602	3476	3368	3491	15,5
Центральний ГЗК	5941	5721	2655	3827	3868	-34,9
Обкотиші						
Північний ГЗК	9410	9421	9488	9744	10289	9,3
Центральний ГЗК	2241	1959	2223	2211	2209	-1,4
Агломерат						
Південний ГЗК	3240	3680	1073	1700	1809	-44,2
Сумарний обсяг ЗРП ГЗК	46183	53571	36016	42885	44503	-3,6

логічним процесом отримання чавуну є доменний, тому вимоги до якості тут дещо нижчі, ніж на металургійних підприємствах Західної Європи, де широко впроваджуються технології прямого відновлення заліза з руд.

Низька якість продукції зумовлює переорієнтацію експортних поставок ЗРП з ринків Європи на ринки Південно-Східної Азії. Перспективним для вітчизняних ГЗК є ринок збуту Китаю. У 2011 р. обсяг експорту концентрату до Китаю досяг 9885,9 тис. т, що становить майже 73% від загального обсягу експорту. Варто відзначити, що зростання експорту ЗРП до Китаю відбувається на фоні високих темпів нарощення обсягів виробництва у країні. Протягом 1998 – 2011 рр. у Китаї розвідані сотні родовищ залізної руди із загальними запасами до 5 млрд т, з яких 152 – відносно великі. Загальні запаси родовищ залізної руди у Китаї, за даними китайських спеціалістів, складають до 200 млрд т. Потужні китайські металургійні компанії по можливості намагаються забезпечити себе власною залізородною сировиною. Протягом 2010 р. обсяги видобутку залізної руди у країні зросли до 880 млн т, а за підсумками 2011 р. досягли 900 млн т. Протягом найближчих 3 – 5 років передбачається введення в дію нових рудників загальною потужністю 480 млн т/рік. Видобуток залізної руди у Китаї прогнозовано зросте до 2015 р. до 1,3 млрд т/рік, що в перерахунку на залізородний концентрат складе близько 390 млн т з вмістом заліза 62%. Однак зростання видобутку залізних руд не вирішить проблему сировинного забезпечення металургійних підприємств, оскільки середній вміст заліза у видобутій руді Китаю не перевищує 28%, а імпортована сировина у середньому вміщує не менше ніж 57% заліза. Залежність Китаю від імпортової залізної руди у 2011 р. складала 70%, що на 13% вище, ніж у 2010 р. У відповідності з національною програмою використання мінеральних ресурсів до 2020 р. споживання за-

лізородної сировини у Китаї повинно скласти 1,3 млрд т (у перерахунку на середньосвітовий вміст заліза).

За результатами аналізу варто відзначити, що забезпечення позитивного вектору розвитку вітчизняних гірничо-збагачувальних комбінатів можливе за рахунок підвищення інноваційного рівня виробництва. Це зумовлює виключну увагу до вдосконалення маркетингової стратегії ГЗК в контексті стратегії технологічного розвитку, сутність якої у формуванні техніко-технологічних переваг підприємства у відповідності до його внутрішніх можливостей, параметрів зовнішнього середовища, вартісних, якісних і часових характеристик виробництва ЗРП. Стратегія технологічного розвитку, як і маркетингова стратегія, є однією з форм конкурентної стратегії підприємства і визначає орієнтацію суб'єкта господарювання на технологічні інновації як засіб його адаптації до змін зовнішнього середовища, який забезпечує стабільно високу прибутковість його функціонування на ринку. Запропонована стратегія відповідає розповсюдженій у світовій практиці філософії TQM – концепції управління якістю, згідно з якою місія підприємств ґрунтується на максимальному задоволенні вимог споживачів. Звідси, місія компанії дуже часто трактується як правило «семи R – S» або логістичний мікс: «ensuring the availability of the right product, in the right quantity and the right condition, at the right place, at the right time, for the right customers, at the right cost». Зміст логістичного міксу зводиться приблизно до такого: забезпечення наявності необхідного продукту у потрібній кількості і заданій якості в необхідному місці у встановлений час для конкретного споживача з найкращими витратами. Забезпечення логістичного міксу у практиці господарювання вітчизняних ГЗК передбачає реалізацію таких етапів:

- ★ аналіз тенденцій розвитку галузі: попит, вимоги до якості продукції;

Таблиця 3

Середні показники якості ЗРП підприємствами України та світу [6, с. 234]

Країна	Компанія	Хімічний склад, %							Основність
		Fe	SiO ₂	Al ₂ O ₃	SiO ₂ +Al ₂ O ₃	CaO	MgO	CaO+MgO	
Бразилія	Samarco	67	1,8	1,1	2,9	0,08	0,04	0,12	0,04
Австралія	Mt. Newman	66,7	2,8	1	3,8	0,04	0,03	0,07	0,02
Швеція	Malmberget	71,5	0,2	0,21	0,41	0,06	0,2	0,26	0,63
	Greensberg	70,6	0,9	–	0,9	–	–	0	0
Канада	ОСМ	66,3	5	0,34	5,34	0,06	0,05	0,11	0,02
	Fire lake	66,5	5	0,15	5,15	0,51	0,36	0,87	0,17
	Kerol lake	65,8	4,44	–	4,59	0,53	0,38	0,91	0,2
Росія	ЛебГЗК	68,4	4,34	0,17	4,51	0,16	0,2	0,36	0,08
	Костомукшинський ГЗК	67,6	5,73	0,26	5,99	0,17	0,17	0,34	0,06
Україна	Північний ГЗК	65,1	8,78	0,18	8,96	0,42	0,6	1,02	0,11
	Центральний ГЗК	65,5	7,2	0,25	7,45	0,19	0,38	0,57	0,08
	Південний ГЗК	64,5	9,64	0,35	9,99	0,17	0,39	0,56	0,06
	Інгулецький ГЗК	64,9	9,7	0,56	10,2	0,29	0,6	0,89	0,09

- ✦ діагностика відповідності техніко-технологічного рівня виробництва ринковим умовам;
- ✦ аналіз та оцінка технологічної позиції підприємства та визначення пріоритетів розвитку;
- ✦ реалізація заходів з підвищення техніко-технологічного рівня виробництва;
- ✦ коригування маркетингової стратегії за результатами вдосконалення техніко-технологічних умов виробництва: нарощення виробничих потужностей – пошук перспективних ринків збуту; покращення якісних параметрів продукції – задоволення специфічних вимог споживачів, що впроваджують технології прямого відновлення заліза; зменшення операційних витрат – можливості цінового маневрування задля збільшення ринкової частки.

ВИСНОВКИ

Систематизація факторів ринкового забезпечення функціонування вітчизняних ГЗК та обґрунтування на цій підставі стратегічних передумов їх розвитку дозволяє зробити такі висновки:

- ✦ зростання обсягів виробництва сталі у світі створює передумови для зростання попиту на ЗРП;
- ✦ діяльність провідних залізрудних компаній світу на сучасному етапі спрямована на реалізацію проектів з нарощення виробничих потужностей, що позначиться на подальшому скороченні частки ринку вітчизняних ГЗК, техніко-технологічний рівень яких унеможливає збільшення обсягів виробництва у натуральному вимірі;
- ✦ низький рівень інноваційної спрямованості вітчизняних виробників не дозволяє задовольнити зростання сучасних вимог до якості ЗРП, які продукуються широкомасштабним впровадженням прогресивних технологій прямого відновлення заліза у країнах Західної Європи;
- ✦ вищезазначене зумовлює доцільність подальшої переорієнтації експортних поставок з країн Європи до країн Південно-Східної Азії, що в умовах зростання індустріального попиту на цих ринках дозволить акумулювати фінансові ресурси для реалізації стратегії технологічного розвитку та, як наслідок, підвищення рівня конкурентоспроможності та зростання ринкової частки вітчизняних ГЗК. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Варава Л. М.** Управління конкурентоспроможністю на підприємствах сировинних галузей : [монографія] / Л. М. Варава, О. А. Темченко. – Кривий Ріг : Вид. центр КТУ, 2009. – 254 с.
2. **Варава Л. М.** Визначення перспективних ринків збуту та стратегії поведінки на них залізрудних гірничо-збагачувальних підприємств з використанням матриці «привабливість – конкурентоспроможність» / Л. М. Варава, В. В. Подсевак, І. Г. Єлізаров // Вісник Криворізького технічного університету. – Кривий Ріг : КТУ, 2011. – Випуск 27. – С. 267 – 271.
3. **Власюк Т. О.** Ключові проблеми розвитку експортного потенціалу виробництва залізрудної сировини

в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_econ/2010_1/Vlasuk.htm

4. **Криворучкіна О. В.** Продуктивність гірничо-збагачувальних комбінатів України: оцінка та резерви підвищення / О. В. Криворучкіна // Формування ринкової економіки [Спецвипуск: «Економіка підприємства: теорія та практика»]. – 2012. – С. 214 – 227.

5. **Нусінов В. Я.** Аналіз комплексного показника ефективності діяльності гірничо-збагачувальних комбінатів Кривбасу / В. Я. Нусінов, Я. В. Нусінова, Л. А. Буркова // Вісник Криворізького технічного університету. – 2010. – Вип. 26. – С. 316 – 320.

6. Сборник технико-экономических показателей горнодобывающих предприятий Украины за 2010 – 2011 гг. / Под. ред. Е. К. Бабца. – Кривой Рог : ГП «НИГРИ», 2011. – 318 с.

7. **Гелевачук З. Й.** Позиціонування вітчизняних гірничо-видобувних підприємств на світовому ринку залізрудної продукції / З. Й. Гелевачук // Формування ринкової економіки [Спецвипуск: «Економіка підприємства: теорія та практика»]. – 2012. – С. 63 – 72.

8. **Рябикіна Н. І.** Застосування наукових підходів до ефективного використання техніко-технологічної бази підприємств гірничо-металургійного комплексу / Н. І. Рябикіна, О. Г. Рябикіна // Вісник Криворізького технічного університету. – Кривий Ріг : КТУ, 2010. – С. 308 – 312.

9. **Темченко О. А.** Вплив впровадження інновацій на підвищення конкурентоспроможності підприємств ГМК в умовах фінансової кризи / О. А. Темченко, В. В. Русаков // Вісник Криворізького технічного університету. – 2010. – Вип. 25. – С. 234 – 238.

10. **Варава Л. М.** Інструменти управління інноваційною діяльністю на підприємствах гірничодобувної промисловості / Л. М. Варава, В. А. Ковальчук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2 (104). – С. 94 – 100.

REFERENCES

Helevachuk, Z. I. "Pozytsionuvannya vitchyznianskykh hirnycho-vydobuvnykh pidpriemstv na svitovomu rynku zalizorudnoi produktsii" [Positioning of domestic mining companies in the world market of iron ore products]. *Formuvannya rynkovoi ekonomiky* (2012): 63-72.

Kryvoruchkina, O. V. "Produktyvnist hirnycho-zbahachuvalnykh kombinativ Ukrainy: otsinka ta rezervy pidvyshchennia" [Performance ore-bearing plants of Ukraine: assessment and potential for raising]. *Formuvannya rynkovoi ekonomiky* (2012): 214-227.

Nusinov, V. Ya., Nusinova, Ya. V., and Burkova, L. A. "Analiz kompleksnoho pokaznyka efektyvnosti diialnosti hirnycho-zbahachuvalnykh kombinativ Kryvbasu" [Analysis of integrated performance indicators ore-bearing plants Krivbas]. *Visnyk Kryvorizkoho tekhnichnoho universytetu*, no. 26 (2010): 316-320.

Riabykina, N. I., and Riabykina, O. H. "Zastosuvannya naukovykh pidkhodiv do efektyvnoho vykorystannia tekhniko-tekhnolohichnoi bazy pidpriemstv hirnycho-metallurhiinoho kompleksu" [The use of scientific approaches to efficient use of technical and technological base of mining and metallurgical complex]. *Visnyk Kryvorizkoho tekhnichnoho universytetu* (2010): 308-312.

Sbornik tekhniko-ekonomicheskikh pokazateley gornodobyvaushchikh predpriiaty Ukrainy za 2010 – 2011 gg. [Collection of technical and economic parameters of mining enterprises of Ukraine for 2010 – 2011 years.]. Krivoy Rog: NIGRI, 2011.

Temchenko, O. A., and Rusakov, V. V. "Vplyv vprovadzhenia innovatsii na pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv HMK v umovakh finansovoi kryzy" [Effect of innovations to improve the competitiveness of enterprises of MMC

in the financial crisis]. *Visnyk Kryvorizkoho tekhnichnoho universytetu*, no. 25 (2010): 234-238.

Varava, L. M., and Temchenko, O. A. *Upravlinnia konkurentospromozhnistiu na pidpriemstvakh syrovynnykh haluzei* [Management of competitiveness in the business of primary industries]. Kryvyi Rih: Vyd. tsentr KTU, 2009.

Varava, L. M., Podsevak, V. V., and Yelizarov, I. H. "Vyznachennia perspektyvnykh rynkiv zbutu ta stratehii povedinky na nykh zalizorudnykh hirnycho-zbahachuvalnykh pidpriemstv z vykorystanniam matrytsi «pryvablyvist – konkurentospromozhnist»" [Identification of promising markets and behavioral strategies they ore mining and processing enterprises using

matrix "appeal – Competitiveness"]. *Visnyk Kryvorizkoho tekhnichnoho universytetu*, no. 27 (2011): 267-271.

Vlasiuk, T. O. "Kliuchovi problemy rozvytku eksportnoho potentsialu vyrobnytstva zalizorudnoi syrovyny v Ukraini" [Key problems of the export potential of iron ore in Ukraine]. http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_econ/2010_1/Vlasuk.htm

Varava, L. M., and Kovalchuk, V. A. "Instrumenty upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu na pidpriemstvakh hirnychodobuvnoi promyslovosti" [Tools of innovation management in enterprises of the mining industry]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 2(104) (2010): 94-100.

УДК 330.1:338.012

ФУНДАМЕНТАЛЬНО-ВАРТІСНІ АСПЕКТИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

ЛІСНІЧЕНКО О. О.

УДК 330.1:338.012

Лісниченко О. О. Фундаментально-вартісні аспекти результативності розвитку харчових підприємств України

У статті на основі застосування фундаментально-вартісного підходу визначено результативність розвитку підприємств харчової промисловості України. Логіку економічного оцінювання побудовано на основі співставлення результатів формування капіталу харчових підприємств та прибутковості функціонування їх активів. Ефективність формування капіталу проаналізована з точки зору структури джерел формування активів харчових підприємств та розрахунку середньозваженої його вартості (WACC). У процесі продуктивного використання капіталу (активів) генеруються потоки прибутку, достатність яких визначає потенціал формування фундаментальної вартості досліджуваних підприємств. У процесі аналізу ефективності використання основного, оборотного капіталу та оцінювання інвестиційної та інноваційної активності харчових підприємств визначено основні фактори та проблеми, що впливають на низький рівень прибутковості капіталу, що, у свою чергу, руйнує внутрішню вартість підприємств харчової промисловості.

Ключові слова: фундаментальна вартість, вартість капіталу, економічна рентабельність, спред доходності капіталу, харчові підприємства.
Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Формул:** 2. **Бібл.:** 15.

Лісниченко Олена Олександрівна – здобувач, кафедра економіки підприємств, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)
E-mail: lena180971@mail.ru

УДК 330.1:338.012

Лисниченко Е. А. Фундаментально-стоимостные аспекты результативности развития пищевых предприятий Украины

В статье на основе применения фундаментально-стоимостного подхода сделана оценка результативности развития пищевой промышленности Украины. Логика экономического оценивания построена на основе сопоставления результатов формирования капитала пищевых предприятий и прибыльности функционирования их активов. Эффективность формирования капитала проанализирована с точки зрения структуры источников формирования активов пищевых предприятий и расчета средневзвешенной его стоимости (WACC). В процессе производительного использования капитала (активов) генерируются потоки прибыли, достаточность которых определяет потенциал формирования фундаментальной стоимости исследуемых предприятий. В процессе анализа эффективности использования основного, оборотного капитала и оценки инвестиционной и инновационной активности пищевых предприятий определены основные факторы и проблемы, влияющие на низкий уровень доходности капитала, что, в свою очередь, разрушает внутреннюю стоимость предприятий пищевой промышленности.

Ключевые слова: фундаментальная стоимость, стоимость капитала, экономическая рентабельность, спред доходности капитала, пищевые предприятия
Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Формул:** 2. **Библ.:** 15.

Лисниченко Елена Александровна – соискатель, кафедра экономики предприятий, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (ул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)
E-mail: lena180971@mail.ru

UDC 330.1:338.012

Lisnichenko Ye. A. Fundamental Cost Aspects of Effectiveness of Development of Ukrainian Food Companies

The article assesses effectiveness of development of food industry in Ukraine on the basis of application of the fundamental cost approach. Logic of economic assessment is based on comparison of the results of formation of capital of food companies and profitability of functioning of their assets. Effectiveness of capital formation is analysed from the point of view of the structure of sources of formation of assets of food companies and calculation of its weighed average cost (WACC). Profit flows are generated in the process of productive use of the capital (assets) and sufficiency of these flows is determined by the potential of formation of fundamental cost of the studied companies. The article conducts analysis of effectiveness of the use of main and circulating capital and assessment of investment and innovation activity of food companies and identifies main factors and problems that influence the low level of return on capital, which, in its turn, destroys internal cost of food industry companies.

Key words: fundamental cost, capital cost, economic profitability, return on capital spread, food companies.
Pic.: 3. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 15.

Lisnichenko Yelena A. – Applicant, Department of Economy of Enterprises, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)
E-mail: lena180971@mail.ru

in the financial crisis]. *Visnyk Kryvorizkoho tekhnichnoho universytetu*, no. 25 (2010): 234-238.

Varava, L. M., and Temchenko, O. A. *Upravlinnia konkurentospromozhnistiu na pidpriemstvakh syrovynnykh haluzei* [Management of competitiveness in the business of primary industries]. Kryvyi Rih: Vyd. tsentr KTU, 2009.

Varava, L. M., Podsevak, V. V., and Yelizarov, I. H. "Vyznachennia perspektyvnykh rynkiv zbutu ta stratehii povedinky na nykh zalizorudnykh hirnycho-zbahachuvalnykh pidpriemstv z vykorystanniam matrytsi «pryvablyvist – konkurentospromozhnist»" [Identification of promising markets and behavioral strategies they ore mining and processing enterprises using

matrix "appeal – Competitiveness"]. *Visnyk Kryvorizkoho tekhnichnoho universytetu*, no. 27 (2011): 267-271.

Vlasiuk, T. O. "Kliuchovi problemy rozvytku eksportnoho potentsialu vyrobnytstva zalizorudnoi syrovyny v Ukraini" [Key problems of the export potential of iron ore in Ukraine]. http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_econ/2010_1/Vlasuk.htm

Varava, L. M., and Kovalchuk, V. A. "Instrumenty upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu na pidpriemstvakh hirnychodobuvnoi promyslovosti" [Tools of innovation management in enterprises of the mining industry]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 2(104) (2010): 94-100.

УДК 330.1:338.012

ФУНДАМЕНТАЛЬНО-ВАРТІСНІ АСПЕКТИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

ЛІСНІЧЕНКО О. О.

УДК 330.1:338.012

Лісниченко О. О. Фундаментально-вартісні аспекти результативності розвитку харчових підприємств України

У статті на основі застосування фундаментально-вартісного підходу визначено результативність розвитку підприємств харчової промисловості України. Логіку економічного оцінювання побудовано на основі співставлення результатів формування капіталу харчових підприємств та прибутковості функціонування їх активів. Ефективність формування капіталу проаналізована з точки зору структури джерел формування активів харчових підприємств та розрахунку середньозваженої його вартості (WACC). У процесі продуктивного використання капіталу (активів) генеруються потоки прибутку, достатність яких визначає потенціал формування фундаментальної вартості досліджуваних підприємств. У процесі аналізу ефективності використання основного, оборотного капіталу та оцінювання інвестиційної та інноваційної активності харчових підприємств визначено основні фактори та проблеми, що впливають на низький рівень прибутковості капіталу, що, у свою чергу, руйнує внутрішню вартість підприємств харчової промисловості.

Ключові слова: фундаментальна вартість, вартість капіталу, економічна рентабельність, спред доходності капіталу, харчові підприємства.
Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Формул:** 2. **Бібл.:** 15.

Лісниченко Олена Олександрівна – здобувач, кафедра економіки підприємств, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)
E-mail: lena180971@mail.ru

УДК 330.1:338.012

Лисниченко Е. А. Фундаментально-стоимостные аспекты результативности развития пищевых предприятий Украины

В статье на основе применения фундаментально-стоимостного подхода сделана оценка результативности развития пищевой промышленности Украины. Логика экономического оценивания построена на основе сопоставления результатов формирования капитала пищевых предприятий и прибыльности функционирования их активов. Эффективность формирования капитала проанализирована с точки зрения структуры источников формирования активов пищевых предприятий и расчета средневзвешенной его стоимости (WACC). В процессе производительного использования капитала (активов) генерируются потоки прибыли, достаточность которых определяет потенциал формирования фундаментальной стоимости исследуемых предприятий. В процессе анализа эффективности использования основного, оборотного капитала и оценки инвестиционной и инновационной активности пищевых предприятий определены основные факторы и проблемы, влияющие на низкий уровень доходности капитала, что, в свою очередь, разрушает внутреннюю стоимость предприятий пищевой промышленности.

Ключевые слова: фундаментальная стоимость, стоимость капитала, экономическая рентабельность, спред доходности капитала, пищевые предприятия
Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Формул:** 2. **Библ.:** 15.

Лисниченко Елена Александровна – соискатель, кафедра экономики предприятий, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (ул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)
E-mail: lena180971@mail.ru

UDC 330.1:338.012

Lisnichenko Ye. A. Fundamental Cost Aspects of Effectiveness of Development of Ukrainian Food Companies

The article assesses effectiveness of development of food industry in Ukraine on the basis of application of the fundamental cost approach. Logic of economic assessment is based on comparison of the results of formation of capital of food companies and profitability of functioning of their assets. Effectiveness of capital formation is analysed from the point of view of the structure of sources of formation of assets of food companies and calculation of its weighed average cost (WACC). Profit flows are generated in the process of productive use of the capital (assets) and sufficiency of these flows is determined by the potential of formation of fundamental cost of the studied companies. The article conducts analysis of effectiveness of the use of main and circulating capital and assessment of investment and innovation activity of food companies and identifies main factors and problems that influence the low level of return on capital, which, in its turn, destroys internal cost of food industry companies.

Key words: fundamental cost, capital cost, economic profitability, return on capital spread, food companies.
Pic.: 3. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 15.

Lisnichenko Yelena A. – Applicant, Department of Economy of Enterprises, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)
E-mail: lena180971@mail.ru

У сучасних умовах ефективне функціонування підприємств є неможливим у відриві від вартісних критеріїв, оскільки саме вартість є найважливішою характеристикою економічних процесів, свого роду стрижнем усієї системи економічних відносин в умовах ринкових перетворень. Тому вартісної підхід є найбільш затребуваним способом оцінювання реального стану, особливостей функціонування та перспектив розвитку бізнес-структур. Як зазначають провідні вчені, сучасна фінансово-економічна криза виразно продемонструвала неспроможність управлінських концепцій, орієнтованих на максимізацію ринкової вартості підприємств. У цьому зв'язку потреба у фундаментальних критеріях оцінювання результативності та ефективності економічних та управлінських рішень стає особливо важливою в умовах глобалізації і загострення конкуренції, нестабільності на фінансових ринках, ринках інвестиційного та позичкового капіталів, загальної економічної ситуації в світовому економічному просторі.

Основи вартісно-орієнтованого менеджменту як управлінської концепції були сформовані в наукових працях Т. Коллера, Т. Коупленда, Дж. Мурріна, А. Раппопорта, Б. Стюарта. У подальшому дана концепція в цілісному вигляді розвивалася в роботах Г. Арнольда, А. Блека, С. Джерела, Р. Моріна, М. Скотта, Д. Янга, Т. Теплової, І. Івашковської, О. Мендрула. Проблематика дослідження фундаментальної вартості як критерію результативності розвитку підприємств висвітлена в наукових працях Д. Волкова, М. Кудіної, О. Олексюка, О. Мендрула, Н. Шевчук.

У сучасній економічній літературі [7, 9, 10, 12, 14] у рамках теми дослідження визначається, що основним фактором, що формує фундаментальну вартість підприємства, є його конкурентоспроможність, а основними факторами зростання вартості – інноваційна та інвестиційна активність компаній та їх фінансова стійкість. Проаналізуємо результативність функціонування національних харчових підприємств у рамках фундаментально-вартісного підходу та визначимо причинно-наслідкові зв'язки забезпечення результативності їх розвитку.

Харчова промисловість України є одним із системоутворюючих елементів національної економіки, а її розвиток – важливим для задоволення споживчого попиту на внутрішньому ринку України і забезпечення продовольчої безпеки та конкурентоспроможності держави. Процеси реформування в агропромисловому комплексі та харчовій промисловості обумовили розширення асортименту і підвищення якості продовольчих товарів, але на сьогодні насичення споживчого ринку продуктами харчування відбувається частково за рахунок імпорту або переробки значної кількості імпортованої сировини. Сьогодні харчові підприємства входять в першу п'ятірку галузей по наповненню державного бюджету, посідають друге місце (після металургії та оброблення металу) за обсягами реалізації продукції у структурі промислової продукції України [4].

З метою визначення результативності розвитку національних харчових підприємств на основі фундаментально-вартісного підходу необхідно ідентифікувати фактори впливу на даний процес та оцінити такі аспекти, що формують логіку створення фундаментальної вартості бізнесу:

- ✦ ефективність формування структури та вартості капіталу;
- ✦ рівень доходності, який генерує функціонуючий капітал, та фактори, що його визначають.

Формування структури капіталу. Протягом 2007 – 2011 рр. на харчових підприємствах частка власного капіталу у загальній його величині не перевищувала 32%, а у 2011 р. становила 25% (табл. 1). Така ситуація в контексті оцінювання фінансової стійкості характеризується високим рівнем фінансового ризику з точки зору залежності від зовнішніх інвесторів і кредиторів. Зростання фінансового ризику посилюється тим, що частка поточних зобов'язань у загальній величині капіталу постійно зростає і у 2011 р. становила 58%. У 2010 р. темпи зростання поточних боргів перевищували зміни перманентного капіталу у 2,6 раза, а зростання поточних зобов'язань протягом 2007 – 2011 рр. від-

Таблиця 1

Показники структури джерел фінансування активів харчових підприємств у 2007 – 2011 рр.

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
1. Коефіцієнт автономії	0,32	0,25	0,26	0,24	0,25
2. Коефіцієнт перманентного капіталу	0,50	0,46	0,46	0,41	0,42
3. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,26	0,28	0,27	0,22	0,23
4. Темп приросту (зменшення) власного капіталу, у % до попереднього року	x	-0,1	20,7	21,1	19,2
5. Темп приросту перманентного капіталу, у % до попереднього року	x	17,7	14,5	18,7	18,3
6. Темп приросту довгострокових зобов'язань, у % до попереднього року	x	48,9	7,3	15,5	17,0
7. Темп приросту поточних зобов'язань, у % до попереднього року	x	36,8	13,2	49,2	11,5

Розраховано автором за даними [4].

булися в 1,76 раза більше, ніж перманентного капіталу. Критично низькою залишається частка довгострокового позикового капіталу у загальній величині позикових коштів, крім того протягом 2007 – 2011 рр. цей показник має тенденцію до зниження (див. табл. 1).

Структура капіталу безпосередньо впливає на вартість функціонуючого капіталу харчових підприємств, яка є одним із вимірювачів рівня фундаментальної вартості бізнесу. Для розрахунку середньозваженої вартості капіталу (формула 1) [3, 13], крім структури капіталу, необхідно визначити вартість власного та позикового капіталу:

$$WACC = w_{BK} \times k_{BK} + w_{Пл.ПК} \times k_{Пл.ПК}, \quad (1)$$

де w_{BK} – частка власного капіталу у загальній його величині;

k_{BK} – вартість власного капіталу, у %;

$w_{Пл.ПК}$ – частка платного позикового капіталу у загальній його величині, %;

$k_{Пл.ПК}$ – вартість позикового капіталу, %.

Оцінювання вартості власного капіталу побудуємо на основі використання кумулятивного підходу. Розрахунок вартості власного капіталу на основі кумулятивного методу базується на тих же принципах що і модель САМР: власники власного капіталу потребують компенсацію за систематичний ризик, який породжується і комерційним, і політичним і фінансовим ризиком. Вартість власного капіталу k_s розраховується як сума: доходності по безризиковим вкладенням; премії за ризик розвиненого фондового ринку; премії за політичний ризик; премії за ризик інфраструктури відповідного фондового ринку; премії за ризик інвестування в конкретну корпорацію [12, 13]. Результати розрахунку середньозваженої вартості капіталу харчових підприємств дозволяють констатувати, що її значення порівняно з іншими видами промислової діяльності є не високими. Це пояснюється, перш за все, високою часткою

капіталу у кредиторській заборгованості та поточних розрахунках та відносно невисокими частками власного та довгострокового позикового капіталу.

Одним із основних критеріїв ефективності структури капіталу підприємств є рівень їх фінансової рентабельності [13]. Результати розрахунку спреду доходності власного капіталу (рис. 1) свідчать про те, що протягом 2007 – 2011 рр. вартість власного капіталу значно перевищувала рівень його рентабельності. Факторний аналіз рівня фінансової рентабельності харчових підприємств дозволяє зробити висновок про те, що зміни в структурі капіталу мають незначний вплив на зміну рівня прибутковості власного капіталу, а низький рівень та негативна динаміка прибутковості та продуктивності функціонування активів мають вирішальне значення для формування доходності власного капіталу, і, відповідно, змін фундаментальної вартості бізнесу.

Порівняння рівня прибутковості капіталу (економічної рентабельності за чистим прибутком) та його середньозваженої вартості свідчить про те, що протягом 2007 – 2011 рр. на підприємствах харчової промисловості відбувалося руйнування фундаментальної вартості (рис. 2), негативна динаміка якої у 2011 р. має тенденцію до посилення.

Для виявлення причин такого стану проаналізуємо ефективність використання окремих видів активів підприємств харчової промисловості та передумови їх функціонування в динамічному зовнішньому середовищі господарювання.

Доходність функціонування капіталу. Протягом 2007 - 2011 рр. рівень зносу основних засобів харчових підприємств коливався на рівні 46% (табл. 2) та був менший, ніж у цілому по промисловості.

Не зважаючи на зростання вартості основних засобів на харчових підприємствах, обсяг капітальних інвестицій у 2009 – 2010 рр. скоротився майже на 30%



Рис. 1. Показники вартості та доходності власного капіталу харчових підприємств у 2007 – 2011 рр.

Розраховано автором за даними [1, 4, 6].

порівняно з 2007 р. Це призвело до зменшення частки інвестицій в основний капітал харчових підприємств у загальнопромисловому обсязі з 18,4% у 2007 р. до 14,1% у 2011 р. Про уповільнення темпів капіталовкладень свідчить показник інвестицій в основний капітал у розрахунку на 1 грн реалізованої продукції. У 2007 р. цей показник для харчових підприємств був більшим майже на 20% порівняно із відповідним значенням у цілому по промисловості, а у 2011 р. – на 14,9% менше.

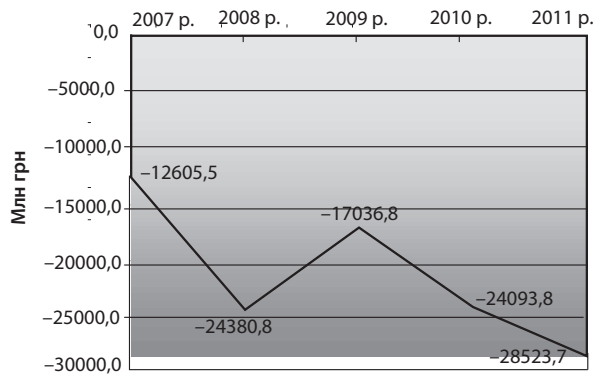


Рис. 2. Показники змін вартості у харчовій промисловості України у 2007 – 2011 рр.

Розраховано автором за даними [4].

вок про екстенсивний шлях відтворення активної частини основних виробничих засобів харчових підприємств, при цьому їх кількісні та якісні характеристики залишаються на базовому рівні. Основними напрямками екстенсивного відтворення техніко-технологічної бази харчових підприємств є технічне обслуговування й ремонт, придбання нового, але традиційного (тотожного по споживчій вартості) устаткування. Однією з основних причин такої ситуації є низький рівень інноваційної спрямованості інвестицій (яка є меншою порівняно із загальнопромисловим показником та відсутність ефективного механізму інноваційного розвитку виробництва харчових продуктів.

Кількість харчових підприємств, що здійснювали інноваційну діяльність протягом досліджуваного періоду, мала незначні коливання та становила у 2011 р. 23% до загальної кількості інноваційних підприємств промисловості. У 1998 р. майже третину всіх інноваційно активних підприємств становили харчові, натомість станом на кінець 2011 р. ця частка не сягає навіть чверті. Окрім підприємств, що здійснювали інноваційну діяльність, національна статистика виділяє підприємства, що впроваджують інновації, тобто це суб'єкти господарювання, чия інноваційна діяльність закінчилася конкретним впровадженням. Цей показник достатньо високий та коливається на рівні 85%.

Таблиця 2

Показники стану та ефективності відтворення основного капіталу харчових підприємств у 2007 – 2011 рр.

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
1. Коефіцієнт зносу основних засобів, %	45,5	44,8	45,6	45,7	45,9
2. Інвестиції в основний капітал:					
– у % до попереднього року	127,5	90,4	71,5	70,7	129,4
– у % до загальнопромислового обсягу інвестицій в основний капітал	18,4	17,1	18,1	14,2	14,1
3. Темп приросту (зменшення) вартості введених в експлуатацію основних засобів, у % до 2007 р.	x	9,7	-10,8	-19,9	x
4. Коефіцієнт співвідношення амортизаційних відрахувань та вартості введених в дію основних засобів	0,49	0,57	0,81	0,99	x
5. Інвестиції в основний капітал у розрахунку на 1 грн реалізованої продукції, грн / грн	0,108	0,094	0,066	0,043	0,055
6. Інноваційна ефективність інвестицій в основний капітал ¹	0,38	0,35	0,47	0,56	0,45

¹ Показник інноваційної ефективності інвестицій розраховано як відношення обсягів реалізації інноваційної промислової продукції до обсягів сформованих і залучених нею інвестицій в основний капітал.

Розраховано автором за даними [4].

Оновлення основного капіталу в галузі здійснюється в основному за рахунок амортизаційних відрахувань, що, у свою чергу, обумовлює тенденції у відтворювальній структурі капіталовкладень. Починаючи з 2010 р. зменшувалася частка інтенсивних інвестицій – вкладень у технічне переозброєння й реконструкцію діючих потужностей. Характерною рисою відтворювальних процесів на харчових підприємствах є значний обсяг капітальних інвестицій, спрямованих на підтримку діючих потужностей, що в 2008 р. склало більше 40% від загального обсягу інвестицій в об'єкти виробничого призначення. Аналіз динаміки показників відтворювальної структури дозволяє зробити висно-

Показники ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств значною мірою визначаються обсягами її фінансування. У 2011 р. інноваційна діяльність харчових підприємств на 92,9% фінансувалася за рахунок власних коштів підприємств, у той час як у 2005 р. цей показник склав 69,5% (рис. 3). Оскільки основу власних коштів підприємств харчової промисловості становлять нерозподілений прибуток та амортизаційні відрахування, можна зробити загальний висновок про зростання ролі й значення прибутку як потенційного ресурсу фінансування ефективного розвитку підприємств.



Рис. 3. Показники структури джерел фінансування інноваційної діяльності харчових підприємств у 2005 – 2011 рр.
Розраховано автором за даними [4].

Водночас, враховуючи поширену серед вітчизняних підприємств практику приховування реального прибутку з метою зниження бази оподаткування, на державному рівні доцільно вжити заходів щодо зменшення норми оподаткування прибутку підприємств, який спрямовується на інноваційний розвиток, що сприятиме припливу фінансових ресурсів в інноваційну сферу.

У 2005 р. частка коштів іноземних інвесторів у загальному обсязі фінансування інновацій становила 9,5%, кредитів – 20%, натомість у 2011 р. ці показники склали, відповідно, 1,0% та 6,0% [4]. Загалом коливання частки кредитних коштів у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності свідчить про нестабільність їх ролі в інноваційних процесах у галузі, й підприємства вдаються до залучення даного джерела ситуаційно, виходячи із умов його доступності та потреб, що виникають. Залучення коштів із даного джерела стримується низкою існуючих нині обмежень, зокрема, жорсткими умовами й короткими термінами надання кредитів, необхідністю наявності застави, розміром відсоткових ставок тощо. Поряд із високим рівнем кредитного ризику активізацію кредитування харчових підприємств стримують такі чинники, як: низький рівень капіталізації банківської системи, недостатній обсяг банківських ресурсів для середньо- й довгострокового кредитування інвестиційних проектів, необхідність формувати значні страхові резерви для покриття можливих утрат від проведення кредитних операцій, що знижує їх рентабельність, низький рівень розвитку страхового ринку.

Ефективність політики управління оборотними коштами підприємств визначається ступенем достатності власних коштів для їх формування, рівнем ліквідності та швидкістю обороту. Аналіз рівня фінансової стійкості харчових підприємств на основі оцінювання забезпеченості матеріального оборотного капіталу власними коштами свідчить про те, що протягом 2007 – 2011 рр. вони формувалися за рахунок не тільки перманентного капіталу, а і поточних зобов'язань. Така ситу-

ація негативно вплинула на рівень поточної ліквідності підприємств.

У структурі оборотних активів досить високою є частка дебіторської заборгованості, яка протягом 2007 – 2011 рр. мала тенденцію до зростання. Темп приросту дебіторської заборгованості у 2011 р. порівняно з 2007 р. склав 185,3%. Однак варто звернути увагу на те, що величина поточних боргів харчових підприємств у середньому на 15% перевищує дебіторську заборгованість, а темп їх приросту протягом досліджуваного періоду є більшим на 6,8 процентні пункти.

Для встановлення взаємозв'язку впливу визначених факторів на формування рівня прибутковості активів побудуємо шестифакторну модель (формула 2), результати імплементації якої представлено в *табл. 3*.

$$R_{\text{акт}}^{\text{ЧП}} = R_{\text{реал}}^{\text{ЧП}} \times K_{\text{ДЗ}} \times w_{\text{Об.акт}}^{\text{ДЗ}} \times k_{\text{н.л.}} \times w_{\text{ПК}}^{\text{Пом.з.}} \times w_{\text{акт}}^{\text{ПК}}, \quad (2)$$

де $R_{\text{акт}}^{\text{ЧП}}$ – рентабельність активів (економічна) за чистим прибутком, %;

$R_{\text{реал}}^{\text{ЧП}}$ – рентабельність реалізації за чистим прибутком, %;

$K_{\text{ДЗ}}$ – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, кількість оборотів;

$w_{\text{Об.акт}}^{\text{ДЗ}}$ – частка дебіторської заборгованості у загальній величині оборотних активів;

$k_{\text{н.л.}}$ – коефіцієнт поточної ліквідності;

$w_{\text{ПК}}^{\text{Пом.з.}}$ – частка поточних зобов'язань у загальній величині позикового капіталу;

$w_{\text{акт}}^{\text{ПК}}$ – частка позикових коштів у загальній величині капіталу.

Найбільш впливовим фактором на зміну рівня економічної рентабельності харчових підприємств є рентабельність реалізації, яка характеризується дуже низьки-

ми значеннями. Однією з основних причин є те, що собівартість вітчизняної продукції значно перевищує поточні витрати іноземних виробників через низький рівень технічної оснащеності та більш високі питомі витрати сировини, матеріалів та інших ресурсів.

Крім того, в Україні відсутня ринкова інфраструктура, а державні замовники не мають необхідних фінансових ресурсів для своєчасної оплати продукції та здійснення авансових платежів. Внаслідок цього витрати на імпорتنі поставки продовольчих товарів до України є нижчими від витрат на закупівлю та переробку вітчизняної сировини. Для припинення демпінгових імпорتنих поставок харчових продуктів до України доцільно вдосконалити режим застосування імпортного мита, а також своєчасно інформувати споживачів про якість імпортних продовольчих товарів. Конкурентний тиск із боку іноземних виробників особливо відчувають кондитерська, тютюнова та рибна промисловість. Проте обсяги експорту харчових товарів з України є досить низьким всього 4,3% до загального обсягу експорту [4].

В умовах обмеженого державного інвестування та нестачі внутрішніх ресурсів для оновлення і модернізації виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, а також існування проблем із залученням кредитів зростає значимість прямих іноземних інвестицій для подальшого розвитку даної промисловості. Власне саме харчова промисловість була однією з перших галузей, в які іноземні інвестори з початком лібералізації зовнішньоекономічної діяльності України спрямували свої кошти. У 2001 р. на харчову промисловість припадала п'ята частина всіх прямих іноземних інвестицій в економіку України та більше третини таких вкладень у промисловий сектор. З часом сфера спрямування іноземного капіталу в економіку розширювалась, що призвело до поступового скорочення частки харчової промисловості в загальному обсязі прямих іноземних інвестицій та зростання їх абсолютної величини, однак у структурі інвестицій у промисловість частка галузі залишається значною: станом на 1 січня 2011 р. вона складала 13,2% [4].

Підсумовуючи результати аналізу передумов формування доходності у харчовій промисловості, можна виокремити такі вагомні фактори:

- ✦ низька купівельна спроможність населення України, яке витрачає значну частку сукупного доходу на задоволення потреб у продуктах харчування. Так, в Україні частка харчових продуктів у споживчому кошику складає 50% (у Росії – 33%, Молдові – 35%, Республіці Білорусь – 36%, Казахстані – 38%) [15];
- ✦ високий рівень оподаткування товарів харчової промисловості, що не відповідає світовим тенденціям. Для забезпечення здорового харчування громадян у розвинених країнах світу запроваджується пільгове оподаткування харчових товарів. Наприклад, у Великій Британії ПДВ при виробництві таких товарів складає 0% (при середньому значенні ПДВ на рівні 20%), у Німеччині – 17% (при середньому значенні ПДВ на рівні 19%), Франції – 5,5% (при середньому значенні ПДВ 19,6%) [10];
- ✦ недостатній рівень фінансування інвестиційно-інноваційного розвитку харчової промисловості, що негативно впливає на рівень конкурентоспроможності та можливості розширення географічної структури її реалізації;
- ✦ наростання дефіциту продовольства у світі, внаслідок чого експорт товарів сільськогосподарства буде прибутковим, ніж використання вітчизняної сільгосппродукції як сировинної бази для харчової промисловості. Наприклад, у 2011 р. вітчизняний експорт зернових культур становив 3617,1 млн дол. США, або 65,4% від загального обсягу експорту продуктів рослинного походження. При цьому експорт борошномельно-круп'яної промисловості склав 111,2 млн дол. США (2,0% загального обсягу експорту продуктів рослинного походження) [4];
- ✦ загострення конкуренції на світових ринках між виробниками різних видів рослинної олії, а саме: пальмової олії та олії з сої, та висока вартість соняшникової олії на світових ринках можуть призвести до зменшення обсягів її експорту з України;

Таблиця 3

Показники впливу на зміну рівня прибутковості активів харчових підприємств у 2007 – 2011 рр.

Абсолютна зміна рівня рентабельності активів за чистим прибутком за рахунок змін:	2008 р. до 2007 р.	2009 р. до 2007 р.	2010 р. до 2007 р.	2011 р. до 2007 р.
1. Рентабельності реалізації за чистим прибутком, %	-6,89	0,30	-0,75	-0,91
2. Коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості	0,50	-0,30	-0,36	-0,31
3. Частки дебіторської заборгованості у загальній величині оборотних активів	-0,48	0,21	0,13	0,11
4. Коефіцієнта поточної ліквідності	0,33	-0,06	-0,07	-0,03
5. Частки поточних зобов'язань у загальній величині позикового капіталу	0,10	-0,02	0,05	0,04
6. Частки позикових коштів у загальній величині капіталу	-0,45	0,16	0,11	0,09
Сукупний вплив факторів	-6,89	0,31	-0,88	-1,02

Розраховано автором за даними [4].

- ✦ високий інфляційний тиск всередині країни, який, з одного боку, призводить до подорожчання сировинних ресурсів, збільшення вартості фінансових та обмеження інвестиційних, а з іншого – гальмує розвиток платоспроможного попиту населення;
- ✦ збереження на багатьох підприємствах галузі, зокрема на середніх і малих, застарілих технологій, що унеможливає реалізацію сучасних підходів до управління якістю, ускладнює стандартизацію та сертифікацію продукції відповідно до світових вимог;
- ✦ високий рівень енерго- та ресурсомісткості технологій виробництва порівняно з розвиненими країнами, чим підсилюються ризики, пов'язані зі зростанням світових цін на енергоносії та продовольство;
- ✦ низький рівень розвитку виробничої, логістичної та ринкової інфраструктури (реальний моніторинг, інформаційно-маркетингове, виставково-торгове та фірмове технічне забезпечення, сервісні формування, неефективний механізм фінансового лізингу з повернення платежів тощо) [7].

ВИСНОВКИ

Високопродуктивна, динамічно зростаюча, інвестиційно приваблива харчова промисловість є пріоритетною галуззю в забезпеченні економічної безпеки держави та її конкурентоспроможності. Однак результати оцінювання фундаментальної вартості, що формують харчові підприємства, дозволили визначити основні результати та проблеми, на яких доцільно зосередити увагу в процесі формування стратегії розвитку, яка орієнтована на підвищення капіталізації національної економіки

Фундаментально-вартісний підхід до оцінювання результативності діяльності підприємств харчової промисловості дозволив розглянути їх як систему взаємозв'язків і взаємовідносин, які спрямовані на створення та укріплення стратегічного конкурентного потенціалу, основою якого є інтелектуально-інноваційне забезпечення. Саме фундаментально-вартісний підхід до управління дозволить підприємствам зберегти та примножити свій потенціал для забезпечення фінансової стійкості, інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Волков Д.** Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты : монография / Д. Волков. – СПб. : Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2008. – 320 с.
2. Всесвітня організація виробників сталі. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldsteel.org>
3. **Дамодаран А.** Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов [Текст] / А. Дамодаран. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 1344 с.

4. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>

5. **Ивашковская И.** Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность совета директоров : монография / И. Ивашковская. – М. : Инфра-М, 2009. – 430 с.

6. Інформаційна агенція Reuters [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reuters.com>

7. **Кудина М. В.** Теория стоимости компании : монография / М. В. Кудина. – М.: ИД «ФОРУМ», ИНФРА-М, 2010. – 368 с.

8. **Купчак П. М.** Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів : монографія / П. М. Купчак ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. В. Дейнеко. – К. : Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2009. – 152 с.

9. **Мендрул О. Г.** Управління вартістю підприємства : навч. пос. / О. Г. Мендрул. – К. : КНЕУ, 2011. – 538 с.

10. **Олексюк О. І.** Економіка результативності підприємства : монографія / О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2008. – 262 с.

11. Реструктуризація промисловості України у процесі посткризового відновлення : аналіт. доп. / О. В. Собкевич, А. І. Сухоруков, В. Г. Савенко, С. Л. Воробйов, [та ін.]; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 112 с.

12. **Теплова Т. В.** Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий : монография / Т. В. Теплова. – М. : Вершина, 2006. – 272 с.

13. **Швиданенко Г. О.** Управління капіталом підприємства : навч. пос. / Г. О. Швиданенко, Н. В. Шевчук. – К. : КНЕУ, 2007. – 440 с.

14. **Шевчук Н. В.** Фундаментально-вартісний підхід до визначення ефективності управління ресурсами підприємства / Н. В. Шевчук // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 5 (50). – С. 179 – 185.

15. World economic outlook April 2011 Tensions from the Two-Speed Recovery Unemployment, Commodities, and Capital Flows, International monetary fund. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/pdf/text.pdf>

REFERENCES

Damodaran, A. *Investitsionnaia otsenka. Instrumenty i tekhnika otsenki liubykh aktivov* [Investment valuation. Tools and techniques of assessment of any assets]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2008.

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Ofitsiyni sait. <http://ukrstat.gov.ua>

Ivashkovskaia, I. *Modelirovanie stoimosti kompanii. Strategicheskaiia otvetstvennost soveta direktorov* [Simulation of the company's value. Strategic responsibility the Board of Directors]. Moscow: Infra-M, 2009.

"Informatsiina ahentsiia Reuters" [Reuters news agency]. <http://www.reuters.com>

Kudina, M. V. *Teoriia stoimosti kompanii* [The theory of company value]. Moscow: FORUM; INFRA-M, 2010.

Kupchak, P. M. *Kharchova promyslovist Ukrainy v umovakh aktyvizatsii intehtatsiinykh ta hlobalizatsii nykh protsesiv* [Food and Beverage Ukraine in active integration and globalization processes]. Kyiv: Rada po vyvch. prod. syl Ukrainy NAN Ukrainy, 2009.

Mendrul, O. H. *Upravlinnia vartistiu pidpriemstva* [Cost Management Company]. Kyiv: KNEU, 2011.

Oleksiuk, O. I. *Ekonomika rezultatyvnosti pidpriemstva* [Business enterprise performance]. Kyiv: KNEU, 2008.

Sobkevych, O. V., Sukhorukov, A. I., and Savenko, V. H. *Restrukturyzatsiia promyslovosti Ukrainy u protsesi postkryzovoho vidnovlennia* [Industrial restructuring Ukraine in the post-crisis recovery]. Kyiv: NISD, 2011.

Shvydanenko, H. O., and Shevchuk, N. V. *Upravlinnia kapitalom pidpriemstva* [Capital management The Company]. Kyiv: KNEU, 2007.

Shevchuk, N. V. "Fundamentalno-vartisnyi pidkhdid do vyznachennia efektyvnosti upravlinnia resursamy pidpriemstva" [Fundamentally-cost approach to determine the effectiveness of enterprise resource]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*, no. 5(50) (2011): 179-185.

Teplova, T. V. *Investitsionnye rychagi maksimizatsii stoinosti kompanii. Praktika rossiyskikh predpriiaty* [Investment leverage to maximize the company's value. The practice of Russian enterprises]. Moscow: Vershina, 2006.

Vsesvitnia orhanizatsiia vyrobnykiv stali. Ofitsiinyi sait. <http://www.worldsteel.org>

Volkov, D. *Teoriia tsennostno-orientirovannogo menedzhmenta: finansovyy i bukhgalterskiy aspekty* [The theory of value-based management: the financial and accounting aspects]. SPB.: Vysshaia shkola menedzhmenta SpbGU, 2008.

"World economic outlook April 2011 Tensions from the Two-Speed Recovery Unemployment, Commodities, and Capital Flows, International monetary fund." <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/pdf/text.pdf>

УДК 338.242.4:663.63+664.1

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО ЦІНОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ЦУКРОБУРЯКОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

СТАСІНЕВИЧ С. А.

УДК 338.242.4:663.63+664.1

Стасіневич С. А. Механізм державного цінового регулювання в цукробуряковому комплексі України

Розглянуто інструменти державного цінового регулювання виробництва та реалізації цукрових буряків і цукру в Україні, зокрема квотування випуску цукру та поставок його на внутрішній ринок країни, затвердження урядом рівня мінімальних цін на вітчизняну сировину та цукор у межах квоти, встановлення мінімальних і максимальних інтервенційних цін на буряковий цукор як об'єкт державного цінового регулювання. Представлено результати аналізу, виконаного на базі значного обсягу статистичної інформації, застосування вказаних заходів у практиці господарювання. Виявлено недоліки механізму державного цінового регулювання, зокрема неузгодженість окремих його ланок. Досліджено вплив державного втручання на ефективність функціонування галузі та цінову ситуацію на ринку цукру. Обґрунтовано пропозиції підвищення дієвості державних цінових регуляторів у цукробуряковому комплексі України: удосконалення законодавчо-нормативних положень з питань цінової політики держави, забезпечення системності цього процесу.

Ключові слова: ціна, ціноутворення, державне регулювання, цукрові буряки, цукор, ринок.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 9.

Стасіневич Світлана Анатоліївна – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, доцент, кафедра біржової діяльності, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

E-mail: stasinevych@mail.ru

УДК 338.242.4:663.63+664.1

Стасіневич С. А. Механизм государственного ценового регулирования в свеклосахарном комплексе Украины

Рассмотрены инструменты государственного ценового регулирования производства и реализации сахарной свеклы и сахара в Украине, в частности квотирования выпуска сахара и поставок его на внутренний рынок страны, утверждение правительством уровня минимальных цен на отечественное сырье и сахар в пределах квоты, установление минимальных и максимальных интервенционных цен на свекловичный сахар как объект государственного ценового регулирования. Представлены результаты анализа, выполненного на базе значительного объема статистической информации, применения указанных мер в практике хозяйствования. Обнаружены недостатки механизма государственного ценового регулирования, в частности несогласованность отдельных его звеньев. Исследовано влияние государственного вмешательства на эффективность функционирования отрасли и ценовую ситуацию на рынке сахара. Обоснованы предложения повышения действенности государственных ценовых регуляторов в свеклосахарном комплексе Украины: усовершенствование законодательно-нормативных положений по вопросам ценовой политики государства, обеспечение системности этого процесса.

Ключевые слова: цена, ценообразование, государственное регулирование, сахарная свекла, сахар, рынок.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 9.

Стасіневич Світлана Анатоліївна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, доцент, кафедра биржевой деятельности, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15., Киев, 03041, Украина)

E-mail: stasinevych@mail.ru

UDC 338.242.4:663.63+664.1

Stasinevich S. A. Mechanism of State Price Regulation in Beet-Sugar Complex in Ukraine

The article considers instruments of state price regulation of production and sales of sugar beet and sugar in Ukraine, in particular, quoting sugar production and its supply to the domestic market, establishment of the level of minimum prices on domestic products and sugar within the quota by the government, and establishment of minimum and maximum intervention prices on beet sugar as an object of state price regulation. It provides results of analysis conducted on the basis of a significant volume of statistical information, and application of the said measures in the economic practice. It reveals shortcomings of the mechanism of state price regulation, in particular, lack of co-ordination between its individual links. It studies influence of the state intrusion upon effectiveness of functioning of the branch and price situation in the sugar market. It justifies proposals on increase of effectiveness of the state price regulators in the beet-sugar complex of Ukraine: perfection of the regulatory and legislative provisions on the issues of the price policy of the state and ensuring system nature of this process.

Key words: price, price formation, state regulation, sugar beet, sugar, market.

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 9.

Stasinevich Svetlana A. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Research Fellow, Associate Professor, Department of Exchange Activity, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15, Kyiv, 03041, Ukraine)

E-mail: stasinevych@mail.ru

Oleksiuk, O. I. *Ekonomika rezultatyvnosti pidpriemstva* [Business enterprise performance]. Kyiv: KNEU, 2008.

Sobkevych, O. V., Sukhorukov, A. I., and Savenko, V. H. *Restrukturyzatsiia promyslovosti Ukrainy u protsesi postkryzovoho vidnovlennia* [Industrial restructuring Ukraine in the post-crisis recovery]. Kyiv: NISD, 2011.

Shvydanenko, H. O., and Shevchuk, N. V. *Upravlinnia kapitalom pidpriemstva* [Capital management The Company]. Kyiv: KNEU, 2007.

Shevchuk, N. V. "Fundamentalno-vartisnyi pidkhdid do vyznachennia efektyvnosti upravlinnia resursamy pidpriemstva" [Fundamentally-cost approach to determine the effectiveness of enterprise resource]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*, no. 5(50) (2011): 179-185.

Teplova, T. V. *Investitsionnye rychnagi maksimizatsii stoinosti kompanii. Praktika rossiyskikh predpriiaty* [Investment leverage to maximize the company's value. The practice of Russian enterprises]. Moscow: Vershina, 2006.

Vsesvitnia orhanizatsiia vyrobnykiv stali. Ofitsiinyi sait. <http://www.worldsteel.org>

Volkov, D. *Teoriia tsennostno-orientirovannogo menedzhmenta: finansovyy i bukhgalterskiy aspekty* [The theory of value-based management: the financial and accounting aspects]. SPB.: Vysshaia shkola menedzhmenta SpbGU, 2008.

"World economic outlook April 2011 Tensions from the Two-Speed Recovery Unemployment, Commodities, and Capital Flows, International monetary fund." <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/pdf/text.pdf>

УДК 338.242.4:663.63+664.1

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО ЦІНОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ЦУКРОБУРЯКОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

СТАСІНЕВИЧ С. А.

УДК 338.242.4:663.63+664.1

Стасіневич С. А. Механізм державного цінового регулювання в цукробуряковому комплексі України

Розглянуто інструменти державного цінового регулювання виробництва та реалізації цукрових буряків і цукру в Україні, зокрема квотування випуску цукру та поставок його на внутрішній ринок країни, затвердження урядом рівня мінімальних цін на вітчизняну сировину та цукор у межах квоти, встановлення мінімальних і максимальних інтервенційних цін на буряковий цукор як об'єкт державного цінового регулювання. Представлено результати аналізу, виконаного на базі значного обсягу статистичної інформації, застосування вказаних заходів у практиці господарювання. Виявлено недоліки механізму державного цінового регулювання, зокрема неузгодженість окремих його ланок. Досліджено вплив державного втручання на ефективність функціонування галузі та цінову ситуацію на ринку цукру. Обґрунтовано пропозиції підвищення дієвості державних цінових регуляторів у цукробуряковому комплексі України: удосконалення законодавчо-нормативних положень з питань цінової політики держави, забезпечення системності цього процесу.

Ключові слова: ціна, ціноутворення, державне регулювання, цукрові буряки, цукор, ринок.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 9.

Стасіневич Світлана Анатоліївна – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, доцент, кафедра біржової діяльності, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

E-mail: stasinevych@mail.ru

УДК 338.242.4:663.63+664.1

Стасіневич С. А. Механизм государственного ценового регулирования в свеклосахарном комплексе Украины

Рассмотрены инструменты государственного ценового регулирования производства и реализации сахарной свеклы и сахара в Украине, в частности квотирования выпуска сахара и поставок его на внутренний рынок страны, утверждение правительством уровня минимальных цен на отечественное сырье и сахар в пределах квоты, установление минимальных и максимальных интервенционных цен на свекловичный сахар как объект государственного ценового регулирования. Представлены результаты анализа, выполненного на базе значительного объема статистической информации, применения указанных мер в практике хозяйствования. Обнаружены недостатки механизма государственного ценового регулирования, в частности несогласованность отдельных его звеньев. Исследовано влияние государственного вмешательства на эффективность функционирования отрасли и ценовую ситуацию на рынке сахара. Обоснованы предложения повышения действенности государственных ценовых регуляторов в свеклосахарном комплексе Украины: усовершенствование законодательно-нормативных положений по вопросам ценовой политики государства, обеспечение системности этого процесса.

Ключевые слова: цена, ценообразование, государственное регулирование, сахарная свекла, сахар, рынок.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 9.

Стасіневич Світлана Анатоліївна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, доцент, кафедра биржевой деятельности, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15., Киев, 03041, Украина)

E-mail: stasinevych@mail.ru

UDC 338.242.4:663.63+664.1

Stasinevich S. A. Mechanism of State Price Regulation in Beet-Sugar Complex in Ukraine

The article considers instruments of state price regulation of production and sales of sugar beet and sugar in Ukraine, in particular, quoting sugar production and its supply to the domestic market, establishment of the level of minimum prices on domestic products and sugar within the quota by the government, and establishment of minimum and maximum intervention prices on beet sugar as an object of state price regulation. It provides results of analysis conducted on the basis of a significant volume of statistical information, and application of the said measures in the economic practice. It reveals shortcomings of the mechanism of state price regulation, in particular, lack of co-ordination between its individual links. It studies influence of the state intrusion upon effectiveness of functioning of the branch and price situation in the sugar market. It justifies proposals on increase of effectiveness of the state price regulators in the beet-sugar complex of Ukraine: perfection of the regulatory and legislative provisions on the issues of the price policy of the state and ensuring system nature of this process.

Key words: price, price formation, state regulation, sugar beet, sugar, market.

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 9.

Stasinevich Svetlana A. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Research Fellow, Associate Professor, Department of Exchange Activity, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15, Kyiv, 03041, Ukraine)

E-mail: stasinevych@mail.ru

Питання поєднання на оптимальній основі ринкових засад функціонування галузі та державного втручання в діяльність цукробурякового підкомплексу та ринку цукру України активно вивчалися відомими вченими та практиками: О. Багатеренком, П. Борщевським, О. Зайцем, М. Коденською, В. Слюсарем, В. Рибачуком, О. Шпичаком та іншими [1 – 6]. *Мета* даної статті – аналіз інструментів державного цінового регулювання виробництва та реалізації цукрових буряків і цукру та впливу на ефективність роботи складових підкомплексу в Україні на сучасному етапі.

Основними законодавчими актами, що визначають державні підходи до формування системи державних регуляторів в бурякоцукровому підкомплексі АПК України, є Закони України «Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру» від 17 червня 1999 р.

№ 758-XIV та «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24 червня 2004 р. № 1877-IV. Перший закон передбачає щорічне визначення Кабінетом Міністрів України розміру поставок цукру на внутрішній ринок і мінімальних цін на цукрові буряки – нижньої межі ціни при укладанні угод купівлі-продажу для виробництва цукру в межах квоти «А» та цукор цієї квоти. Цей процес започаткований ще в 2000 р. (табл. 1) [7].

Другим названим законом цукор розглядається як один із об'єктів державного цінового регулювання, на який встановлюються мінімальна та максимальна інтервенційні ціни, що слугують ціновими індикаторами, які є підставою для прийняття рішення про здійснення товарної та фінансової інтервенцій з боку держави в особі Аграрного Фонду України [8].

Таблиця 1

Мінімальні ціни на цукрові буряки, що поставляються для виробництва цукру квоти «А» та цукор цієї квоти в Україні, грн/т

Маркетинговий рік ¹	Назва та реквізити регулюючого підзаконного акту (постанови Кабінету Міністрів України)	Мінімальна ціна ²	
		Буряки	Цукор
2000/2001	Про деякі питання державного регулювання виробництва і реалізації цукру від 2 червня 2000 р., № 868	139	2000
2001/2002	Деякі питання державного регулювання виробництва і реалізації цукру з буряків урожаю 2001 року від 1 березня 2001 р., № 201	165	2370
2002/2003	Деякі питання державного регулювання виробництва і реалізації цукру від 15 лютого 2002 р., № 142	165	2370
з 1 листопада до 31 грудня 2002 р.	Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 15 лютого 2002 р. № 142 від 28 жовтня 2002 р. № 1628	165	2050
2003/2004	Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру від 25 грудня 2002 р., 3 1977 р.	165	2370
2004/2005	Деякі питання державного регулювання виробництва і реалізації цукру від 4 лютого 2004 р. № 117	165	2370
2005/2006	Про встановлення граничного розміру квоти та мінімальної ціни на виробництво і реалізацію цукру у період з 1 вересня 2005 р. до 1 вересня 2006 р. від 13 квітня 2005 р. № 289	170	2370
з 21 грудня 2005 р. до 31 серпня 2006 р.	Розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 грудня в 2005 р. № 554-р «Про закупівлю Аграрним фондом цукру до державного продовольчого резерву»	170	2850
2006/2007	Про заходи щодо державного регулювання виробництва і реалізації цукру та цукрових буряків від 20 лютого 2006 р. № 171	195	2850
2007/2008	Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру та цукрових буряків від 7 березня 2007 р. № 404	170	2500
2008/2009	Про державне регулювання виробництва цукру та цукрових буряків у період з 1 вересня 2008 р. до 1 вересня 2009 р. від 23 січня 2008 р. № 20	170	2500
2009/2010	Про внесення зміни у додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 30 вересня 2009 р. № 1094 від 4 лютого 2009р. № 63 Про державне регулювання виробництва цукру і цукрових буряків в період з 1 вересня 2009 р. до 1 вересня 2010 р.	258	3750
2010/2011	Про державне регулювання виробництва цукру та цукрових буряків у період з 1 вересня 2010 р. до 1 вересня 2011 р. від 3 лютого 2010 р. № 96	350	5100
2011/2012	Про державне регулювання виробництва цукру та цукрових буряків у період з 1 вересня 2011 р. до 1 вересня 2012 р. від 2 березня 2011 р. № 179	407	5100
2012/2013	Про державне регулювання виробництва цукру та цукрових буряків у період з 1 вересня 2012 р. до 1 вересня 2013 року від 11 квітня 2012 р. № 290	408	4900

¹ Маркетинговий рік розпочинається 1 вересня поточного і закінчується 31 серпня наступного.

² З податком на додану вартість (ПДВ).

У країні здійснюється квотування випуску цукру для задоволення потреб внутрішнього ринку – затверджується квота «А» виробництва цукру. Граничний розмір квоти «А» встановлюється постановами Кабінету Міністрів України, починаючи з 2000/2001 маркетингового року. Квота «А» відображає потребу населення держави в солодкому продукті. Профільне міністерство (наразі Міністерство аграрної політики та продовольства України) здійснює розподіл квоти між цукровими заводами на відповідний сезон цукроваріння. Як правило, розподіл квоти здійснювався між більшою кількістю підприємств, ніж фактично їх приступало до роботи, особливо в останній період. Так, у 2008 р. розподіл квоти був здійснений між 104 цукровими заводами, а фактично працювало 70 підприємств, у 2009 р. квота виробництва цукру була виділена спочатку 70 заводам, потім ця кількість була скоригована до 64, на практиці функціонувало 56 заводів, і лише в 2010 р. квоту отримали 73 підприємства і фактично «пропущено» 73 заводи, у 2011 та 2012 рр. відповідно планувалось функціонування 80 і 78 цукрових заводів, а фактично працювало менше: 77 і 63 підприємств.

На жаль, було кілька років, в які власне виробництво цукру не забезпечувало задоволення квоти. Два останні роки українські заводи виробляють цукру понад встановлену урядом квоту. У 2011 р. випуск цукру перевищив квоту на 25%, аналогічно в 2012 р. вироблено бурякового цукру на 21% понад квоту «А» (рис. 1).

Крім того, у зв'язку з членством України в СОТ у рахунок наповнення даної квоти заліковується цукор, випущений із імпортованого на пільгових умовах цукру-сирцю – Постановою Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2008 р. № 1125 «Про використання цукру, виробленого з цукру-сирцю з тростини, що ввезений в Україну в межах встановленої тарифної квоти» цей обсяг цукру враховується під час визначення обсягу граничного розміру щорічної квоти поставки цукру на внутрішній ринок. Міністерство економіки (нині Міністерство економічного розвитку і торгівлі) України зокрема на 2010 р. встановило квоту на ввіз в Україну цукру-сирцю

з тростини із пільговою ставкою мита (2% проти 50% на загальних засадах) на рівні 267,8 тис. тонн. Із імпортованої сировини в 2010 р. могло б бути забезпечено виробництво 262 тис. т цукру білого, але було ввезено лише 231,7 тис. т цукру-сирцю, що дало можливість виробити 224 тис. т білого цукру. У попередньому, 2009 р., імпорт цукру-сирцю тростинного в межах тарифної квоти становив лише 39,4 тис. т. У 2011 р. за даними асоціації «Укрцукор» з посиланням на інформацію Держмитслужби України обсяг використання квоти імпорту тростинного цукру-сирцю склав 231,2 тис. т. У 2012 р. до України було ввезено лише 0,2 тис. т цукру-сирцю.

Таким чином, у цукробуряковому підкомплексі законодавчо і на практиці існує квотування поставок продукції на внутрішній ринок, хоча нагальної потреби в цьому не було, оскільки, як правило, квотується виробництво і реалізація продукції з метою обмеження поставок її на ринок. В умовах сьогодення цю задачу для України також слід вважати неактуальною, хоча в 2012/2013 маркетинговому році досягнуто перевиробництва цукру в країні, але вже в наступному 2013 р. очікується скорочення площ посівів цукрових буряків до 350 тис. га проти 455 тис. га в 2012 р., а отже і зменшення обсягів випуску цукру.

На вимогу Світової організації торгівлі Україна «позбавила себе права» на експорт цукру, виключивши із Закону України «Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру» положення про встановлення квоти «В» (граничний розмір поставки цукру за межі України за міжнародними договорами) і «С» (цукор, вироблений понад квоти «А» і «В» і призначений для реалізації виключно за межами країни). Єдиний і останній раз квота «В» була встановлена на 2006/07 (Постанова Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо державного регулювання виробництва і реалізації цукру та цукрових буряків» від 20 лютого 2006 р. № 171). Проте 30 листопада 2006 р. був прийнятий Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру» № 403-V, який



Рис. 1. Забезпечення потреби внутрішнього ринку України цукром вітчизняного виробництва (квота «А»)

відмінив встановлення державою квоти «В» і «С» з дня вступу України до СОТ.

Закон України «Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру» встановлює, що мінімальна ціна на цукрові буряки визначається з урахуванням базисної цукристості, на рівні, який забезпечує прибутковість їх виробництва із застосуванням щомісячних індексів інфляції. Проте, як свідчать рівні, належного індексування розміру встановленої мінімальної ціни на продукцію не здійснювалось жодного року попри значні показники інфляційних процесів в країні в окремі роки.

Фактична середня ціна реалізації цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами в 2011 р. становила 519 грн/т (без ПДВ) – на 46% вище мінімальної, перерахованої за встановленою шкалою з урахуванням цукристості, яка становила 16,6% при базисному рівні 16 (356 грн/т), у 2012 р. – 427 грн/т (на 24% вище мінімального рівня з урахуванням якості коренеплодів, при тому, що фактична дигестія буряків у цьому році дорівнювала 16,1% – 343 грн/т) [9]. Отже, регуляторний ціновий процес у буряківництві «відстає» від фактичної цінової ситуації на ринку вітчизняного сировинного забезпечення виробництва цукру.

Під час заготівлі цукрових буряків цукровими заводами значна частина солодких коренеплодів надходить на переробні підприємства на давальницьких засадах. У період 2000 – 2012 рр., за даними Державної служби статистики України, частка цукрових буряків, переданих сільськогосподарськими підприємствами на переробку цукровим заводам, коливалась від 30 до 55%, а господарства населення переважно поставляють цукрові на заводи за давальницькою схемою – питома вага «давальноницьких» буряків в особистих селянських господарствах досягає 90%. Але ця кількість цукрової сировини взагалі не підпадає під дію державного регуляторного механізму шляхом затвердження рівня мінімальної ціни.

За розглянутих умов цукрове буряківництво до 2009 р. функціонувало практично на межі збитковості: у 2001 р. рентабельність цукрових буряків, вирощених у сільськогосподарських підприємствах, становила лише 1,5%, у 2007 р збитковість дорівнювала 11,1% і лише в останні роки, переважно в умовах відносного скорочення обсягів виробництва солодких коренеплодів, цукробуряківництво було досить вигідним: у 2009 р. рентабельним на 37% (при валовому зборі 10 млн т проти 15,6 млн т у 2001 р. і 22,4 млн т у 2006 р.), у 2011 р. досягнуто також 36,5% прибутковості (табл. 2).

Фактичні ціни реалізації цукру в країні суттєво вищі мінімальних лише в останні роки (2010 – 2012 рр.) (рис. 2).

У сезон 2012 р. переробки цукрових буряків, за даними «Укрцукор», витрати на виробництво 1 т цукру дорівнювали в середньому 7 тис. грн/т, а середня ціна, за якою цукор реалізувався цукровими заводами (у співставних умовах – без ПДВ) склала 4,9 тис. грн/т, тобто вироблений цукор підприємства збувають собі в збиток.

Впливовим інструментом урегулювання цінової ситуації на ринку цукру могли б стати державні інтервенційні та заставні операції. Для послаблення зростання цін уряд України в останні роки прийняв ряд постанов про державні інтервенції на внутрішньому ринку цукру з боку Аграрного фонду. Проте, у зв'язку з дефіцитом бюджетних коштів обсяги цих операцій були незначними і тому слабо впливали на кон'юнктуру цукрового ринку.

Для проведення інтервенційних операцій на цукор як об'єкт державного цінового регулювання державою в особі Міністерства аграрної політики і продовольства України встановлюються мінімальні та максимальні ціни (табл. 3).

Таким чином, рівень державних інтервенційних цін на цукор значно вищий мінімальних цін для товаровиробників, що наносить збиток інтересам останніх. Причому рівень останніх більшою мірою враховує реальну цінову ситуацію на внутрішньому ринку.

Світова практика уже досить тривалий час використовує на аграрному ринку такий механізм страхування своїх товаровиробників від загрозового зниження ринкових цін, як заставні закупівлі продукції. Проведення заставних закупок продукції у виробників, впровадження заставних цін є одним з прикладів формування дієвого економічного механізму регулювання ринку.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства, станом на 1 січня 2011 р. в Аграрному фонді зберігалось внаслідок закупівель цукру в 2010 р. 79 тис. т продукції, а обсяг поповнення державного продовольчого резерву склав 54 тис. т. Постановою Кабінету Міністрів України від 26 січня 2011 р. № 66 затверджено обсяг державного інтервенційного фонду в 2011/2012 маркетинговому році з бурякового цукру-піску в розмірі 247, 6 тис. т. Станом на 1 березня 2012 р. наявні ресурси цукру в Аграрному фонді склала 183 тис. т, у тому числі закуплені в 2011 р. – 113 тис. т. На 2013/2014 р. з метою створення передумов для здійснення Аграрним

Таблиця 2

Економічна ефективність виробництва та реалізації цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами України

Показник/Рік	2001	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Валовий збір ¹ , млн т	15,6	22,4	17,1	13,4	10,0	13,7	18,7	18,3
Середня ціна реалізації (без ПДВ), грн/т ²	139,1	186,0	157,6	218,9	409,9	478,5	519,2	426,8
Рентабельність виробництва і реалізації, ³ %	1,5	11,1	-11,1	7,3	37,0	16,7	36,5	н. д.

¹ Загальне виробництво в Україні – форма статпостереження 29-сг.

² За даними Держкомстату України – форма статпостереження 21-заг.

³ За даними Держкомстату України – форма статпостереження 50-сг.

фондом товарних інтервенцій у цілях стабілізації цінової ситуації на ринку цукру уряд затвердив мінімальний обсяг формування державного інтервенційного фонду з цукру 355, 6 тис. т, що відповідає вимогам Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» (20% фонду споживання за попередній маркетинговий рік).

кону України «Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру» наявності цукру (подання суб'єктами підприємницької діяльності, які виробляють цукор і зберігають його для подальшої реалізації, здійснюють оптову чи роздрібну торгівлю цукром, декларації про обсяг цукру, що перебуває у їх власності), то по суті – це також елемент впливу держави на цінову ситуацію на

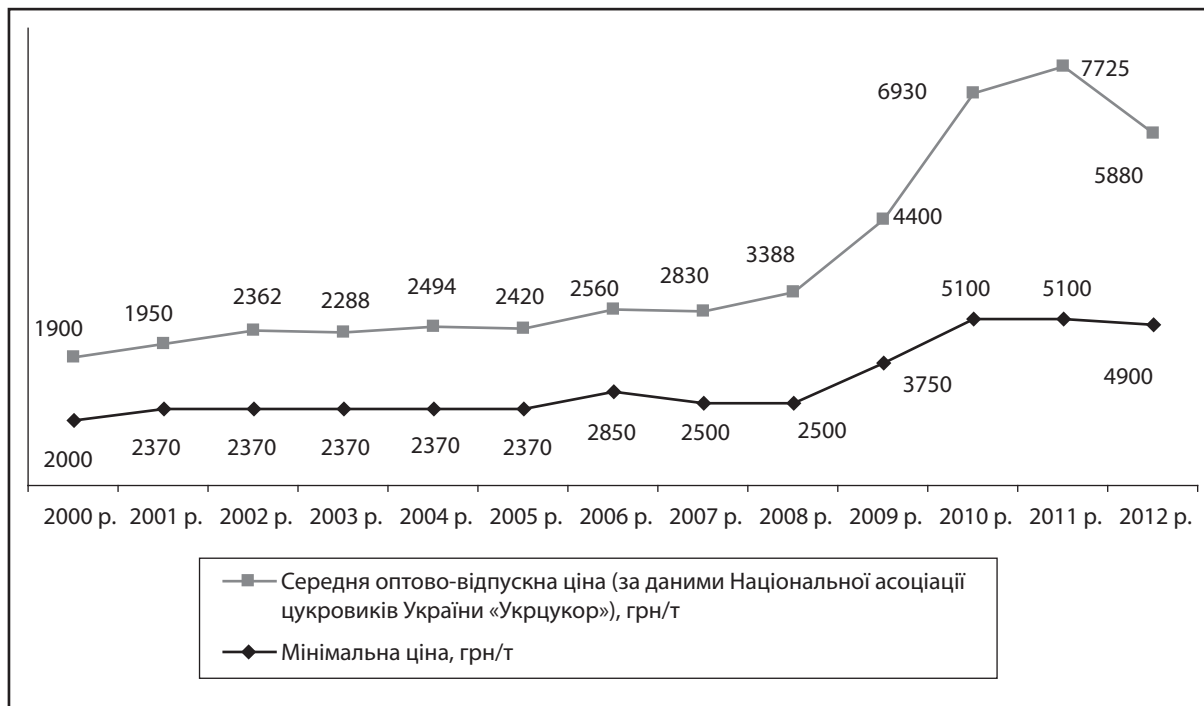


Рис. 2. Динаміка цін на цукор на внутрішньому ринку України

Таблиця 3

Інтервенційні ціни на цукор-пісок (буряковий) в Україні, грн/т (з урахуванням ПДВ)

Маркетинговий рік	Наказ Міністерства аграрної політики і продовольства України	Мінімальна ціна	Максимальна ціна
2010/2011	від 23 лютого 2010 № 78 із змінами від 04 червня, 21 липня, 15 вересня 2010 р.	6700	7700
2011/2012	від 10 лютого 2011 р. № 17 із змінами від 22 червня 2011 р. № 217	7700	8500
2011/2013	від 14 березня 2012 р. № 125	6000	6800

Згідно з Порядком декларування зміни оптово-відпускнух цін на продовольчі товари, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України №1222 від 17 жовтня 2007 р. введено декларування суб'єктами господарювання зміни оптово-відпускнух цін на цукор-пісок. Сутність механізму цього декларування полягає в тому, що декларуванню підлягають зміни оптово-відпускнух цін на цукор у разі, коли такі ціни збільшуються протягом місяця більш як на 1 відсоток. Але, наприклад, в окремі періоди в силу фактичного повального прогресуючого зростання цін здійснювати таке декларування ускладнено – на практиці це може спричинити «зупинку» ринку, що породить штучний дефіцит продукції, а отже новий виток цінової напруги.

Щодо законодавчих вимог іншого декларування на ринку цукру – декларування у відповідності до За-

ринку, оскільки йдеться про регулювання обсягу пропозиції продукції – одного з основних факторів формування ринкової ціни.

ВИСНОВКИ

1. Законодавчо-нормативні положення з питань державного, зокрема цінового регулювання, у цукробуряковій галузі України в значній частині не виконувалися на практиці, крім того, потребують удосконалення.

2. Значний сегмент ринку цукрових буряків і цукру взагалі не підпадає під дію механізму державного регулювання ціноутворення, отже, державні регуляторні важелі послаблюються і не є достатньо ефективними.

3. На практиці у зв'язку з дефіцитом державних коштів, колізіями положень нормативних документів, відсутністю системності, протиріччям управлінських

рішень механізми державної підтримки цукробурякового комплексу, інтервенційних і заставних операцій з цукром не реалізовувались на належному дієвому рівні. Так, вочевидь доречно усунути подвійне різнорівне за суб'єктом і розміром регулювання цін на цукор, а саме: виключити можливість про відокремлене встановлення мінімальних цін на цукор згідно із Законом України «Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру». Доречним також слід вважати скасування щорічної тарифної квоти Світової організації торгівлі на везення в Україну цукру-сирцю з тростини.

4. Не зважаючи на різнопланові спроби державного стабілізаційного врегулювання цінової ситуації цукрового ринку, останні роки відзначились різкими коливаннями: стрімким зростанням і падінням цін на цукор.

5. Для забезпечення цінового регулювання цукрового ринку, захисту споживача, недопущення соціальної напруги в результаті економічно не обгрунтованих узгоджувальних дій великих виробників – учасників цього ринку щодо цінової політики, з метою попередження ажіотажного попиту необхідно активізувати створення державних запасів цукру для проведення впливових державних товарних інтервенцій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Багатеренко О. С.** Ринок цукру та організація його виробництва // Цукор України. – 1993. – № 4. – С. 8 – 11.
2. **Заец А. С.** Сахарная промышленность в Украине: становление, развитие, реструктуризация. – К. : Наукова думка. – 2001. – 327 с.
3. Система організаційно-економічних механізмів функціонування основних агропродовольчих підкомплексів рослинництва України / О. М. Шпичак, О. В. Боднар., І. В. Кобута та ін. / За ред. О. М. Шпичака. – К : ЗАТ «Нічлава», 2009. – 406 с.
4. Ціноутворення в процесі реформування агропромислового комплексу України / За ред. О. М. Шпичака. – К. : ІАЕ УААН. – 2002. – 499 с.
5. Цукробурякове виробництво України: проблеми відродження, перспективи розвитку / П. Т. Саблук, М. Ю. Коденська, В. І. Власов та ін. / За ред. П. Т. Саблука, М. Ю. Коденської. – К. : ННЦ «ІАР». – 2007. – 390 с.
6. **Шпичак О. М.** Економічні взаємовідносини сільськогосподарських підприємств із сферою заготівель і переробки технічних культур / О. М. Шпичак. – К. : Урожай, 1987. – 152 с.
7. Про державну підтримку сільського господарства України : Закон України № 1877-IV від 24 червня 2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
8. Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру : Закон України № 758-XIV від 17 червня 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
9. Постанова Кабінету Міністрів України від 2 червня 2000 р. № 868 «Про затвердження Порядку визначення мінімальних цін на цукрові буряки і цукор» [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.rada.gov.ua

REFERENCES

Bahaterenko, O. S. "Rynok tsukru ta orhanizatsiia ioho vyrobnytstva" [The sugar market organization and its production]. *Tsukor Ukrainy*, no. 4 (1993): 8-11.

[Legal Act of Ukraine] (2004). <http://www.rada.gov.ua>

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://www.rada.gov.ua>

[Legal Act of Ukraine] (2000).

Sabluk, P. T., Kodenska, M. Yu., and Vlasov, V. I. *Tsukroburiakove vyrobnytstvo Ukrainy: problemy vidrodzhennia, perspektyvy rozvytku* [Sugar beet production in Ukraine: problems of revival, the outlook for]. Kyiv: NNTs IAR, 2007.

Shpychak, O. M. *Ekonomichni vzaiemvidnosyny silskohospodarskykh pidpriemstv iz sferoiu zahotivel i pererobky tekhnichnykh kultur* [The economic relationship between agricultural enterprises with the sphere of procurement and processing of crops]. Kyiv: Urozhai, 1987.

Shpychak, O. M., V Bodnar, O., and Kobuta, I. V. *Systema orhanizatsiino-ekonomichnykh mekhanizmiv funktsionuvannia osnovnykh ahroprodovolchyykh pidkompleksiv roslynnytstva Ukrainy* [The system of organizational and economic mechanisms of the major agro-food crop subsectors Ukraine]. K: Nichlava, 2009.

Tsinoutvorennia v protsesi reformuvannia ahropromyslovoho kompleksu Ukrainy [Pricing in the process of reforming the agriculture of Ukraine]. Kyiv: IAE UAAAN, 2002.

Zaets, A. S. *Sakharnaia promyshlennost v Ukrainie: stanovlenie, razvitie, restruktoryzatsiia* [Sugar industry in Ukraine: the emergence, development and restructuring]. Kyiv: Naukova dumka, 2001.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

ГОЛОВАЧОВА О. С.

УДК 338.43

Головачова О. С. Проблеми та перспективи розвитку інфраструктури аграрного ринку України

У статті проведено комплексне дослідження проблем розвитку усіх складових аграрної інфраструктури, таких як елементи оптової торгівлі (товарні біржі, оптові ринки, торгові дома, ярмарки, аукціони), підприємства роздрібної реалізації продукції АПК (міські та сільські ринки, магазини роздрібної торгівлі, підприємства громадського харчування), транспортні підприємства, складські господарства, підприємства зв'язку, органи стандартизації, сертифікації, фінансові установи, науково-дослідні інститути, освітні та інформаційні установи, та визначено пріоритети державної регуляторної політики у цій сфері. Обґрунтована актуальність дослідження інфраструктурної складової як інструменту ефективної комунікації між суб'єктами аграрного ринку, правильне належне використання якого приводить до зменшення операційних витрат аграрних підприємств і, у результаті, веде до підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках і поступового розвитку сільського господарства. Запропоновано комплексне визначення аграрної інфраструктури, проаналізовано основні проблеми, що гальмують розвиток інфраструктури АПК України, обґрунтовано пріоритетні напрями реформування комплексних елементів інфраструктури АПК.

Ключові слова: аграрний ринок, інфраструктура, зовнішня торгівля продукцією АПК, біржова торгівля.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Головачова Ольга Сергіївна – аспірантка, кафедра міжнародної економіки, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Kioto, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: ellady@ukr.net

УДК 338.43

UDC 338.43

Головачёва О. С. Проблемы и перспективы развития инфраструктуры аграрного рынка Украины

Golovacheva O. S. Problems and Prospects of Development of Infrastructure of the Agrarian Market in Ukraine

В статье проведено комплексное исследование проблем развития всех составляющих аграрной инфраструктуры, таких как элементы оптовой торговли (товарные биржи, оптовые рынки, торговые дома, ярмарки, аукционы), предприятия розничной реализации продукции АПК (городские и сельские рынки, магазины розничной торговли, предприятия общественного питания), транспортные предприятия, складские хозяйства, предприятия связи, органы стандартизации, сертификации, финансовые учреждения, научно-исследовательские институты, образовательные и информационные учреждения, и определены приоритеты государственной регуляторной политики в этой сфере. Обоснована актуальность исследования инфраструктурной составляющей как инструмента коммуникации между субъектами аграрного рынка, правильное надлежащее использование которого приводит к уменьшению операционных расходов аграрных предприятий и, в результате, ведет к повышению конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках и постепенному развитию сельского хозяйства. Предложено комплексное определение аграрной инфраструктуры, проанализированы основные проблемы, тормозящие развитие инфраструктуры АПК Украины, обоснованы приоритетные направления реформирования комплексных элементов инфраструктуры АПК.

The article conducts a complex study of the problems of development of all components of the agrarian infrastructure, such as elements of wholesale trade (commodity exchanges, wholesale markets, trading houses, fairs and auctions), enterprises of retail trade of agro-industrial products (city and rural markets, retail outlets, and public catering companies), transportation companies, warehouses, communication companies, bodies of standardization and certification, financial establishments, research and development institutes, and educational and information establishments, and identifies priorities of the state regulatory policy in this sphere. It justifies urgency of the study of the infrastructural component as a means of communication between subjects of the agrarian market, correct and proper use of which results in reduction of operation expenses of agrarian companies and, as a result, leads to increase of competitiveness of domestic products in domestic and foreign markets and gradual development of agriculture. It offers a complex definition of the agrarian infrastructure, analyses main problems that hinder development of the infrastructure of the agro-industrial complex of Ukraine, and justifies priority directions of reformation of complex elements of infrastructure of the agro-industrial complex.

Key words: agrarian market, infrastructure, foreign trade of agro-industrial products, stock exchange trade.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 9.

Ключевые слова: аграрный рынок, инфраструктура, внешняя торговля продукцией АПК, биржевая торговля.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Головачёва Ольга Сергеевна – аспирантка, кафедра международной экономики, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Kioto, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: ellady@ukr.net

Golovacheva Olga S. – Postgraduate Student, Department of International Economy, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: ellady@ukr.net

Аграрна сфера була і залишається однією з найбільш перспективних галузей вітчизняної економіки. Наявність родючих земель і сільськогосподарських традицій, сприятливі кліматичні умови, а також значний кадровий потенціал створюють передумови для ефективного розвитку АПК, спрямованого на задоволення внутрішнього попиту та нарощування обсягів експорту.

Однією з основних проблем розвитку агропромислового комплексу України є нерозвиненість його інфраструктурної складової. Це унеможливає ефективні комунікації між суб'єктами аграрного ринку, призводить до зростання операційних витрат аграрних підприємств, і, у результаті, веде до зниження конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках і поступового занепаду сільського господарства.

Проблеми розвитку інфраструктури аграрного сектора досліджуються у роботах багатьох вітчизняних вчених, зокрема П. Т. Саблука, О. М. Шпичака, Б. Й. Пасхавера, О. Д. Гудзинського, О. Г. Шпикуляка, М. М. Артуса, І. І. Лотоцького, Д. А. Міщенко, Г. Ю. Міщука, О. О. Шмиги та ін. У працях представлених авторів значна увага приділяється оцінці окремих елементів аграрної інфраструктури та їх впливу на розвиток АПК України. Значний інтерес до проблем розвитку інфраструктури АПК спостерігається останнім часом і на найвищому рівні: в Україні прийнято ряд нормативно-правових актів, основну увагу в яких приділено розробці напрямів розвитку аграрної інфраструктури. Втім, на нашу думку, необхідним є проведення комплексного дослідження проблем розвитку усіх складових аграрної інфраструктури та визначення пріоритетів державної регуляторної політики у цій сфері.

Цілями даної статті є: формування комплексного визначення аграрної інфраструктури, визначення основних проблем, що гальмують розвиток інфраструктури АПК України, обґрунтування пріоритетних напрямів реформування інфраструктури АПК.

Ефективність функціонування агропромислового сектора економіки та рівень його інтеграції в міжнародну торгівлю значною мірою залежить від стану його інфраструктурної складової. При цьому мова йде не лише про установи оптової торгівлі чи транспортні компанії, з якими найчастіше ототожнюють інфраструктуру АПК, – важливе значення для аграрного ринку України має також функціонування спеціалізованих фінансових, освітніх, інформаційних та юридичних інститутів. Звужене трактування аграрної інфраструктури є істотною проблемою вітчизняної науки та практики, оскільки не дозволяє комплексно підійти до розв'язання існуючих проблем та обумовлює фрагментарність регуляторної політики держави.

Розглядаючи підходи вітчизняних науковців, можна зазначити, що найбільш комплексними є підходи до визначення аграрної інфраструктури, запропоновані П. Саблуком та О. Шмигою. Зокрема, П. Саблук вважає, що ринкова інфраструктура АПК – це система підприємств, організацій, закладів виробничої та невиробничої сфер, які покликані обслуговувати товаровиробників, створювати умови для своєчасного і безперервного нарощування обсягів пропозиції продукції на ринку. Вона представлена підприємствами й організаціями, які виконують такі функції: оптової торгівлі, транспортування, зберігання, комунікаційного зв'язку, стандартизації, сертифікації, цінового моніторингу, інформаційної служби [1]. Недоліком даного визначення є невіднесення до інфраструктури АПК закладів освіти, а також фінансових установ, спроможних забезпечити кредитування аграрних підприємств.

О. Шмига визначає інфраструктуру АПК як сукупність допоміжних ланок і установ, які забезпечують ефективне функціонування аграрної економіки. До інфраструктури АПК автор відносить установи оптової торгівлі (товарні біржі, оптові ринки, торгові доми, ярмарки, аукціони), підприємства роздрібною реалізації

продукції АПК (міські та сільські ринки, магазини роздрібною торгівлі, підприємства громадського харчування), транспортні підприємства, складські господарства, підприємства зв'язку, органи стандартизації, сертифікації, фінансові установи, науково дослідні інститути [2]. На нашу думку, автор впритул наблизилася до комплексного визначення інфраструктури аграрного ринку, проте до її складових доцільно долучити освітні та інформаційні установи (рис. 1).

Доцільність дослідження усіх елементів інфраструктури аграрного ринку в комплексі пояснюється необхідністю врахування взаємозв'язків між її елементами у процесі розробки державної регуляторної політики АПК, оскільки вдосконалення лише окремих складових аграрної інфраструктури не справить очікуваного ефекту на розвиток галузі. Наприклад, розвиток транспортної інфраструктури потребує значних коштів, а отже необхідним є одночасне стимулювання фінансових інститутів, що здійснюють кредитування аграрних підприємств. Розвиток інституцій оптової торгівлі потребує, по-перше, формування адекватних вимог ринку засобів інформування його учасників про появу нових посередницьких структур і можливість співпраці з ними, а, по-друге, підготовки кваліфікованих фахівців, спроможних працювати у сфері аграрного бізнесу та відстоювати його інтереси при здійсненні ЗЕД. Розвиток закладів аграрної освіти потребує, у свою чергу, збільшення кількості аграрних підприємств, що формуватимуть попит на висококваліфікованих працівників і сприятимуть розвитку аграрної науки в Україні.

На сьогодні в Україні жоден з елементів аграрної інфраструктури не відповідає вимогам сучасного бізнесу. Найбільш гостро, на наш погляд, стоїть проблема нерозвинутості інфраструктури оптової торгівлі, і, зокрема, біржових інституцій, що у країнах Європи були і залишаються основною ланкою оптової торгівлі аграрною продукцією.

Протягом останніх років спостерігається зменшення кількості аграрних бірж в Україні (починаючи з 2010 р. їх в Україні функціонує 25, у той час як у 2004 р. було 34, у 2009 – 30), при чому загальна кількість товарних бірж в Україні щорічно зростає (табл. 1). На нашу думку, подібна ситуація може свідчити не про занепад біржової торгівлі як такої, а радше про неналежне функціонування аграрних бірж, про низьку ефективність державної регуляторної політики та неспроможність уряду стимулювати розвиток даного інфраструктурного елемента.

Втім, попри зменшення кількості аграрних бірж в Україні, протягом останніх років частка продукції, що реалізується на них, постійно зростає: темпи зростання обсягів реалізації сільськогосподарської продукції через аграрні біржі, починаючи з 2005 р., переважають темпи зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції (рис. 2).

Необхідно зауважити, що зростання обсягів біржової торгівлі пояснюється введенням державою обов'язкової біржової реєстрації експортних контрактів. Проте, навіть попри це, дана тенденція є, безумовно, позитивною, оскільки свідчить про цивілізаційний по-

ступ аграрного ринку України, підвищення рівня його конкурентності, посилення вимог до якості продукції, що виготовляється українськими аграріями.

Втім, активізація торгівлі сільськогосподарської продукцією через товарні біржі не вирішує основної проблеми АПК України, що полягає у неможливості збуту рядовими виробниками сільськогосподарської продукції (приватними господарствами) вирощеної продукції за прийнятними цінами. Доступ до товарних бірж на сьогодні мають лише акредитовані аграрні підприємства, які у більшості не виступають виробниками сільськогосподарської продукції. У той самий час, невеликі господарства все ще реалізують продукцію за вкрай низькими цінами, що призводить до низької ефективності сільського господарства, занепаду сільських місцевостей, перекваліфікації населення і, в результаті, здороження продукції АПК та зниження рівня її конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Вирішенням даної проблеми, на нашу думку, може стати розвиток оптових ринків сільськогосподарської продукції, на яких будь-який приватний підприємець матиме можливість реалізувати власну продукцію не за ціноюпосередника, а за ціною вільного ринку.

На сьогодні в Україні функціонує понад 350 оптових ринків сільськогосподарської продукції, втім, такі, що наближаються до європейських стандартів, є: «Столичний» (м. Київ), «Шувар» (м. Львів), «Копань» (м. Херсон), ринок живої худоби «Чарівник» (Київська область) [3].

На нашу думку, формування сучасних оптових ринків, на яких будуть створені умови для відвантаження та зберігання сільськогосподарської продукції, сприятиме, у першу чергу, перетворенню агровиробників у повноправних суб'єктів ринку, що позитивно позначиться на якості вітчизняної продукції.

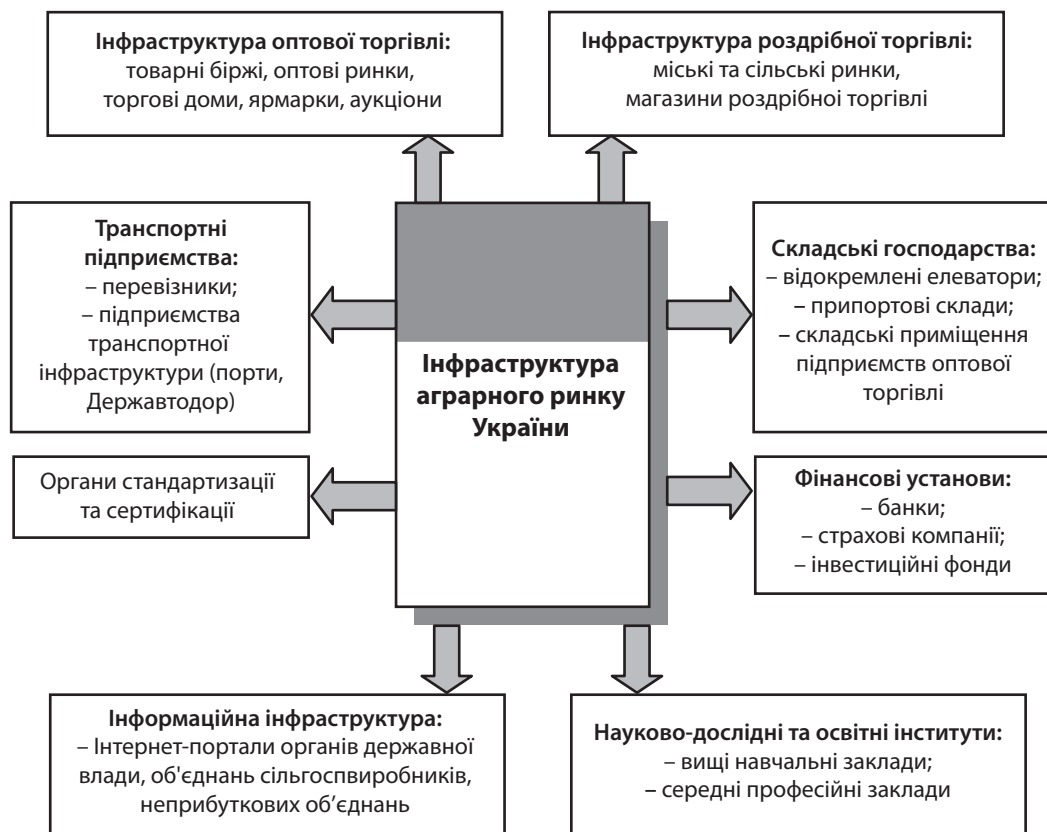


Рис. 1. Інфраструктура аграрного ринку України

Таблиця 1

Динаміка кількості товарних бірж в Україні у 2000 — 2011 рр.

Товарна біржа	2000 р.	2004 р.	2005 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Усього	339	464	439	484	510	537
Універсальні	88	119	115	103	106	106
Товарні та товарно-сировинні	146	227	244	318	341	368
Агропромислові	28	34	30	26	25	25
Інші	77	84	50	37	38	38

Джерело: Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

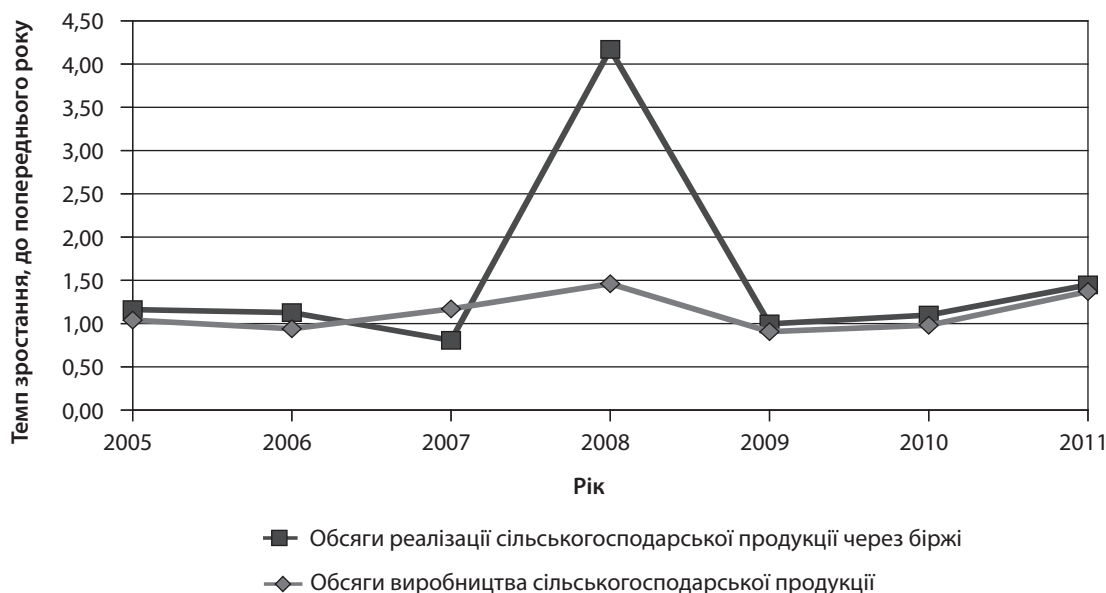


Рис. 2. Динаміка обсягів виробництва та біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією у 2005 – 2011 рр.

Джерело: розраховано за даними Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

Поряд з необхідністю розвитку інституцій оптової торгівлі вкрай необхідною є активізація фінансових установ у сфері кредитування агробізнесу. Адекватний доступ до коротко-, середньо- та довгострокових фінансових ресурсів є критично важливим для сільськогосподарських підприємств України. У всьому світі сільське господарство стає все більш капіталомістким, проте, за винятком деяких недавніх позитивних зрушень, сільське господарство України повною мірою не відповідає цій тенденції.

Ситуація, що склалася нині в Україні, не дозволяє сільгоспвиробникам вийти з кризи, що пов'язано з тим, що у переважній більшості вони просто не мають фінансових ресурсів для фінансування будь-яких нововведень: купівлю нової аграрної техніки, більш якісних добрив, нових видів рослин. Виробники сільськогосподарської продукції, з одного боку, не мають власних ресурсів для підвищення ефективності господарської діяльності, а з іншого, – через відсутність спеціальних програм кредитування аграріїв позбавлені можливості залучити кредитні кошти. Причому мова йде навіть не про кредити з мінімальними відсотками: середньостатистичний селянин не має можливості отримати кредит в українських банках через відсутність у нього чіткого бізнес-плану, професійної освіти у сфері управління аграрним бізнесом, а також нестабільне фінансове положення.

На нашу думку, вирішення проблеми залучення коштів для фінансування агробізнесу криється насамперед у підвищенні кваліфікації українських аграріїв. Жодна фінансова установа, навіть попри наявність державних програм, не надаватиме кредити без впевненості щодо можливості їх повернення. Та й фінансування ризикових проектів урядом не можна назвати в умовах, що склалися, виваженим кроком. З огляду на це, важливого значення набуває вдосконалення освітньої складової інфраструктури АПК України.

На сьогодні в Україні є 18 вищих навчальних закладів і понад 100 технікумів та ліцеїв, що готують аграріїв [4]. Втім, більшість з них готують спеціалістів широкого профілю у сфері економіки та управління, хоча на нинішньому етапі необхідним є формування висококваліфікованих спеціалістів, обізнаних саме зі специфікою ведення агробізнесу, особливостями експорту агропродукції, механізмами реалізації та збуту сільськогосподарської продукції всередині країни. На нашу думку, лише за умови формування в Україні кваліфікованих кадрів у сфері управління підприємствами АПК можливим стане розвиток агрокредитування, що, у свою чергу, приведе до підвищення ефективності сільгоспвиробництва.

Окрім підготовки фахівців у сфері управління агробізнесом, необхідною є також державна підтримка науково-дослідних інститутів, що займатимуться інноваційними розробками у сфері сільськогосподарства. В Україні ще з радянських часів функціонують дослідні інститути, втім, їх розробки не впроваджуються в Україні: частково вони комерціалізуються за кордоном, частково взагалі не знаходять практичного застосування. Таким чином, ситуація, що склалася, обумовлює залежність аграрного сектора України від зарубіжних виробників сільськогосподарського устаткування, добрив тощо. З огляду на це, державна політика має бути сьогодні спрямована на підтримку науково-дослідних інституцій та сприяння їх інтеграції з суб'єктами агробізнесу.

Значною проблемою ринку АПК України, що особливо негативно впливає на експортні можливості вітчизняних аграріїв, є нерозвиненість інфраструктури у сфері стандартизації та сертифікації продукції.

За даними Європейської Асоціації бізнесу, в Україні положення про технічні бар'єри торгівлі традиційно були ключовими перепонами в торгівлі. Кабінет Міністрів України прийняв вже понад 30 технічних нормативних актів, що складуть основу для нового підходу до стандартизації та сертифікації в Україні. Ці приписи

передбачають технічні положення щодо правил маркування харчових продуктів, які базуються на відповідній Директиві ЄС. Іншим важливим кроком є прийняття в кінці 2010 р. Закону «Про державний ринковий нагляд», що закладає систему нагляду за безпекою продуктів харчування. Цей закон був доповнений положеннями про відповідальність за неякісну продукцію та загальну безпечність продукції, що були відповідно прийняті в кінці 2010 та в середині 2011 р.

Проте процес гармонізації національних стандартів з міжнародними іде доволі повільно: на сьогодні гармонізовано менш ніж третину національних стандартів [5].

Застосування застарілих стандартів і дублювання повноважень суттєво збільшує витрати на експорт продукції АПК в Україні. Наприклад, для того, щоб доставити фуражне зерно від елеватора всередині країни до порту, торгівельна компанія має отримати три окремі сертифікати, кожен з яких передбачає власну процедуру отримання зразків та тестування. Ветеринарний сертифікат видається місцевим ветеринарним інспектором і затверджується регіональним відділенням ветеринарної служби, карантинний сертифікат видається Державною інспекцією сільського господарства Міністерства аграрної політики та продовольства. Після проходження усіх процедур сертифікації співробітники митниці можуть зажадати додаткових перевірок будь-якого з сертифікатів, наприклад, наполягати на проходженні додаткового фітосанітарного тестування. Така система є коштовною та неефективною.

Кожен окремий етап у цій процедурі займає багато часу. Окрім того, продукція тестується на відповідність національним або застарілим радянським стандартам, які не відповідають вимогам на міжнародних ринках. Тому доки тривають зайві процедури тестування та сертифікації, експортер контактує з міжнародним акредитованим контролером, який проводить тестування та сертифікацію відповідно до тих стандартів, які висуває кінцевий споживач. Це вимагає додаткових витрат, що зменшує ефективність експорту агропродукції з України [5].

З огляду на існування зазначених проблем, система сертифікації та стандартизації в Україні має бути модифікована: доцільним є приведення вітчизняних стандартів до вимог світового ринку, а також спрощення процедури отримання дозволів і ліцензій на експорт продукції АПК.

Поряд із розглянутими вище елементами інфраструктури аграрного ринку важливе значення для його розвитку має інформаційна складова. Мова йде про створення дієвих механізмів поширення інформації про будь-які зміни на ринку сільського господарства (коливання кон'юнктури, зміни у нормативно-правових актах, створення нових інститутів оптової торгівлі тощо).

Доступ до інформації щодо ринку сільськогосподарської продукції на сьогодні утруднений: сайти Міністерства аграрної політики та продовольства, Спілки аграріїв України, Комітету олійних і зернових культур Європейської бізнес-асоціації не надають повної інформації щодо аграрного ринку України. Це ускладнює діяльність виробників сільськогосподарської продукції, змушуючи

їх приймати управлінські рішення, не підкріплені адекватною інформацією про стан зовнішнього середовища.

Таким чином, здійснений аналіз засвідчив, що стан інфраструктури справляє значний вплив на розвиток вітчизняного ринку аграрної продукції, та, зокрема, неможливість реалізації експортного потенціалу АПК. З огляду на це, необхідним є вдосконалення усіх елементів інфраструктури аграрного ринку України у комплексі, з урахуванням внутрішніх взаємозв'язків між ними.

Державна регуляторна політика має бути спрямована, у першу чергу, на формування кадрового потенціалу АПК, оскільки лише за умов наявності висококваліфікованих спеціалістів, обізнаних зі специфікою агробізнесу, здійснення реформ у сфері АПК матиме очікувані наслідки.

Важливе значення для розвитку АПК України матиме також реформування його фінансової інфраструктури. За умов існування когорти спеціалістів, спроможних ефективно використовувати кредитні кошти та спрямовувати їх на розвиток малого та середнього бізнесу у сфері сільського господарства, прийняття державних програм щодо пільгового кредитування аграріїв приведе до поступового піднесення села та створить підвалини для подальшої інтеграції безпосередньо сільгоспвиробників у зовнішню торгівлю продукцією АПК.

На наступному ієрархічному рівні має, на наш погляд, знаходитися питання вдосконалення інфраструктури оптової торгівлі і, зокрема, оптових ринків. Створення оптових ринків в усіх областях України, а також забезпечення комунікацій між ними, дозволить підвищити ефективність збуту сільськогосподарської продукції всередині країни, а також приведе до підвищення рівномірності розподілу доходів від експорту продукції АПК між виробниками та посередниками.

В Україні сьогодні прийнято низку нормативно-правових актів, у яких визначаються напрями розвитку інфраструктури аграрного ринку, втім, більшість з них носять переважно декларативний характер та не реалізуються повною мірою через відсутність належного фінансування. Ті заходи, які все-таки впроваджуються у життя, через їх фрагментарний характер не дають очікуваного ефекту, що провокує розмови про неефективність державної регуляторної політики. На нашу думку, лише за умов реалізації заходів безперервно та у чіткій послідовності державна регуляторна політика у сфері АПК може привести до реальних позитивних зрушень у даній сфері.

ВИСНОВКИ

Здійснений аналіз засвідчив, що інфраструктура компонента відіграє виключне значення у розвитку аграрного ринку України. Інститути оптової та роздрібно-торгівлі, органи державної влади та неурядові організації, що здійснюють контроль за станом ринку, інформують його учасників про відповідні зміни, займаються сертифікацією та стандартизацією продукції, науково-дослідні та освітні заклади, підприємства транспорту та складування, фінансові установи, що у сукупності формують інфраструктуру аграрного ринку, забезпечують його безперебійне функціонування,

створюють передумови для активізації бізнес-процесів та сприяють інтеграції України в систему міжнародних аграрних відносин.

Сьогодні в Україні існує низка проблем розвитку інфраструктури аграрного ринку України. До них належать звужене трактування сутності інфраструктури і, як наслідок, фрагментарність державної регуляторної політики у цій сфері, відсутність ресурсів для фінансування позитивних зрушень і неготовність основних суб'єктів ринку для сприйняття прогресивних нововведень, низька зацікавленість великих аграрних підприємств, спроможних лобювати власні інтереси, у стрімкому розвитку інфраструктури оптової торгівлі, що призводить до гальмування даного процесу в Україні. Для вирішення зазначених проблем необхідною є докорінна зміна підходів до розвитку аграрної інфраструктури, оскільки за збереження поверхового ставлення уряду до існуючих проблем розв'язати їх у найближчій перспективі не вдасться.

Необхідним є формування кадрового потенціалу, спроможного розвивати малий і середній бізнес у сфері сільського господарства. Доти, доки доходи від експорту продукції АПК залишатимуться у розпорядженні посередницьких структур замість того, щоб спрямовуватися на розвиток сільськогосподарського виробництва, жоден з регуляторних заходів держави не досягне поставленої мети. З огляду на це першочерговим кроком держави має стати вдосконалення освітньої інфраструктури АПК для підготовки кваліфікованих спеціалістів у сфері управління аграрним бізнесом.

Необхідним є також реформування фінансової інфраструктури для забезпечення аграріям доступу до кредитних ресурсів. Поряд із цим доцільно і надалі активно розвивати заклади оптової торгівлі, зокрема у традиційно сільськогосподарських регіонах, для забезпечення сільгоспвиробників можливістю збувати власну продукцію за ринковими цінами. Реалізація заходів державної підтримки у визначеній послідовності сприятиме розвитку АПК України та реалізації його експортних можливостей. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції : практичний посібник / За ред. П. Т. Саблука. – К. : ІАЕ УААН, 2000. – 556 с.
2. Шмига О. О. Формування ефективної інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Серія: Економіка. – 2005. – № 18. – С. 185 – 188.
3. Трецов М. М. Розвиток інфраструктури аграрного ринку в регуляторному середовищі держави як один з основних шляхів підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 73 – 82.
4. Аграрні навчальні заклади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://e-educat.info/show_fs_edu_res.php?fs_id=1&s=1&l=2
5. Перетворення сільського господарства України на рушійну силу економічного зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eba.com.ua/sites/default/files/files/comm_files/grain/EBA_Grain_Strategy_230112.pdf

6. Сайт державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

7. Закон України «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції» № 1561-VI від 25.06.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1561-17>

8. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової програми створення оптових ринків сільськогосподарської продукції» № 1447-р від 19.11.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1447-2008-p>.

9. Закон України «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції» № 2735-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2735-17>

REFERENCES

“Ahrarni navchalni zaklady Ukrainy” [Agricultural schools of Ukraine]. http://e-educat.info/show_fs_edu_res.php?fs_id=1&s=1&l=2

Formuvannia ta funktsionuvannia rynku ahropromyslovoi produktsii [Formation and functioning of agricultural products]. Kyiv: ІАЕ УААН, 2000.

[Legal Act of Ukraine] (2009). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1561-17>

[Legal Act of Ukraine] (2008). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1447-2008-p>.

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2735-17>

Shmyha, O. O. “Formuvannia efektyvnoi infrastruktury rynku silskohospodarskoi produktsii” [Building an effective infrastructure of agricultural markets]. *Naukovi zapysky Ternopilskoho derzhavnogo pedahohichnoho universytetu im. V. Hnatiuka*, no. 18 (2005): 185-188.

Sait derzhavnogo komitetu statystyky. www.ukrstat.gov.ua
Treshchov, M. M. “Rozvytok infrastruktury aharnoho rynku v rehuliatornomu seredovyschchi derzhavy iak odyn z osnovnykh shliakhiv pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ahrarykh pidpriemstv” [Development of agricultural market infrastructure in the regulatory environment of the state as one of the main ways to improve the competitiveness of agricultural enterprises]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 24 (2009): 73-82.

ОСНОВНІ УМОВИ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ

ЦИГАН Р. М., КРАВЧЕНКО А. О.

УДК 338.436.33.71:330.341.1

Циган Р. М., Кравченко А. О. Основні умови розвитку агропромислового комплексу України на інноваційній основі

Стаття присвячена вирішенню існуючих проблем інноваційного розвитку агропромислового комплексу України. Автори роблять висновок, що постійний та безперервний інноваційний розвиток АПК є найважливішою складовою процвітання та ефективності сільськогосподарського виробництва. У статті визначено основні умови інноваційного розвитку сільського господарства України. Обґрунтовано значення завершення земельної реформи та створення ринку землі; фінансування агропромислового комплексу; розвитку науково-технічної діяльності. Широке застосування інновацій є найбільш дієвим і ефективним засобом вирішення соціально-економічних завдань АПК. У подальшому дослідження необхідно спрямовувати на пошук нових інноваційних підходів в управлінні сільськогосподарськими підприємствами.

Ключові слова: земельна реформа, фінансування, науково-технічна діяльність, інноваційний розвиток, агропромисловий комплекс.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

Циган Райса Миколаївна – старший викладач, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського (вул. Першотравнева, 20, Кременчук, 39600, Україна)

E-mail: chab@sat.poltava.ua

Кравченко Антон Олександрович – студент, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського (вул. Першотравнева, 20, Кременчук, 39600, Україна)

E-mail: kidnamedcudi@inbox.ru

УДК 338.436.33.71:330.341.1

UDC 338.436.33.71:330.341.1

Цыган Р. Н., Кравченко А. А. Основные условия развития агропромышленного комплекса Украины на инновационной основе
Статья посвящена решению существующих проблем инновационного развития агропромышленного комплекса Украины. Авторы делают вывод, что постоянное и непрерывное инновационное развитие АПК является важнейшей составляющей процветания и эффективности сельскохозяйственного производства. В статье определены основные условия инновационного развития сельского хозяйства Украины. Обосновано значение завершения земельной реформы и создания рынка земли; финансирования агропромышленного комплекса; развития научно-технической деятельности. Широкое применение инноваций является наиболее действенным и эффективным средством решения социально-экономических задач АПК. В дальнейшем исследование необходимо направлять на поиск новых инновационных подходов в управлении сельскохозяйственными предприятиями.

Ключевые слова: земельная реформа, финансирование, научно-техническая деятельность, инновационное развитие, агропромышленный комплекс.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

Цыган Раиса Николаевна – старший преподаватель, Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского (ул. Первомайская, 20, Кременчуг, 39600, Украина)

E-mail: chab@sat.poltava.ua

Кравченко Антон Александрович – студент, Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского (ул. Первомайская, 20, Кременчуг, 39600, Украина)

E-mail: kidnamedcudi@inbox.ru

Tsygan R. N., Kravchenko A. A. Main Conditions of Development of Agro-Industrial Complex of Ukraine on an Innovation Basis

The article is devoted to solution of the existing problems of innovation development of the agro-industrial complex of Ukraine. The authors make a conclusion that permanent and continuous innovation development of the agro-industrial complex is one of the most important components of prosperity and effectiveness of agricultural production. The article identifies main conditions of innovation development of agriculture in Ukraine. It justifies significance of completion of the land reform and creation of the land market; financing the agro-industrial complex; and development of scientific and technical activity. It states that wide application of innovations is the most effective means of solution of socio-economic tasks of the agro-industrial complex. It concludes that further research should be directed at the search for new innovation approaches in managing agricultural companies.

Key words: land reform, financing, scientific and technical activity, innovation development, agro-industrial complex.

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

Tsygan Raisa N. – Senior Lecturer, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University (vul. Pershotravneva, 20, Kremenchuk, 39600, Ukraine)

E-mail: chab@sat.poltava.ua

Kravchenko Anton A. – Student, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University (vul. Pershotravneva, 20, Kremenchuk, 39600, Ukraine)

E-mail: kidnamedcudi@inbox.ru

Уданий час аграрний сектор економіки України опинився перед системним викликом, який полягає у необхідності оновлення науково-інформаційної, технічної, технологічної бази АПК на якісно новій основі, перед потребою встановлення якісно нового інноваційного рівня розвитку. Необхідний перехід до прогресивних технологій і форм ведення аграрного виробництва, прискорене наближення до світових досягнень у цій галузі, перехід до механізмів державної підтримки, залучаючи всі потенційно здатні бізнеси АПК у процеси науково-технічного розвитку та досягнення ними конкурентоспроможного рівня.

Наукові розробки проблем інноваційного розвитку знайшли своє віддзеркалення у працях багатьох сучасних економістів, зокрема В. Іванова [1], Е. Крилатих [2], П. Саблука [3], Л. Федулової [4], О. Шубравської [5] та багатьох інших.

Основною метою виступає спрямування АПК України на інноваційний шлях розвитку і підвищення на цій основі темпів зростання виробництва, економічної ефективності та конкурентоспроможності українських товаровиробників, що дозволяють забезпечити продовольчу безпеку України. Для досягнення поставленої мети необхідне створення умов інноваційного розвитку АПК (рис. 1).

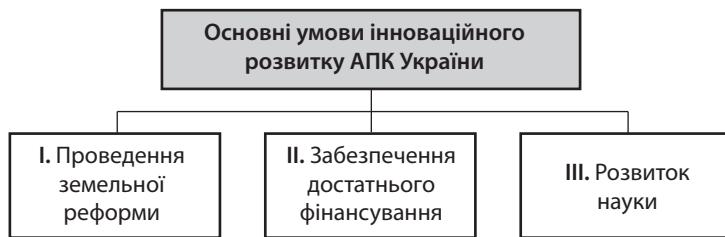


Рис. 1. Основні умови інноваційного розвитку АПК України

Джерело: розробка авторів.

I. Інвестиційну привабливість сільськогосподарської галузі України підсилить проведення реформ і формування ринку землі. Основна суть змін до земельного законодавства включає в себе два ключові аспекти:

1. Після скасування мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення викуп землі у населення дозволить виключно державі (у державну власність) з подальшим наданням в оренду ефективним фермерським господарствам через прозорі аукціони. Такий підхід забезпечить можливість державним органам контролювати: збереження родючості ґрунтів; системність і раціональність сівозмін; планування продовольчої безпеки держави; запровадження новітніх технологій; забезпечення сталого розвитку АПК; зменшення рівня безробіття в сільській місцевості; підтримку і розвиток соціальної інфраструктури сільської місцевості; тощо.

Земельна реформа також обумовлена двома важливими чинниками. Перший і головний – істотне збільшення надходжень в бюджет від сплати як орендної плати за землю, так і інших податків пов'язаних із виплатою заробітної плати сільським жителям прийнятим на роботу на новостворені нові робочі місця. Другий чинник – населення України в своїй більшості категорично не сприймає введення вільного обігу земель сільгосппризначення, а тому відчуження таких земель у будь-який інший спосіб, ніж продаж державі, викличе вкрай негативне ставлення землевласників до запропонованої урядом земельної реформи.

2. Другий аспект полягає у встановленні норм землекористування. Світовий досвід розвитку АПК свідчить що найбільш ефективним є саме фермерські господарства з невеликою кількістю земель, що обробляються. Максимальна загальна площа землі, яку пропонується надавати землекористувачу в оренду, не може перевищувати 1 тис. га. Цей підхід дозволить запобігти можливій монополізації і знищенню конкуренції на значних територіях, розв'язати на користь селян проблему концентрації земель в руках одного землевласника, забезпечити сільським жителям робочі місця і реальні доходи через фермерство.

Для розвитку ринкових земельних відносин визначальним є інститут приватної земельної власності, становлення якого в Україні проходить повільніше, ніж по інших видах власності. Динаміку процесу приватизації земельного фонду України демонструє *табл. 1, рис. 2*.

Аналізуючи статистичні дані бачимо, що у 2000 р. більша частина сільськогосподарських угідь були шляхом паювання передані з колективної в приватну форму земельної власності. У результаті на початок 2008 р.

51% територій України знаходився в приватній власності. Закон передбачає розділення загальнодержавної земельної власності на державну і комунальну, але цей розділ ще не проведений. Сьогодні фонд приватизованих земель в Україні майже повністю складається з сільськогосподарських угідь. У приватній власності знаходиться 83% ріллі й садів, і не набагато більше третини природних кормових угідь. Несільськогосподарських земель процес приватизації торкнувся незначною

мірою. У цій частині земельного фонду в приватну власність перейшло лише 400 тис. га, або 2,5%, хоча закон дозволяє продаж цієї категорії земель, а в державному бюджеті навіть розписані доходи від такого продажу. Імовірно, що приватизація несільськогосподарських земель прискориться після розділення державної і комунальної земельної власності, але поки майже 99% приватної земельної власності – сільськогосподарські угіддя [6].

Таблиця 1

Земельний фонд України за формами власності

Рік	Форма земельної власності		
	Державна, тис. га	Приватна, тис. га	Колективна, тис. га
1995	55149	1498	3718
1996	36311	1925	22119
1997	33142	2447	24737
1998	30701	3090	26563
1999	30097	3394	26864
2000	29266	4327	26762
2001	30167	29109	1079
2002	30027	29807	521
2003	29872	30178	305
2004	29797	30326	232
2005	29671	30543	141
2006	29596	30642	117
2007	29550	30704	101
2008	29577	30794	84
2009	29292	30986	76,3

Джерело: Дані Державного комітету України із земельних ресурсів.

Ця частина національного багатства була передана новим власникам безоплатно, тобто неринковим шляхом, але наявність великої приватної земельної власності з правом її продажу (тимчасово відкладеним мораторієм) слід розглядати як створення первинного ринку землі. При формуванні і розвитку вторинного земельного ринку збільшуватиметься число землевласників, які купили землю, тобто землеволодіння стане частиною інвестиційного процесу. Світовий досвід свідчить, що саме інвестиційне землеволодіння забезпечує найбільш ефективне використання і найбільшу капіталізацію земельних ресурсів. Курс на розвиток сімейного фермерського господарства вимагає обмеження надмірного зо-

середження земельних угідь в руках окремих фізичних або юридичних осіб. Правова норма, згідно з якою земельна власність повинна бути місцем проживання і роботи її власника, – ефективний захід запобігання утворенню дуже великих землеволодінь (латифундій), що функціонують на найменшій сільськогосподарській праці. Одночасно прагнення до конкурентоспроможності сімейних ферм спонукають до оптимізації їх розмірів до рівня, відповідного можливостям сучасних технологій. Тому світовий досвід свідчить про необхідність обережного і поступового процесу концентрації сільськогосподарських угідь з метою збільшення землекористування середньої сімейної ферми.

у *Великобританії* немає спеціалізованої системи аграрних кредитів і фермерські господарства підтримуються за допомогою державних субсидій. Частка державних субсидій у вартості продукції сільського господарства становить більше чверті та є однією з найбільших у світі, галузь добре організовано. Малопродуктивні землі вилучають із сільськогосподарського землекористування та використовують під будівництво або лісонасадження, скорочують площі орних земель (за постійного зростання врожайності), багато земель відводять під численні парки, садиби, живоплоти.

У *Німеччині* діє програма стимулювання інвестицій, що дає змогу знизити процентну ставку на 4% для

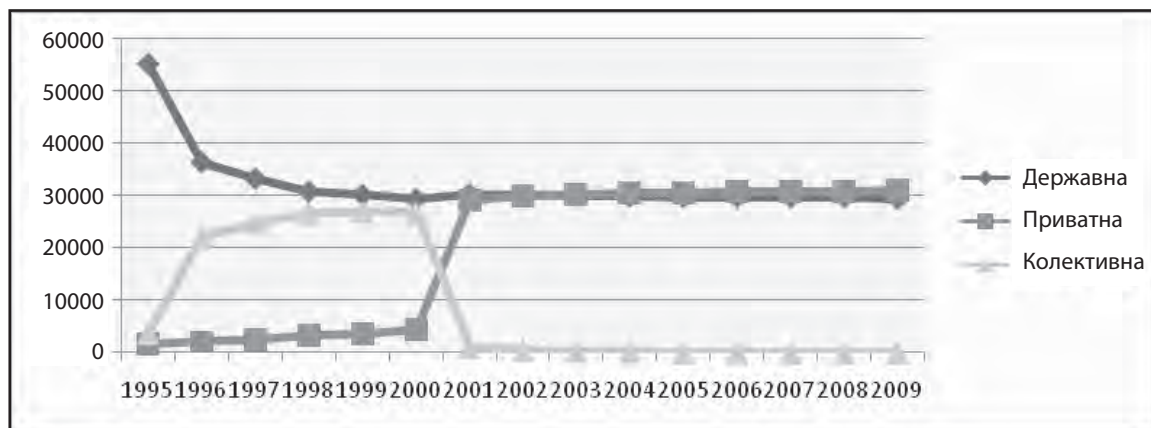


Рис. 2. Динаміка та розподіл земельного фонду по формах власності

Для забезпечення належного доступу сільськогосподарських товаровиробників до ринку фінансових ресурсів передбачається створення Державного земельного фонду, функціонування якого забезпечить впровадження іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки.

II. Державний земельний іпотечно-інвестиційний банк (ДЗІІБ) здійснюватиме кредитування сільгоспвиробників під заставу їхніх земельних ділянок за умови рефінансування Національним банком Державного земельного (іпотечного) банку під облікову ставку НБУ (7,5%) та ставки банку у розмірі 1,5%, кредитування аграріїв за середньо- та довгостроковими кредитами може становити не більше 9% річних, навіть без щорічного виділення коштів державного бюджету для здешевлення залучених кредитів [7].

Посилення ролі Аграрного фонду у фінансовій підтримці зерновиробництва передбачає його фінансування з державного спеціального фонду, загального фонду та доходів від розміщення облігацій внутрішньої державної позички. Прогноз фінансування Аграрного фонду надано в *табл. 2*.

В умовах ринкової економіки, як свідчить досвід розвинених країн Західної Європи, ефективність агропромислового виробництва і розвиток сільських територій значною мірою залежить від державного регулювання і підтримки. В аграрному секторі країн із розвинутою економікою функціонує система сільськогосподарського кредитування. Система фінансування аграрного сектора в різних країнах має свою специфіку. Наприклад,

довгострокових кредитів. Відсоток за кредит в іпотечних банках становить 6 – 8,5%. За оцінками економістів і даними статистики, у різних країнах у різні періоди підвищення продуктивності забезпечувало від 40 до 90% економічного зростання. Так, наприклад, у Німеччині діє загальновідомий досвід післявоєнного розвитку, яка завдяки високим темпам продуктивності належить до економічних лідерів світу.

Фермери *Франції* одержують субсидії на підвищення ефективності виробництва, поліпшення умов життя, під виведення орних земель із сільськогосподарського виробництва, на підтримку родючості земель, компенсаційні виплати за роботу в районах із несприятливими природними умовами.

Важливе місце в кредитній системі західних країн посідають кооперативні банки. Уперше вони почали функціонувати у Німеччині у вигляді кредитозберігальних сільських кооперативів.

Таблиця 2

Прогноз фінансування Аграрного фонду (млрд грн)

№ з/п	Джерело	Рік				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Спец. фонд	2,2	3,0	4,0	5,0	6,0
2	Облігації ВДП	5,0	9,0	10,0	10,0	10,0
3	Загальний фонд	0,8	1,0	1,0	1,5	2,0
Разом		8,0	13,0	15,0	16,5	18,0

III. Сільськогосподарська наука тривалий час функціонує в умовах впливу на неї негативних факторів. У цих умовах науково-технічна діяльність в АПК буде ґрунтуватися на: довгостроковому прогнозі техніко-технологічного розвитку галузей АПК, визначенні комплексу перспективних для галузей і економіки в цілому інноваційних проектів з упором на можливості застосування в широких масштабах; вдосконалення структури і управління державним сектором сільськогосподарської науки; широкому розвитку інтеграції наукового та освітнього потенціалів, підтримки формування базових кафедр провідних вузів в науково-дослідних інститутах, галузевих наукових лабораторій у вузах, створення науково-освітніх центрів, у тому числі дослідницьких університетів; розвитку інститутів використання та правової охорони результатів наукових досліджень і розробок [8].

Націленість на модернізацію та інноваційний розвиток покладено в основу реформування вищої освіти і науки України. У цьому зв'язку в квітні 2011 р. прийнято розпорядження Кабінету Міністрів України № 279 «Про схвалення Концепції реформування і розвитку аграрної освіти та науки» [9]. Головною проблемою модернізації наукової бази Національної академії аграрних наук України (далі НААН) є недофінансування її потенціалу. Враховуючи незначні можливості вирішення цієї проблеми через державний бюджет, НААН націлюється на більш повну мобілізацію внутрішніх резервів для цих цілей. Основною метою оптимізації чисельності установ і організацій НААН є саме: переорієнтування використання фінансування на створення інноваційної продукції (табл. 3).

Таблиця 3

Кількість наукових установ підприємств і організацій НААН

Назва	Станом на 01.01.2011 р.	Стан після проведення реорганізації
Усього установ, підприємств, організацій НААН	123	86
у т. ч.:		
Інститути – Національні наукові центри	10	10
Інститути галузеві та зональні	53	34
Дослідні станції	40	35
Інші	20	7
Усього працюючих, тис. осіб	12,4	8,7

Кабінетом Міністрів України підтримано ініціативу керівництва НААН по залученню в Академію близько 0,5 млрд дол. США державних і приватних інвестицій в найближчі 2-3 роки через створення спільних підприємств з виробництва інноваційної продукції.

Вжиті заходи Уряду сьогодні дозволяють Академії пропонувати Уряду стратегію розвитку окремих галузей агропромислового комплексу через розробку відповідних галузевих програм. У цьому році вже розроблені програми «Зерно України», «Масложировий комплекс», «Від-

роджене скотарство», завершується розробка програм: «Овочівництво», «Садівництво», «Виноградарство», «Цукровий буряк», «Мережа аграрних оптових ринків».

ВИСНОВКИ

Запропоновані основні умови інноваційного розвитку сільського господарства України є пріоритетними і вимагають якнайскорішого втілення в життя. Особливого значення надано завершенню земельної реформи та створенню ринку землі; фінансуванню агропромислового комплексу; науково-технічній діяльності. Вивчення досвіду країн Західної Європи з цього питання дозволило визначити пріоритетні напрямки, які є взаємозалежними та взаємодоповнюючими. Інноваційний розвиток АПК означає його якісне реформування, яке базується на зростанні виробничих показників. Цей процес повинен забезпечуватися постійним використанням більш досконалих технологій виробництва, переробки сільськогосподарської продукції та впровадження інноваційних підходів до управління підприємствами АПК. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Іванов В.** Национальная инновационная система как институциональная основа экономики постиндустриального общества / В. Иванов // Инновации. – 2004. – № 5.
- Крылатых Э. Н.** К разработке долгосрочной концепции инновационного развития АПК РФ / Э. Н. Крылатых // Роль инноваций в развитии агропромышленного комплекса. – М. : ВИАПИ им. Никонова: «Энциклопедия российских деревень», 2008.
- Саблук П. Т.** Развитие институций усовершенствования механизму реформирования аграрного сектора экономики / П.Т. Саблук // Экономика АПК. – 2010. – № 10.
- Федулова Л.** Тенденції становлення новітнього технологічного укладу світової економіки та роль управління інтелектуальною власністю / Л. Федулова, Л. Цибульська // Экономика України. – 2011. – № 12.
- Шубравська О.** Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки України: теоретико-методологічний аспект / О. Шубравська // Экономика України. – 2012. – № 1.
- Жук В. Н.** Реформирование и развитие аграрной науки Украины: инновационный аспект / В. Н. Жук // IV Всероссийский конгресс экономистов-аграрников «Экономические проблемы модернизации и инновационного развития агропромышленного комплекса», Москва, Российский государственный аграрный университет. – МСХА им. К. А. Тимирязева, 27 – 28 октября 2011 г.
- Лайко П. А.** Інноваційні процеси в аграрному секторі економіки / П. А. Лайко, М. М. Кулієв // Экономика АПК. – 2009. – № 9. – С. 26 – 30.
- Шпикуляк О. Г.** Етапність інноваційного процесу та оцінка ефективності інноваційної діяльності / О. Г. Шпикуляк, С. В. Тивончук, О. М. Супрун // Экономика АПК. – 2011. – № 12. – С. 109 – 116.

REFERENCES

Fedulova, L., and Tsybul'ska, L. "Tendentsii stanovlennia novitnyoho tekhnolohichnoho ukladu svitovoi ekonomiky ta rol upravlinnia intelektualnoiu vlasnistiu" [Tendencies of mo-

dern technological structure of the world economy and the role of intellectual property]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 12 (2011).

Ivanov, V. "Natsionalnaia innovatsionnaia sistema kak institutsionalnaia osnova ekonomiki postindustrialnogo obschestva" [The national innovation system as the institutional basis of the economy of post-industrial society]. *Innovatsii*, no. 5 (2004).

Krylatykh, E. N. "K razrabotke dolgosrochnoy kontseptsii innovatsionnogo razvitiia APK RF" [By developing long-term concept of innovative development of the APC]. In *Rol innovatsiy v razvitiu agropromyshlennogo kompleksa*. Moscow: Entskiklopediia rossiyskikh dereven, 2008.

Laiko, P. A., and Kuliiev, M. M. "Innovatsiini protsesy v aharnomu sektori ekonomiky" [Innovation processes in the agricultural sector]. *Ekonomika APK*, no. 9 (2009): 26-30.

Shubravska, O. "Innovatsiinyi rozvytok aharnoho sektora ekonomiky Ukrainy: teoretyko-metodolohichni aspekt" [Innova-

tive development of the agricultural sector of Ukraine: theoretical and methodological aspects]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1 (2012).

Sabluk, P. T. "Rozvytok instytuttsii udoskonalennia mekhanizmu reformuvannia aharnoho sektora ekonomiky" [Development of institutional improvement of agricultural reform]. *Ekonomika APK*, no. 10 (2010).

Shpykuliak, O. H., Tyvonchuk, S. V., and Suprun, O. M. "Etapnist innovatsiinoho protsesu ta otsinka efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti" [Stages of the innovation process and evaluation of innovation]. *Ekonomika APK*, no. 12 (2011): 109-116.

Zhuk, V. N. "Reformirovanie i razvitie agrarnoy nauki Ukrainy: innovatsionny aspekt" [Reform and Development of Agrarian Sciences of Ukraine: An innovative aspect]. *Ekonomicheskie problemy modernizatsii i innovatsionnogo razvitiia agropromyshlennogo kompleksa*. Moskva: Rossiyskiy gosudarstvennyy agrarnyy universitet, 2011.

УДК 657:338

ОСОБЛИВОСТІ ВИТРАТ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЦУКРОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

ЧЕРЕШНЮК О. М.

УДК 657:338

Черешнюк О. М. Особливості витрат інноваційної діяльності в цукровій промисловості

У статті проаналізовано та обґрунтовано проблеми та концептуальні напрями класифікації витрат інноваційної діяльності в цукровій промисловості. Особливістю інноваційної діяльності є використання витрат, які окупляться лише в майбутньому, що зумовлює необхідність дослідження даної категорії. Обґрунтовано ознаки розподілу витрат за певними критеріями на основі загальних властивостей та закономірності зв'язків між ними. Багатовекторність класифікації спрямована на встановлення причинно-наслідкових зв'язків між величиною витрат і результатами діяльності. Розглянуто основні складові системи таргет-костинг та її переваги перед традиційними системами управління витратами, обґрунтовано доцільність її впровадження підприємствами цукрової промисловості. Наведений в статті розподіл витрат інноваційної діяльності за різними критеріями в цукровій промисловості необхідно проводити окремо для кожного виду продукції з урахуванням технологічних і організаційних особливостей виробництва. На етапі планування ці витрати доцільно співставляти, коригувати та на основі цього формувати одну стратегію проведення інноваційної діяльності.

Ключові слова: витрати інноваційної діяльності, цукрова промисловість, класифікація витрат інноваційної діяльності, метод таргет-костинг.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

Черешнюк Оксана Михайлівна – аспірантка, кафедра аудиту, ревізії та контролінгу, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: oksana.duda@gmail.com

УДК 657:338

Черешнюк О. М. Особенности расходов инновационной деятельности в сахарной промышленности

В статье проанализированы и обоснованы проблемы и концептуальные направления классификации расходов инновационной деятельности в сахарной промышленности. Особенностью инновационной деятельности является использование расходов, которые окупятся только в будущем, что обуславливает необходимость исследования данной категории. Обоснованы признаки распределения расходов по определенным критериям на основе общих свойств и закономерности связей между ними. Многовекторность классификации направлена на установление причинно-следственных связей между величиной расходов и результатами деятельности. Рассмотрены основные составляющие таргет-костинг и его преимущества над традиционными системами управления расходами, обоснована целесообразность его внедрения предприятиями сахарной промышленности. Приведенное в статье распределение расходов инновационной деятельности по различным критериям в сахарной промышленности необходимо проводить отдельно для каждого вида продукции с учетом технологических и организационных особенностей производства. На этапе планирования эти расходы целесообразно сопоставлять, корректировать и на основе этого формировать одну стратегию проведения инновационной деятельности.

Ключевые слова: расходы инновационной деятельности, сахарная промышленность, классификация расходов инновационной деятельности, метод таргет-костинг.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

Черешнюк Оксана Михайловна – аспирант, кафедра аудита, ревизии и контроллинга, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

E-mail: oksana.duda@gmail.com

UDC 657:338

Chereshnyuk O. M. Specific Features of Expenditures of Innovation Activity in Sugar Industry

The article analyses and justifies problems and conceptual directions of classification of expenditures of innovation activity in sugar industry. It states that one specific feature of innovation activity is the use of resources, which will pay back only in future, which justifies a necessity to study this category. It justifies features of distribution of expenditures by specific criteria on the basis of common properties and pattern of links between them. Multi-vector nature of the classification is directed at establishment of cause-and-effect relations between the value of expenditures and results of activity. The article considers main components of the target-costing and its advantages when compared to traditional systems of managing expenditures and justifies expediency of its introduction by enterprises of the sugar industry. The article shows that distribution of expenditures of innovation activity by various criteria in sugar industry should be conducted for each type of product with consideration of technological and organisational specific features of production. These expenditures have to be compared and corrected at the stage of planning and, as a result, form one strategy of carrying out innovation activity.

Key words: expenditures of innovation activity, sugar industry, classification of expenditures of innovation activity, target-costing method.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

Chereshnyuk Oksana M. – Postgraduate Student, Department of Auditing and Controlling, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

E-mail: oksana.duda@gmail.com

dern technological structure of the world economy and the role of intellectual property]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 12 (2011).

Ivanov, V. "Natsionalnaia innovatsionnaia sistema kak institutsionalnaia osnova ekonomiki postindustrialnogo obschestva" [The national innovation system as the institutional basis of the economy of post-industrial society]. *Innovatsii*, no. 5 (2004).

Krylatykh, E. N. "K razrabotke dolgosrochnoy kontseptsii innovatsionnogo razvitiia APK RF" [By developing long-term concept of innovative development of the APC]. In *Rol innovatsiy v razvitiu agropromyshlennogo kompleksa*. Moscow: Entskiklopediia rossiyskikh dereven, 2008.

Laiko, P. A., and Kuliiev, M. M. "Innovatsiini protsesy v aharnomu sektori ekonomiky" [Innovation processes in the agricultural sector]. *Ekonomika APK*, no. 9 (2009): 26-30.

Shubravska, O. "Innovatsiinyi rozvytok aharnoho sektora ekonomiky Ukrainy: teoretyko-metodolohichni aspekt" [Innova-

tive development of the agricultural sector of Ukraine: theoretical and methodological aspects]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1 (2012).

Sabluk, P. T. "Rozvytok instytuttsii udoskonalennia mekhanizmu reformuvannia aharnoho sektora ekonomiky" [Development of institutional improvement of agricultural reform]. *Ekonomika APK*, no. 10 (2010).

Shpykuliak, O. H., Tyvonchuk, S. V., and Suprun, O. M. "Etapnist innovatsiinoho protsesu ta otsinka efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti" [Stages of the innovation process and evaluation of innovation]. *Ekonomika APK*, no. 12 (2011): 109-116.

Zhuk, V. N. "Reformirovanie i razvitie agrarnoy nauki Ukrainy: innovatsionny aspekt" [Reform and Development of Agrarian Sciences of Ukraine: An innovative aspect]. *Ekonomicheskie problemy modernizatsii i innovatsionnogo razvitiia agropromyshlennogo kompleksa*. Moskva: Rossiyskiy gosudarstvennyy agrarnyy universitet, 2011.

УДК 657:338

ОСОБЛИВОСТІ ВИТРАТ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЦУКРОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

ЧЕРЕШНЮК О. М.

УДК 657:338

Черешнюк О. М. Особливості витрат інноваційної діяльності в цукровій промисловості

У статті проаналізовано та обґрунтовано проблеми та концептуальні напрями класифікації витрат інноваційної діяльності в цукровій промисловості. Особливістю інноваційної діяльності є використання витрат, які окупляться лише в майбутньому, що зумовлює необхідність дослідження даної категорії. Обґрунтовано ознаки розподілу витрат за певними критеріями на основі загальних властивостей та закономірності зв'язків між ними. Багатовекторність класифікації спрямована на встановлення причинно-наслідкових зв'язків між величиною витрат і результатами діяльності. Розглянуто основні складові системи таргет-костинг та її переваги перед традиційними системами управління витратами, обґрунтовано доцільність її впровадження підприємствами цукрової промисловості. Наведений в статті розподіл витрат інноваційної діяльності за різними критеріями в цукровій промисловості необхідно проводити окремо для кожного виду продукції з урахуванням технологічних і організаційних особливостей виробництва. На етапі планування ці витрати доцільно співставляти, коригувати та на основі цього формувати одну стратегію проведення інноваційної діяльності.

Ключові слова: витрати інноваційної діяльності, цукрова промисловість, класифікація витрат інноваційної діяльності, метод таргет-костинг.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

Черешнюк Оксана Михайлівна – аспірантка, кафедра аудиту, ревізії та контролінгу, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: oksana.duda@gmail.com

УДК 657:338

Черешнюк О. М. Особенности расходов инновационной деятельности в сахарной промышленности

В статье проанализированы и обоснованы проблемы и концептуальные направления классификации расходов инновационной деятельности в сахарной промышленности. Особенностью инновационной деятельности является использование расходов, которые окупятся только в будущем, что обуславливает необходимость исследования данной категории. Обоснованы признаки распределения расходов по определенным критериям на основе общих свойств и закономерности связей между ними. Многовекторность классификации направлена на установление причинно-следственных связей между величиной расходов и результатами деятельности. Рассмотрены основные составляющие таргет-костинг и его преимущества над традиционными системами управления расходами, обоснована целесообразность его внедрения предприятиями сахарной промышленности. Приведенное в статье распределение расходов инновационной деятельности по различным критериям в сахарной промышленности необходимо проводить отдельно для каждого вида продукции с учетом технологических и организационных особенностей производства. На этапе планирования эти расходы целесообразно сопоставлять, корректировать и на основе этого формировать одну стратегию проведения инновационной деятельности.

Ключевые слова: расходы инновационной деятельности, сахарная промышленность, классификация расходов инновационной деятельности, метод таргет-костинг.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

Черешнюк Оксана Михайловна – аспирант, кафедра аудита, ревизии и контроллинга, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

E-mail: oksana.duda@gmail.com

UDC 657:338

Chereshnyuk O. M. Specific Features of Expenditures of Innovation Activity in Sugar Industry

The article analyses and justifies problems and conceptual directions of classification of expenditures of innovation activity in sugar industry. It states that one specific feature of innovation activity is the use of resources, which will pay back only in future, which justifies a necessity to study this category. It justifies features of distribution of expenditures by specific criteria on the basis of common properties and pattern of links between them. Multi-vector nature of the classification is directed at establishment of cause-and-effect relations between the value of expenditures and results of activity. The article considers main components of the target-costing and its advantages when compared to traditional systems of managing expenditures and justifies expediency of its introduction by enterprises of the sugar industry. The article shows that distribution of expenditures of innovation activity by various criteria in sugar industry should be conducted for each type of product with consideration of technological and organisational specific features of production. These expenditures have to be compared and corrected at the stage of planning and, as a result, form one strategy of carrying out innovation activity.

Key words: expenditures of innovation activity, sugar industry, classification of expenditures of innovation activity, target-costing method.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

Chereshnyuk Oksana M. – Postgraduate Student, Department of Auditing and Controlling, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

E-mail: oksana.duda@gmail.com

Економічні перетворення в сучасному ринковому середовищі зумовляють необхідність впровадження інновацій, результати яких будуть користуватися попитом на ринку. Ставлення економіки до інновацій, незалежно від масштабів та революційності, значною мірою носить утилітарний характер. Проте ефективність діяльності підприємств цукрової промисловості загалом зумовлена здатністю швидко реагувати на зміни ринкового середовища та можливістю впровадження нових технологічних процесів і виготовлення нової продукції, тобто безпосередньо залежить від реалізації витрат на інноваційні процеси.

Специфіка різноманітності інноваційних процесів підприємств цукрової промисловості створює необхідність систематизації витрат шляхом виокремлення їх певних типів. Така класифікація спрямована на встановлення причинно-наслідкових зв'язків між величиною витрат і результатами діяльності підприємства. Для використання існуючих класифікаційних ознак витрат інноваційної діяльності доцільно їх доопрацювання та адаптація до практичних потреб цукрової промисловості.

Питання обліку витрат інноваційної діяльності у своїх працях досліджували ряд вітчизняних і зарубіжних вчених: І. Бланк, О. Бородкін, О. Грицай, А. Гнилицька, Р. Єнтони, В. Жук, Н. Краснокутська, Я. Крупка, Л. Нападівська, М. Пушкар, І. Федулова, О. Кантаєва, Дж. Фостер та багато інших. Аналіз витрат інноваційної діяльності у системі таргет-костинг у своїх працях розглядали О. Абрамова, І. Гусева, А. Криворотова, Е. Якутин, проте українські науковці лише теоретично описують метод, практичного застосування на підприємствах нашої країни він ще не набув [1].

Основною метою нашої публікації є теоретичне обґрунтування класифікації витрат інноваційної діяльності з виокремленням самостійних елементів, що виконують свою особливу роль у формуванні обліку та аналізу інноваційної діяльності; розробка практичних рекомендацій з використання методу таргет-костингу на підприємствах цукрової промисловості.

Незважаючи на те, що протягом останніх двох років Україна самостійно виробила 2,226 (у 2012 р.) і 2,354 (у 2011 р.) тис. т цукру та цим реалізувала потреби національного ринку цукру [2], проте собівартість українського цукру значно вища, ніж у Росії, Білорусії та європейських країнах, що не тільки унеможливає експорт вітчизняного цукру на потенційні ринки збуту, але й зумовляє імпорт більш дешевого цукру на вітчизняні ринки. Це обумовлено тим, що сировина та енергоносії подорожчали, ціни на газ зросли на 15%, збільшились ціни на мінеральні добрива, гербіциди, паливо, тарифи на перевезення. Така ситуація спонукає вітчизняні підприємства шукати шляхи здешевлення виробництва, одним з яких є впровадження здобутків науково-технічного прогресу, тобто інновацій. Однак у період кризових явищ виникає питання: як понесені досить значні витрати вплинуть на роботу підприємства та галузі загалом?

Особливість цукрової промисловості як суб'єкта економіки полягає в соціальній важливості виготовленої продукції. Завдяки значним потужностям виробництва цукрова галузь в Україні також служить сировин-

ною базою для інших галузей промисловості, зокрема харчової, фармацевтичної та хімічної.

Розробка інновацій на підприємствах цукрової промисловості пов'язана зі значними витратами, що зумовлено великою наукоємністю інноваційних продуктів. Інноваційний процес акумулює та накопичує витрати з моменту виникнення ідеї та до моменту її комерціалізації. Важливо правильно оцінити та систематизувати витрати на інноваційну діяльність, що уможливає керування витратами, і врахувати фактори їх мінімізації. У зв'язку з цим облік витрат на інноваційну діяльність набуває актуальності в умовах реформування національної системи господарювання.

Інноваційна діяльність цукрової промисловості має ряд особливостей:

- ✦ потреба в додаткових витратах, часто досить значних, які можуть окупитися лише в майбутньому;
- ✦ витрати на інновацію та ефект від її впровадження не збігаються в часі. Так, високі витрати, здійснені протягом, наприклад, усього періоду до серійного виробництва якогось нового продукту не відшкодовуються відразу після початку його продажу, а лише через певний час;
- ✦ тривалий термін окупності інноваційних витрат руйнує єдність між поточними та перспективними інтересами господарюючого суб'єкта та негативно впливає на бажання проводити інноваційну діяльність;
- ✦ наявність елементів невизначеності в досягненні запланованих результатів зумовлює виникнення ризику. Значні витрати коштів часто мають пошуковий характер і не знаходять відображення у вигляді продукту чи послуги та відшкодовуються лише після реалізації інноваційної діяльності і отримання прибутку.

Є. С. Хендріксен і М. Ф. Ван Бреда зазначають, що витрати – це рух ресурсів, пов'язаний з використанням і споживанням товарів і послуг у процесі отримання доходу. Таке трактування витрат дає можливість розглядати витрати, як процес отримання доходу, і кожна змінна впливає на його формування [3, с. 243 – 244].

До актуальних проблем сучасного обліку інноваційних витрат можна віднести розподіл витрат за центрами відповідальності та місцями виникнення. Одним із напрямів вирішення цієї проблеми слід вважати моделювання обліку та аналізу витрат, який здійснюється в рамках системного підходу класифікації. Детальний розподіл дозволяє достатньо повно відтворити процес реалізації інновацій та надає достовірну та об'єктивну оцінку результатів діяльності.

Доцільно зазначити, що методологія й організація обліку та аудиту інноваційних витрат у загальній сукупності системи управління витратами цукрової промисловості суттєво залежить від організаційно-технологічних особливостей галузі. Важливе завдання системи управління інноваційними витратами підприємств цукрової промисловості – раціональна їх класифікація.

Класифікація витрат в системі обліку повинна відповідати ряду вимог [4, с. 99]:

- ✦ *по-перше*, науково обґрунтована класифікація витрат необхідна для вдосконалення всього господарського механізму, тобто механізму управління економікою, який включає не лише облік, контроль і аналіз, але й організацію виробництва, удосконалення виробничих відносин на підприємстві, стимулювання на основі ціноутворення;
- ✦ *по-друге*, система управлінського обліку повинна відповідати запитам системи управління, а виробничі обставини, які виникають у процесі управлінської діяльності, невизначені та непередбачувані в умовах ринкових відносин, отже, й кількість ознак класифікації витрат може бути невизначеною;
- ✦ *по-третє*, найбільш зручною є та класифікація, яка допомагає вирішувати завдання управління. Виходячи з цієї позиції, класифікація перевіряється безпосередньо в процесі управління;
- ✦ *по-четверте*, система обліку – це інформаційні ресурси для різних груп користувачів, кожна з яких має власні цілі. Тому класифікація для різних цілей не може бути однаковою, а повинна діяти за принципом: різна класифікація – для різних цілей.

Отже, можна стверджувати, що кількість класифікаційних ознак повинна відповідати потребам користувачів інформації для отримання об'ємних і корисних даних про реалізацію інновацій. Кожна ознака розподіляє витрати за певними критеріями на основі загальних властивостей та закономірності зв'язків між ними. Багатовекторність класифікації спрямована на встановлення причинно-наслідкових зв'язків між величиною витрат і результатами діяльності.

Я. Д. Крупка зазначає, що інноваційна діяльність підприємства ґрунтується на впровадженні здобутків науково-технічного прогресу та включає: витрати на підготовку, виготовлення та освоєння нової техніки; витрати на впровадження науково-технічних досліджень [5, с. 110].

Натомість Держкомстат України у статистичній формі № 1 класифікує витрати на інноваційні процеси за такими напрямками: внутрішні НДР (науково-дослідні роботи) (без амортизації, включають капітальні витрати на споруди та обладнання для виконання НДР); придбання НДР (зовнішні НДР); придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (за винятком витрат на обладнання для НДР); придбання інших зовнішніх знань; інші витрати [6].

Велика кількість класифікаційних ознак витрат на інноваційні процеси особлива важлива для підприємств, які обрали інноваційний шлях розвитку з метою аналізу, контролю та управління розміром цих витрат. Майже всі класифікаційні ознаки витрат мають теоретичну спрямованість та виконані щодо витрат взагалі. Оскільки витрати на інноваційні процеси розглядаються як елемент формування собівартості інноваційної

продукції, то доцільно більш детально класифікувати їх (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація витрат на інноваційні процеси

Критерій класифікації	Вид витрат
Напрями	– Внутрішні НДР (виготовлені самостійно); – зовнішні НДР (придбані на ринку); – придбання машин, обладнання та програмного забезпечення; – придбання інших зовнішніх знань; – інші витрати (перепідготовка кадрів та ін.)
Спосіб включення до собівартості	– Прямі (становлять субстанцію інновації); – непрямі (пов'язані з обслуговуванням)
Носії	– Витрати на інноваційний продукт; – витрати періоду
Спосіб економічного обміну	– Трансформаційні; – трансакційні; – організаційні
Значимість щодо здійснення контролю	– Регульовані; – нерегульовані
Типи інновацій	– Науково-технічні дослідження; – продуктові; – процесові; – маркетингові; – організаційно-управлінські
Учасники створення	– Витрати окремих юридичних осіб (придбання); – власні витрати
Спосіб фінансування	– Поточні; – капітальні
Економічні елементи	– Матеріальні витрати; – витрати людських ресурсів; – відрахування на соціальні заходи; – амортизація; – інші (фінансові) витрати
Порівняння з аналогами	– Нормативні; – додаткові

Джерело: [7, с. 83, 8, с. 90, 9, с. 2].

Класифікацію витрат інноваційної діяльності можна розглядати в межах концепції управління, що підтримує стратегію зниження витрат та реалізує функції планування виробництва нових видів продукції, превентивного контролю та формування собівартості.

Враховуючи те, що ціна на цукор на внутрішньому ринку затверджується Урядом України і, у свою чергу, є дуже близькою до собівартості, а для деяких підприємств навіть перевищує її, тому на етапі планування інноваційної діяльності доцільно чітко визначити собівартість продукції та врахувати фактори, які можуть вплинути на неї. Така ситуація зумовлює пошук досконаліших технологій виробництва, економічнішого використання енергоносіїв, вирощування буряку з більшим вмістом цукру, прискорення темпів виробництва.

Для управління витратами та формування собівартості продукції цукрової промисловості доцільно застосовувати інноваційний метод таргет-костинг (*target costing*), оскільки він поки що не знайшов поширення і визнання вітчизняними економістами. Доцільно зазначити, що його зміст полягає в безумовному виконанні прогнозу щодо прибутку та концентрації уваги на зниженні собівартості продукції на всіх етапах виробництва шляхом впровадження здобутків науково-технічного прогресу. Така концепція управління вимагає розробки стратегії зниження витрат і реалізації функції планування виробництва, превентивного контролю витрат і калькулювання цільової собівартості у відповідності до ринкових потреб [9].

У світовій практиці метод таргеткостингу застосовується на ринках із жорсткими умовами конкуренції. В Україні також посилюється конкуренція між вітчизняними підприємствами на ринку цукру, що вимагає застосування дієвих методів контролю за собівартістю продукції та рівнем контролю.

Підприємства з «традиційною» системою обліку витрат витрачають більше часу та фінансів на процес творення продукції. Механізм зворотного зв'язку «традиційної» системи дозволяє сформувати витрати виробництва лише по закінченню процесу випуску продукції. Якщо витрати на виробництво та реалізацію цукру перевищують ринкову ціну, то коштів на дослідження та розробку не вистачає. Таким чином, «традиційний» процес планування інноваційної діяльності залежить від результатів циклу проектування – собівартість – перепроєктування.

Система цільового управління витрат таргет-костинг базується на ідеї, що товари потрібно продавати за ціною, яка не перевищує ринкову, а це вимагає визначення собівартості продукції з установами ціни на неї. Таким чином, підприємства заздалегідь мають

можливість рухатися у визначеному прибутковому напрямі, при цьому збитковість виключатиметься. Із застосуванням методології таргет-костингу процес проєктування видозмінюється та набирає вигляду *собівартість – проєктування – собівартість*. Головну ідею таргет-костингу можна зобразити за формулою:

$$\text{Ціна} - \text{Прибуток} = \text{Собівартість}.$$

Основним завданням таргет-костингу є визначення собівартості, яка за жорстко заданою ринком ціною дозволить отримати планований прибуток.

Схематично структурно-логічна схему процесу розробки інноваційної продукції в системі таргет-костинг можна представити у такому вигляді (рис. 1).

До основних переваг таргет-костингу відносять підтримку операційного та стратегічного менеджменту витрат, орієнтацію управління витратами на ринкові умови, гарантію отримання прибутку, регулювання витрат на ранніх стадіях життєвого циклу продукту, взаємозв'язок концепції цільових витрат з теорією життєвого циклу продукту.

Класифікація витрат інноваційного процесу сприяє розробці продукції та створює підґрунтя для управління витратами. Типовий комплекс заходів при розробці нового продукту матиме вигляд ряду послідовностей (табл. 2) [10].

Таким чином, таргет-костинг є цілісною концепцією управління, що підтримує стратегію зниження витрат і реалізує функції планування виробництва нових продуктів.

За допомогою методів таргет-костингу шляхом детальної класифікації витрат інноваційної діяльності вдається зменшити собівартість виробництва підприємств цукрової промисловості, підвищити їх конкурентоспроможність та привабливість продукції для кінцевого

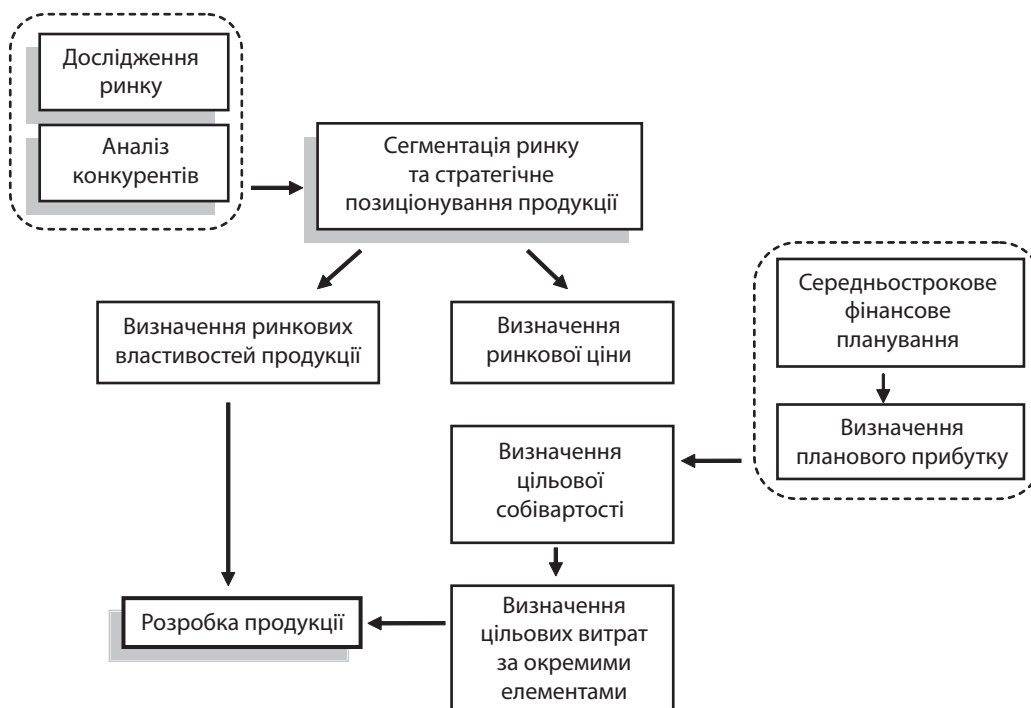


Рис. 1. Процес розробки інноваційної продукції в системі таргет-костинг

Типовий комплекс заходів визначення цільової собівартості при розробці інноваційного продукту

Постановка завдання	Результати вирішення поставлених завдань
1. Завдання проекту	Вивести на ринок продукцію, за ціною прийнятну для покупців
2. Сегментація ринку та стратегічне позиціонування продукції	Маркетингове дослідження ринку: – платоспроможний попит на продукт, а також передбачуваний ринок збуту (у регіоні виробництва або за його межами); – переваги продукції (якості, які найбільш цінні для споживача). Аналіз конкурентів: – перелік товарів конкурентів, інформація про товари, що розробляються конкурентами, інформація про ціновий рівень продуктів; – рівень попиту
3. Визначення ринкової ціни	Визначення можливої ціни реалізації за одиницю (елемент) даної продукції або послуги
4. Визначення цільової собівартості	Визначення планового прибутку на інноваційну продукцію та відповідно до цього формується оптимальна собівартість продукції
5. Визначення цільових витрат на окремі компоненти	Порівняння цільової та кошторисної собівартості за кожними елементами витрат, за допомогою класифікації витрат визначення необхідного (цільового) скорочення витрат
6. Розробка продукції	Перепроєктування продукту та одночасне внесення удосконалень у виробничий процес для цільового скорочення витрат

споживача. Таргет-костинг є перспективним методом ведення конкурентної боротьби, який має місце розповсюдження на підприємствах цукрової промисловості.

ВИСНОВКИ

Для впровадження методу таргет-костинг на підприємствах цукрової промисловості потрібно врахувати те, що вихідною сировиною для виробництва цукру є цукрові буряки, а готовою продукцією – цукор, меляса, жом. Таким чином, впроваджуючи інновації в цукровій промисловості, необхідно співставляти планові результати виробництва та ціни на новостворену продукцію, шукаючи оптимальну альтернативу оптимізації витрат.

Наведений у статті розподіл витрат інноваційної діяльності за різними критеріями в цукровій промисловості необхідно проводити окремо для кожного виду продукції з урахуванням технологічних і організаційних особливостей виробництва. На етапі планування ці витрати співставляються, коригуються та формуються в одну стратегію проведення інноваційної діяльності.

Перспективи подальших наукових досліджень пов'язані з формуванням теоретичних і практичних рекомендацій оптимізації витрат інноваційної діяльності в цукровій промисловості, а саме: розробки та практичного використання методу таргет-костинг на вітчизняних підприємствах. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Губарик О. М. Модифікація методології обліку витрат і калькулювання собівартості нових (інноваційних) продуктів / О. М. Губарик. – Дніпропетровськ, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/20101008/2_gubar.htm
2. Ринок цукру України: підсумки, прогнози, перспективи, 2013 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sugarua.com/ua/main/lists/1822>

3. Хендриксен Э. С. Теория бухгалтерского учета / Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда / Пер. с англ. / Под ред. проф. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 576 с.

4. Нападовська Л. В. Управлінський облік : підруч. для вузів / Л. В. Нападовська. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 648 с.

5. Крупка Я. Д. Облік інвестиційно-інноваційної діяльності : навчальний посібник / Я. Д. Крупка, С. В. Питель, І. В. Мельничук. – Тернопіль : ТАЙП, 2011. – 234 с.

6. Козаченко Г. В. Управління затратами підприємства : монографія / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Л. Ю. Хлапюнов, Г. А. Макухін – К. : Лібра, 2007. – 320 с.

7. Пашута М. Т. Інновації: понятійно-термінологічний апарат, економічна сутність та шляхи стимулювання : навчальний посібник / М. Т. Пашута, О. М. Шкільнюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 118 с.

8. Наказ Держкомстат України від 01.10.2008 р. № 361 «Інструкція щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1 – інновація».

9. Шанк Дж. Стратегическое управление издержками / Дж. Шанк, В. Говиндараджан. – СПб. : Изд-во «Бизнес-Микро», 1999. – 324 с.

10. Якутин Е. М. Система таргет-костинг в стратегическом управлении затратами / Е. М. Якутин // Научные записки НГУЭУ. – 2006. – № 4. – С. 44 – 51.

REFERENCES

Hubaryk, O. M. "Modyfikatsiia metodolohii obliku vytrat i kalkuliuvannia sobivartosti novykh (innovatsiinykh) produktiv" [Modification of cost accounting methodology and calculation of the cost of new (innovative) products]. http://www.confcontact.com/20101008/2_gubar.htm

Khendriksen, E. S., and Van Breda, M. F. *Teoriia bukhgalter-skogo ucheta* [Accounting Theory]. Moscow: Finansy i statistika, 2000.

Krupka, Ya. D., Pytel, S. V., and Melnychuk, I. V. *Oblik investytsiino-innovatsiinoi diialnosti* [Accounting for investment and innovation]. Ternopil: TAIP, 2011.

Kozachenko, H. V., Pohorielov, Yu. S., and Khlapyonov, L. Yu. *Upravlinnia zatratamy pidpriemstva* [Management costs businesses]. Kyiv: Libra, 2007.

[Legal Act of Ukraine] (2008).

Napadovska., L. V. *Upravlinskyi oblik* [Management Accounting]. Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2010.

Pashuta, M. T., and Shkilniuk, O. M. *Innovatsii: poniatiino-terminolohichniy aparat, ekonomichna sutnist ta shliakhy stymuliuвання* [Innovation: concepts and terminology, the economic entity and how stimulate]. K.: Tsentri navchalnoi literatury, 2005.

"Rynok tsukru Ukrainy: pidsumky, prohnozy, perspektyvy, 2013" [The sugar market in Ukraine: results, forecasts and prospects, 2013]. <http://sugarua.com/ua/main/lists/1822>

Shank, Dzh., and Govindaradzhyan, V. *Strategicheskoe upravlenie izderzhkami* [Strategic cost management]. St. Petersburg: Biznes-Mikro, 1999.

Yakutin, E. M. "Sistema target-kosting v strategicheskoy upravlenii zatratami" [The system of target costing in strategic cost management]. *Nauchnye zapiski NGUEU*, no. 4 (2006): 44-51.

УДК 69.003:339.03

ИМПЕРАТИВЫ И ПРЕДПОСЫЛКИ ВНЕДРЕНИЯ МЕХАНИЗМОВ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

ДИКИЙ А. В.

УДК 69.003:339.03

Дикий А. В. Императивы и предпосылки внедрения механизмов реализации инвестиционно-строительных проектов на основе государственно-частного партнерства

В данной статье представлены особенности развития зарубежных проектов государственно-частного партнерства (ГЧП), виды и формы используемых моделей ГЧП, а также выявлены современные проблемы и препятствия на пути внедрения ГЧП, приведены рекомендации их преодоления в строительной отрасли Украины. Представлены теоретические наработки и практический инструментарий управления инвестиционной деятельностью предприятий. Рассмотрена проблематика инвестиционного менеджмента относительно разработки и внедрения организационно-экономического механизма реализации инвестиционно-строительных проектов на основе ГЧП. Внимание уделено усовершенствованию процесса формирования и реализации инвестиционной стратегии предприятиями строительной отрасли, обоснованию теоретико-инструментальных процедур процесса разработки и принятия инвестиционных решений, разработке аналитического инструментария проектного финансирования на основе зарубежного опыта использования концессионных форм партнерства между государством и частным бизнесом и его применения в инвестиционно-строительной сфере в современных условиях.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инвестиционно-строительный проект, прокьюремент, концессия.

Библ.: 8.

Дикий Александр Витальевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента в строительстве, Киевский национальный университет строительства и архитектуры (пр. Воздухофлотский, 31, Киев, 03680, Украина)

E-mail: o-dykyu@yandex.ua

УДК 69.003:339.03

Дикий О. В. Императивы та передумови впровадження механізмів реалізації інвестиційно-будівельних проектів на основі державно-приватного партнерства

У даній статті представлено особливості розвитку закордонних проектів державно-приватного партнерства (ДПП), види й форми використуваних моделей ДПП, а також виявлено сучасні проблеми й перешкоди на шляху впровадження ДПП і наведено рекомендації щодо їхнього подолання в будівельній галузі України. Представлено теоретичні напрацювання й практичний інструментарій керування інвестиційною діяльністю підприємств. Розглянуто проблематику інвестиційного менеджменту щодо розробки та впровадження організаційно-економічного механізму реалізації інвестиційно-будівельних проектів на основі ДПП. Увагу приділено вдосконаленню процесу формування й реалізації інвестиційної стратегії підприємствами будівельної галузі, обґрунтуванню теоретико-інструментальних процедур процесу розробки й прийняття інвестиційних рішень, розробці аналітичного інструментарію проектного фінансування на основі закордонного досвіду використання концесійних форм партнерства між державою й приватним бізнесом і його застосування в інвестиційно-будівельній сфері в сучасних умовах.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, інвестиційно-будівельний проект, прок'юремент, концесія

Библ.: 8.

Дикий Александр Витальевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра менеджмента в будівництві, Київський національний університет будівництва і архітектури (пр. Повітрофлотський, 31, Київ, 03680, Україна)

E-mail: o-dykyu@yandex.ua

UDC 69.003:339.03

Dikiy A. V. Imperatives and Prerequisites of Introduction of Mechanisms of Realisation of Investment Construction Projects on the Basis of State-Private Partnership

The article shows specific features of development of foreign projects of state-private partnership (SPP), types and forms of the used SPP models, also reveals modern problems and obstacles on the way of introduction of SPP, and provides recommendations on how to overcome them in construction industry in Ukraine. It provides theoretical build-ups and practical tools of managing investment activity of companies. It considers problems of investment management with respect to development and introduction of an organisational and economic mechanism of realisation of investment construction projects on the basis of SPP. It pays attentions to perfection of the process of formation and realisation of investment strategy by construction companies, justification of theoretical and instrumental procedures of the process of development and making investment decisions, development of analytical tools of project financing on the basis of foreign experience of the use of concession forms of partnership between the state and private business and its application in the investment construction sphere in modern conditions.

Key words: state-private partnership, investment construction project, procurement, concession.

Bibl.: 8.

Dikiy Aleksandr V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Management in Construction, Kyiv National University of Construction and Architecture (pr. Povitroflotsky, 31, Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: o-dykyu@yandex.ua

Kozachenko, H. V., Pohorielov, Yu. S., and Khlapyonov, L. Yu. *Upravlinnia zatratamy pidpriemstva* [Management costs businesses]. Kyiv: Libra, 2007.

[Legal Act of Ukraine] (2008).

Napadovska., L. V. *Upravlinskyi oblik* [Management Accounting]. Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2010.

Pashuta, M. T., and Shkilniuk, O. M. *Innovatsii: poniatiino-terminolohichniy aparat, ekonomichna sutnist ta shliakhy stymuliuвання* [Innovation: concepts and terminology, the economic entity and how stimulate]. K.: Tsentri navchalnoi literatury, 2005.

"Rynok tsukru Ukrainy: pidsumky, prohnozy, perspektyvy, 2013" [The sugar market in Ukraine: results, forecasts and prospects, 2013]. <http://sugarua.com/ua/main/lists/1822>

Shank, Dzh., and Govindaradzhyan, V. *Strategicheskoe upravlenie izderzhkami* [Strategic cost management]. St. Petersburg: Biznes-Mikro, 1999.

Yakutin, E. M. "Sistema target-kosting v strategicheskoy upravlenii zatratami" [The system of target costing in strategic cost management]. *Nauchnye zapiski NGUEU*, no. 4 (2006): 44-51.

УДК 69.003:339.03

ИМПЕРАТИВЫ И ПРЕДПОСЫЛКИ ВНЕДРЕНИЯ МЕХАНИЗМОВ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

ДИКИЙ А. В.

УДК 69.003:339.03

Дикий А. В. Императивы и предпосылки внедрения механизмов реализации инвестиционно-строительных проектов на основе государственно-частного партнерства

В данной статье представлены особенности развития зарубежных проектов государственно-частного партнерства (ГЧП), виды и формы используемых моделей ГЧП, а также выявлены современные проблемы и препятствия на пути внедрения ГЧП, приведены рекомендации их преодоления в строительной отрасли Украины. Представлены теоретические наработки и практический инструментарий управления инвестиционной деятельностью предприятий. Рассмотрена проблематика инвестиционного менеджмента относительно разработки и внедрения организационно-экономического механизма реализации инвестиционно-строительных проектов на основе ГЧП. Внимание уделено усовершенствованию процесса формирования и реализации инвестиционной стратегии предприятиями строительной отрасли, обоснованию теоретико-инструментальных процедур процесса разработки и принятия инвестиционных решений, разработке аналитического инструментария проектного финансирования на основе зарубежного опыта использования концессионных форм партнерства между государством и частным бизнесом и его применения в инвестиционно-строительной сфере в современных условиях.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инвестиционно-строительный проект, прокьюремент, концессия.

Библ.: 8.

Дикий Александр Витальевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента в строительстве, Киевский национальный университет строительства и архитектуры (пр. Воздухофлотский, 31, Киев, 03680, Украина)

E-mail: o-dykyu@yandex.ua

УДК 69.003:339.03

Дикий О. В. Императивы та передумови впровадження механізмів реалізації інвестиційно-будівельних проектів на основі державно-приватного партнерства

У даній статті представлено особливості розвитку закордонних проектів державно-приватного партнерства (ДПП), види й форми використуваних моделей ДПП, а також виявлено сучасні проблеми й перешкоди на шляху впровадження ДПП і наведено рекомендації щодо їхнього подолання в будівельній галузі України. Представлено теоретичні напрацювання й практичний інструментарій керування інвестиційною діяльністю підприємств. Розглянуто проблематику інвестиційного менеджменту щодо розробки та впровадження організаційно-економічного механізму реалізації інвестиційно-будівельних проектів на основі ДПП. Увагу приділено вдосконаленню процесу формування й реалізації інвестиційної стратегії підприємствами будівельної галузі, обґрунтуванню теоретико-інструментальних процедур процесу розробки й прийняття інвестиційних рішень, розробці аналітичного інструментарію проектного фінансування на основі закордонного досвіду використання концесійних форм партнерства між державою й приватним бізнесом і його застосування в інвестиційно-будівельній сфері в сучасних умовах.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, інвестиційно-будівельний проект, прок'юремент, концесія

Бібл.: 8.

Дикий Александр Витальевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра менеджмента в будівництві, Київський національний університет будівництва і архітектури (пр. Повітрофлотський, 31, Київ, 03680, Україна)

E-mail: o-dykyu@yandex.ua

UDC 69.003:339.03

Dikiy A. V. Imperatives and Prerequisites of Introduction of Mechanisms of Realisation of Investment Construction Projects on the Basis of State-Private Partnership

The article shows specific features of development of foreign projects of state-private partnership (SPP), types and forms of the used SPP models, also reveals modern problems and obstacles on the way of introduction of SPP, and provides recommendations on how to overcome them in construction industry in Ukraine. It provides theoretical build-ups and practical tools of managing investment activity of companies. It considers problems of investment management with respect to development and introduction of an organisational and economic mechanism of realisation of investment construction projects on the basis of SPP. It pays attention to perfection of the process of formation and realisation of investment strategy by construction companies, justification of theoretical and instrumental procedures of the process of development and making investment decisions, development of analytical tools of project financing on the basis of foreign experience of the use of concession forms of partnership between the state and private business and its application in the investment construction sphere in modern conditions.

Key words: state-private partnership, investment construction project, procurement, concession.

Bibl.: 8.

Dikiy Aleksandr V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Management in Construction, Kyiv National University of Construction and Architecture (pr. Povitroflotsky, 31, Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: o-dykyu@yandex.ua

В последнее время правительства многих государств, вне зависимости от степени экономического развития и рыночной ситуации, обращаются к необходимости налаживания государственно-частного партнерства. Такая форма сотрудничества возникает, прежде всего, в тех сферах, за которые государство традиционно несет ответственность: объекты общего пользования (транспортная, коммунальная, социальная инфраструктура), ремонт, реконструкция и содержание объектов общего пользования, жилищно-коммунальное хозяйство и др. Государство, как правило, не может полностью отказаться от своего присутствия в названных сферах экономики и вынуждено сохранять контроль либо над определенным имуществом, либо над определенным видом деятельности. Но для обеспечения сохранения и поддержания работоспособности входящих в них объектов недостаточно финансирования расходов за счет средств соответствующих бюджетов. Требуется привлечение дополнительного капитала, который и поступает посредством реализации форм сотрудничества государства и частного бизнеса.

Частное партнерство представляет собой особую систему экономических отношений, формирующихся между государством и хозяйствующими субъектами по поводу использования в течение длительного периода и на возвратной основе ресурсов частного сектора (финансовых, технических и управленческих) для создания или модернизации общественной инфраструктуры, оказания общественных услуг, а также для развития других сфер, затрагивающих общенациональные интересы. Причинами появления этого нового института является целый ряд обстоятельств. Среди них: недостаток бюджетных средств на развитие ряда социально значимых сфер экономики; невозможность повышения налогов для пополнения бюджетов; ограничения для использования государственных заимствований в целях увеличения доходов бюджетов; недовольство населения качеством предоставления государственных услуг.

Недостаточная проработанность институциональных правовых, экономических, организационных основ этого взаимодействия, в большинстве случаев, приводит к негативным последствиям. В этих условиях особую актуальность приобретает обобщение опыта других стран по привлечению частного бизнеса к реализации приоритетных муниципальных проектов, а также выработка предложений по разработке основных направлений совершенствования форм и методов государственно-частного партнерства на местном уровне в целях устойчивого и долгосрочного развития экономики регионов, отдельных отраслевых комплексов.

Цель статьи предполагает решение следующих задач:

- ✦ раскрыть экономическое содержание отношений государственно-частного партнерства;
- ✦ систематизировать формы и модели государственно-частного партнерства;
- ✦ обобщить современный зарубежный опыт использования различных форм партнерских отношений государства и частного сектора с целью возможного использования в строительной отрасли Украины.

Широкое внедрение ГЧП предусмотрено Программой экономических реформ на 2010-2014 года «Зажиточное общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство» [7]. Развитие ГЧП для привлечения инвестиций определены одним из основных направлений реализации Программы развития инвестиционной и инновационной деятельности в Украине [8] и Национальных проектов.

В Украине на протяжении продолжительного времени формируются правовые основы для развития отдельных форм ГЧП. Ныне законодательную базу развития ГЧП представляют: Конституция Украины, Гражданский кодекс Украины, Хозяйственный кодекс Украины, законодательные акты Украины, среди которых:

- ✦ Закон Украины «О государственно-частном партнерстве» от 01.07.2010 г. № 2404-VI, который определяет правовые, экономические и организационные основы взаимодействия государства и частных партнеров, регулирует отношения, связанное с подготовкой, выполнением и разрывом договоров, которые подписываются в рамках ГЧП, а также устанавливает гарантии соблюдения прав и законных интересов сторон настоящих договоров;
- ✦ Закон Украины «О соглашениях о распределении продукции» от 14.09.1999 г. № 1039-XI (с изменениями), который регулирует отношения, возникшие в процессе заключения, выполнения и прекращения действия соглашений о распределении продукции относительно поиска, разведки и добычи полезных ископаемых в пределах территории Украины, ее континентального шельфа и исключительной (морской) экономической зоны;
- ✦ Закон Украины «О концессиях» от 16.07.1999 г., который действует в редакции от 08.07.2011 г., определяет понятие и правовые основы регулирования отношений концессии государственного и коммунального имущества с целью повышения эффективности его использования и обеспечение нужд граждан Украины в товарах (работах, услугах);
- ✦ Закон Украины «О концессиях на строительство и эксплуатацию автомобильных дорог» от 14.12.1999 г., который действует в редакции от 15.01.2009 г. № 891-VI, определяет особенности строительства и/или эксплуатации автомобильных дорог общего пользования на условиях концессии;
- ✦ Закон Украины «Об особенностях передачи в аренду или концессию объектов централизованного водо-, теплоснабжения и водоотвода, которые находятся в коммунальной собственности» от 21.10.2010 г. № 2624-VI, которым предусмотрен упрощенный порядок передачи в аренду или концессию указанных объектов, установлены условия защиты капиталовложений частного инвестора.

По данным Мирового банка относительно проектов ГЧП в сфере инфраструктуры [6], в Украине на протяжении 1992 – 2011 гг. было реализовано 25 проектов, в которые инвестировано 12 млн долл. США, из них около 11,5 млн долл. США – в сфере телекоммуникаций, 202 млн дол. – в проекты водоснабжения и канализации, 225 млн дол. – в область энергетики. Следует признать, что в Украине пока не имеется большого опыта реализации концессий в условиях современной рыночной экономики, а концессионное законодательство и договорное обеспечение концессий находятся на начальном этапе развития. В связи с этим представляется важным изучение, критическое осмысление и использование лучших образцов зарубежного и международного опыта в этой области.

Одной из основных особенностей партнерства государства и бизнеса является распределение между ними как выгод, так и рисков проекта. Распределение рисков необходимо в силу того, что полное их переложение на одну из сторон создает существенные угрозы в отношении проекта. Если, например, все риски ложатся на частную компанию, то вероятно появление таких рисков, которые компания будет не в состоянии принять и не сможет эффективно управлять ими, в силу чего проект окажется финансово неустойчивым и может завершиться дефолтом. Если же все риски будет нести государственный партнер, это снизит стимулы компании-оператора эффективно управлять объектом соглашения и приведет к росту бюджетных расходов. От результатов распределения рисков между партнерами непосредственно зависит достижение оптимального соотношения цены и качества проекта, его стоимость и финансовая устойчивость. Поэтому оптимальное распределение рисков между участниками партнерства является важной задачей как для реализации ГЧП-проектов, так и для привлечения в подобные проекты частных инвесторов.

Развитие партнерства между государством и частным бизнесом в форме концессий связано с решением следующих актуальных вопросов:

- ✦ создание и укрепление законодательной и нормативной баз развития партнерства между государством и частным бизнесом в форме концессий;
- ✦ создание, апробация и внедрение наиболее эффективных моделей реализации концессий для применения в отдельных отраслях и для различных типов объектов;
- ✦ развитие договорного обеспечения партнерства между государством и частным бизнесом в форме концессий, включающего разработку и внедрение в практику типовых и примерных форм концессионных соглашений, адаптированных к различным отраслям и объектам.

Для реализации масштабных инновационно-инвестиционных проектов в разных секторах экономики нужны значительные инвестиционные ресурсы, мощным источником которых может стать частный бизнес. Вместе с тем, в условиях послекризисового развития возрастает интерес бизнеса к государственной поддержке,

которая сможет снизить риски частных инвестиций, повысить надежность инвестиционных проектов для кредитных организаций и организаций-застройщиков.

В зарубежной практике [1 – 5] широко применяются следующие схемы реализации концессий в области развития производственной и коммунальной инфраструктуры:

- ✦ схема «строительство – владение – эксплуатация – передача» (*BOOT: Build – Own – Operate – Transfer*) – частная компания строит объект инфраструктуры, владеет им и эксплуатирует его с учетом требований контракта, заключенного с государственным заказчиком; собственность на объект переходит к государственному заказчику после окончания этого контракта;
- ✦ схема «строительство – эксплуатация – передача» (*BOT: Build – Own – Transfer*) – по окончании строительства объект переходит в собственность государственного заказчика, однако продолжает эксплуатироваться подрядчиком на условиях контракта; прибыль от эксплуатации получает подрядчик;
- ✦ схема «строительство – владение – эксплуатация» (*BOO: Build – Own – Operate*) – построенный объект инфраструктуры остается во владении частного инвестора (подрядчика), который связан с государственным заказчиком обязательством, эксплуатируя объект, оказывать определенный комплекс услуг в соответствии с установленными стандартами.

Иногда выделяется также схема «обратный ВООТ», предусматривающая передачу государственным заказчиком существующего объекта инфраструктуры в эксплуатацию частной компании, которая по контракту обязана инвестировать в его развитие [1].

В международной практике для проектов, реализующихся по схеме «строительство – эксплуатация – передача» и аналогичным схемам, как правило, используются специфическим образом адаптированные договоры строительного подряда, изначально предназначенные для использования при строительстве объектов «под ключ». Среди общепризнанных типовых международных строительных контрактов к таковым относятся «Серебряная книга» ФИДИК, представляющая собой «Условия контракта для проектов типа «ИПС»: инжиниринг – прокьюремент – строительство и проектов, выполняемых «под ключ» (ФИДИК 1999 г.) и «Новый строительный контракт» Института инженеров-строителей Великобритании [2]. *Прокьюремент* (от англ. *procurement*) – совокупность практических методов и приемов, а также инструментов, применяемых в процессе организации закупок, предоставления объектов в аренду, распределения заказов в ходе осуществления конкурсных торгов, концессию с целью рационализации процедур, облегчения их для участников, соблюдения справедливости, предотвращения коррупции; форма управленческой технологии. В основе прокьюремента лежит соблюдение принципов открытости (гласности), равноправия претендентов, эффективности заключае-

мых сделок, ответственности сторон – участников контракта. Прокьюремент означает также деятельность, обеспечивающую поиск и соединение компаньонов будущей сделки, заключение договоров, соглашений. Однако, по мнению специалистов ФИДИК, использование существующих типовых подрядных договоров (даже при их серьезной адаптации) для оформления партнерства между государством и частным бизнесом, в том числе и в форме концессий, является неприемлемым компромиссом, так как в них не обеспечивается надлежащий баланс между строительно-подрядной и эксплуатационной составляющими. Кроме того, применяющиеся методы определения цены подрядного контракта не обеспечивают надлежащего учета особенностей концессионного соглашения и партнерских договоров других типов.

Постоянное партнерство формируется для совместной работы в течение длительного (неограниченного) срока и может оформляться партнерским договором или не оформляться вообще. Бессрочное партнерство может считаться обоснованным, если реализуемые в рамках партнерства проекты носят уникальный характер и (или) на рынке конкретных строительных работ отсутствует конкуренция. Постоянное партнерство также может оказаться предпочтительным для заказчика в качестве альтернативы партнерству на установленный срок при реализации работ по обслуживанию и эксплуатации объектов. Специалисты отмечают, что использование постоянного партнерства далеко не всегда представляется оправданным в связи с тем, что оно часто вступает в противоречие с принципом конкурентности, препятствует внедрению инноваций, а также может противоречить законодательству, например, в сфере строительства для государственных нужд.

Государство в ряде стран проявляет большой интерес к развитию партнерств в строительных проектах, равно как и крупные корпорации, которые совместно с государством финансируют исследования в этой сфере и пилотные проекты. Это способствует внедрению партнерств в государственный (муниципальный) сектор строительства. Развитию партнерств в частном и государственном секторах Великобритании предшествовали исследования и дискуссии, инициированные правительством. Их результатом был вывод о том, что партнерства имеют большие преимущества по сравнению с традиционными строительными контрактами при реализации проектов для государственных нужд. Их преимущества существенны в тех случаях, когда эти проекты реализуются в условиях неустойчивого финансирования, в проектах, носящих инновационный или чрезвычайный характер.

Выводы

Для практического внедрения основных форм ГЧП с целью привлечения частных инвестиционных ресурсов для модернизации украинской экономики необходимо проведение целенаправленной последовательной государственной политики развития ГЧП. Она должна быть направлена на формирование благоприят-

ной экономической и управленческой среды для разработки и реализации проектов ГЧП, а именно:

- ✦ усовершенствование нормативно-правовой базы регулирования отношений ГЧП;
- ✦ усовершенствование институционального обеспечения развития ГЧП;
- ✦ повышение гарантий защиты интересов государственных и частных партнеров ГЧП в процессе разработки, утверждения и реализации проектов.

Необходимой предпосылкой эффективного развития ГЧП есть формирование общей благоприятной обстановки для бизнеса, которая предусматривает улучшение инвестиционного климата, налоговой и регуляторной среды. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Osborne S. P. (ed.) *Public-Private Partnerships: Theory and Practice in International Perspective*. – London : Routledge, 2000. – 368 p.
2. *Building Better Partnerships: Executive Summary*. – London : IPPR, Commission on UK Public Private Partnerships, 2001. – www.ippr.org/uploadedFiles/.../BBP%20Exec%20TG%20Edit.pdf
3. Blondal J. R. *International Experience Using Outsourcing, Public Private Partnerships and Vouchers* / J. R. Blondal. – Arlington VA : IMB Centre for the Business of Government, 2005. – 48 p.
4. European Commission. *Green Paper on public-private partnerships and Community law on public contracts and concessions*. COM(2004) 327 final. – Brussels, 2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/businesses/public_procurement/l22012_en.htm
5. *European PPP Report 2009* / DLA Piper, European PPP Expertise Centre (2009) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eib.org/eppec/resources/dla-european-ppp-report-2009.pdf>
6. *Ukraine – Private Infrastructure Projects – The World Bank & PPIAF* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx?countryID=97
7. Про національний план дій на 2012 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010 – 2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава»: Указ Президента України від 12.03.2012 р. № 187/2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/187/2012>
8. *Інвестиційна реформа: Концепція* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/files/Invest_Reforma_UKR.pdf

REFERENCES

- “Building Better Partnerships: Executive Summary” www.ippr.org/uploadedFiles/.../BBP%20Exec%20TG%20Edit.pdf
- Blondal, J. R. *International Experience Using Outsourcing, Public Private Partnerships and Vouchers*. Arlington VA: IMB Centre for the Business of Government, 2005.
- “European Commission. *Green Paper on public-private partnerships and Community law on public contracts and con-*

cessions." http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/businesses/public_procurement/l22012_en.htm.

"European PPP Report 2009 / DLA Piper, European PPP Expertise Centre" <http://www.eib.org/epec/resources/dla-european-ppp-report-2009.pdf>

"Investytsiina reforma: Kontseptsiia" [Investment Reform: The Concept]. http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/files/Invest_Reforma_UKR.pdf

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/187/2012>.

Osborne, S. P. *Public-Private Partnerships: Theory and Practice in International Perspective*. London: Routledge, 2000.

"Ukraine – Private Infrastructure Projects – The World Bank & PPIAF". http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_explore-Country.aspx?countryID=97

УДК 338.26:332.1

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СФЕРИ ПОСЛУГ

ПАКУЛІНА А. А.

УДК 338.26:332.1

Пакуліна А. А. Удосконалення стратегічного управління розвитком сфери послуг

У статті розкрито й обґрунтовано принципи створення й функціонування системи стратегічного управління розвитком сфери послуг. Обґрунтовано теоретичні положення формування складу технологічних елементів системи стратегічного управління перспективним розвитком сфери послуг. Виявлено та проаналізовано ресурсні й конкурентні особливості довгострокового розвитку. Визначено склад стратегій економічного зростання за рахунок внутрішніх чинників та обґрунтовано вибір альтернативної стратегії сфери послуг. Обґрунтовано вибір стратегії економічного зростання за рахунок зовнішнього ресурсного забезпечення розвитку складових сфери послуг. Обґрунтовано доцільність застосування аутсорсингу як інструмента зовнішнього управління видами поточної діяльності, досягнення стратегічних цілей суб'єктів господарювання і складових сфери послуг.

Ключові слова: сфера послуг, стратегічне управління, стратегія, вид економічної діяльності, сталий розвиток, кібернетика, аутсорсинг, управління, національне господарство.

Бібл.: 8.

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

E-mail: sizapet@mail.ru

УДК 338.26:332.1

Пакуліна А. А. Совершенствование стратегического управления развитием сферы услуг

В статье раскрыты и обоснованы принципы создания и функционирования системы стратегического управления развитием сферы услуг. Обоснованы теоретические положения формирования состава технологических элементов системы стратегического управления перспективным развитием сферы услуг. Выявлены и проанализированы ресурсные и конкурентные особенности долгосрочного развития. Определен состав стратегий экономического роста за счет внутренних факторов и обоснован выбор альтернативной стратегии сферы услуг. Обоснован выбор стратегии экономического роста за счет внешнего ресурсного обеспечения развития составляющих сферы услуг. Обоснована целесообразность применения аутсорсинга как инструмента внешнего управления видами текущей деятельности, достижения стратегических целей субъектов хозяйствования и составляющих сферы услуг.

Ключевые слова: сфера услуг, стратегическое управление, стратегия, вид экономической деятельности, устойчивое развитие, кибернетика, аутсорсинг, управление, национальное хозяйство.

Библ.: 8.

Пакуліна Алевтина Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра учета и аудита, Украинская государственная академия железнодорожного транспорта (пл. Фейєрбаха, 7, Харьков, 61050, Украина)

E-mail: sizapet@mail.ru

UDC 338.26:332.1

Pakulina A. A. Perfection of Strategic Management of the Service Sphere Development

The article reveals and justifies principles of creation and functioning of the system of strategic management of the service sphere development. It justifies theoretical provisions of formation of the composition of technological elements of the system of strategic management of prospective development of the service sphere. It reveals and analyses resource and competitive specific features of long-term development. It identifies the composition of strategies of economic growth by means of internal factors and justifies selection of an alternative strategy of the service sphere. It justifies selection of development of components of the service sphere. It justifies expediency of application of outsourcing as a tool of external management of types of the current activity and achievement of strategic goals of economic subjects and components of the service sphere.

Key words: service sphere, strategic management, strategy, type of economic activity, stable development, cybernetics, outsourcing, management, national economy.

Bibl.: 8.

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

E-mail: sizapet@mail.ru

cessions." http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/businesses/public_procurement/l22012_en.htm.

"European PPP Report 2009 / DLA Piper, European PPP Expertise Centre" <http://www.eib.org/epec/resources/dla-european-ppp-report-2009.pdf>

"Investytsiina reforma: Kontseptsiiia" [Investment Reform: The Concept]. http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/files/Invest_Reforma_UKR.pdf

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/187/2012>.

Osborne, S. P. *Public-Private Partnerships: Theory and Practice in International Perspective*. London: Routledge, 2000.

"Ukraine – Private Infrastructure Projects – The World Bank & PPIAF". http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_explore-Country.aspx?countryID=97

УДК 338.26:332.1

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СФЕРИ ПОСЛУГ

ПАКУЛІНА А. А.

УДК 338.26:332.1

Пакуліна А. А. Удосконалення стратегічного управління розвитком сфери послуг

У статті розкрито й обґрунтовано принципи створення й функціонування системи стратегічного управління розвитком сфери послуг. Обґрунтовано теоретичні положення формування складу технологічних елементів системи стратегічного управління перспективним розвитком сфери послуг. Виявлено та проаналізовано ресурсні й конкурентні особливості довгострокового розвитку. Визначено склад стратегій економічного зростання за рахунок внутрішніх чинників та обґрунтовано вибір альтернативної стратегії сфери послуг. Обґрунтовано вибір стратегії економічного зростання за рахунок зовнішнього ресурсного забезпечення розвитку складових сфери послуг. Обґрунтовано доцільність застосування аутсорсингу як інструмента зовнішнього управління видами поточної діяльності, досягнення стратегічних цілей суб'єктів господарювання і складових сфери послуг.

Ключові слова: сфера послуг, стратегічне управління, стратегія, вид економічної діяльності, сталий розвиток, кібернетика, аутсорсинг, управління, національне господарство.

Бібл.: 8.

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

E-mail: sizapet@mail.ru

УДК 338.26:332.1

Пакуліна А. А. Совершенствование стратегического управления развитием сферы услуг

В статье раскрыты и обоснованы принципы создания и функционирования системы стратегического управления развитием сферы услуг. Обоснованы теоретические положения формирования состава технологических элементов системы стратегического управления перспективным развитием сферы услуг. Выявлены и проанализированы ресурсные и конкурентные особенности долгосрочного развития. Определен состав стратегий экономического роста за счет внутренних факторов и обоснован выбор альтернативной стратегии сферы услуг. Обоснован выбор стратегии экономического роста за счет внешнего ресурсного обеспечения развития составляющих сферы услуг. Обоснована целесообразность применения аутсорсинга как инструмента внешнего управления видами текущей деятельности, достижения стратегических целей субъектов хозяйствования и составляющих сферы услуг.

Ключевые слова: сфера услуг, стратегическое управление, стратегия, вид экономической деятельности, устойчивое развитие, кибернетика, аутсорсинг, управление, национальное хозяйство.

Библ.: 8.

Пакуліна Алевтина Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра учета и аудита, Украинская государственная академия железнодорожного транспорта (пл. Фейєрбаха, 7, Харьков, 61050, Украина)

E-mail: sizapet@mail.ru

UDC 338.26:332.1

Pakulina A. A. Perfection of Strategic Management of the Service Sphere Development

The article reveals and justifies principles of creation and functioning of the system of strategic management of the service sphere development. It justifies theoretical provisions of formation of the composition of technological elements of the system of strategic management of prospective development of the service sphere. It reveals and analyses resource and competitive specific features of long-term development. It identifies the composition of strategies of economic growth by means of internal factors and justifies selection of an alternative strategy of the service sphere. It justifies selection of development of components of the service sphere. It justifies expediency of application of outsourcing as a tool of external management of types of the current activity and achievement of strategic goals of economic subjects and components of the service sphere.

Key words: service sphere, strategic management, strategy, type of economic activity, stable development, cybernetics, outsourcing, management, national economy.

Bibl.: 8.

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

E-mail: sizapet@mail.ru

Актуальність вирішення наукових проблем системного впливу стратегічного управління на підтримку тенденцій економічного зростання, підвищення економічних і соціальних результатів діяльності складових сфери послуг, на здатність результативно здійснювати інноваційну діяльність, ефективно використовувати ресурсний потенціал, на підвищення економічних інтересів працівників залежно від адекватності кількісних і якісних характеристик стратегічної мети, що сприяє зростанню економічних результатів локальних і галузевих підсистем сфери послуг, зростає в умовах низького рівня оновлення основних фондів, високого ступеня їх зносу, екстенсивного використання праці зростаючого числа працівників, значної структурної частини матеріалів в оборотних активах.

Підвищення встановлених на основі збалансованого ресурсоспоживання темпів економічного зростання, відповідних особливостям діяльності та рівню протидії впливу негативних чинників макро- та мікросередовища, можливе на основі формування в системі стратегічного управління функціональних стратегій і вибору альтернативної стратегії економічного зростання за рахунок внутрішнього або зовнішнього ресурсного забезпечення, що сприяє збільшенню обсягів ресурсів, їх якості, зростанню інвестиційної та економічної привабливості об'єктів стратегічного управління, обсягів їх різнорівневого фінансування поточного функціонування й довгострокового розвитку.

Актуальними є вирішення наукових проблем створення механізму раціоналізації взаємодії технологічних елементів системи стратегічного управління довгостроковим розвитком складових сфери послуг на основі організаційно-економічних заходів щодо забезпечення функціонального призначення, цільової спрямованості, адекватних оптимістичним економічним і соціальним станам об'єкта управління, раціоналізації взаємодії технологічних елементів системи стратегічного управління.

Теоретичні й методичні положення створення ефективно функціонуючої системи стратегічного управління довгостроковим розвитком складових сфери послуг, що відповідає вимогам раціоналізації взаємодій її технологічних і ресурсних елементів, частин, стосунків груп зовнішнього та внутрішнього впливу на функціонування системи стратегічного управління економічними видами діяльності сфери послуг на основі реалізації комплексних заходів щодо здійснення варіантів оптимістичного, консервативного й песимістичного експертного сценарних прогнозів, соціально-психологічних способів підготовки працівників до наслідків впливу негативних чинників, макро- та мікросередовища, розвитку партнерських стосунків національних і регіональних органів виконавчої влади з підприємництвом за допомогою створення союзів і асоціацій в економічній літературі розроблені недостатньо [3, с. 63]. Назріли умови для розробки методичних положень визначення узагальненого рівня ефективності функціонування системи стратегічного управління соціально-економічним розвитком складових сфери послуг, приведення у відповідність змінюваних величин витрат і економічних результатів системи стратегічного управління з цільовою

спрямованістю її технологічних елементів та об'єкта управління на досягнення максимально можливого рівня ефективності процесу надання послуг в умовах нестабільного стану макросередовища [4, с. 5].

Актуальність теми, практична потреба національного господарства, підприємств і економічних видів діяльності сфери послуг із системного вирішення проблем стратегічного управління соціально-економічним розвитком складових сфери послуг визначили мету, завдання і предмет нашого дослідження.

Проблеми розвитку ринку сфери послуг знайшли відображення в наукових працях багатьох провідних українських учених. Вагомий внесок у розроблення її окремих аспектів зробили Куценко В. І. [1], Лібанова Е. М., Пакулін С. А. [2; 7], Топчій О. О. [7], Третяк В. П. [8] 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 [6, с. 57].

Стратегічне управління, як один з видів управління, що має високий рівень індивідуальності технології здійснення, який сприяє досягненню планово-розрахункових економічних, фінансових і соціальних результатів, ефективності використовуваних ресурсів, виступає інструментарієм протидії впливу негативних чинників зовнішнього середовища, що виникають у невизначеному часі, у системній взаємодії його технологічних елементів і частин, має здійснюватися відповідно до кібернетичних принципів необхідної різноманітності, емерджентності, зовнішнього доповнення, зворотного зв'язку й вибору управлінського рішення; індивідуальних принципів, залежних від властивостей і особливостей елементної взаємодії, координування процесу функціонування різнорівневих систем стратегічного управління, забезпечення галузевої економічної привабливості та кластерної зацікавленості в розширенні складу конкурентних переваг для зовнішніх і внутрішніх суб'єктів господарювання, диференціації досягнення економічних результатів і необхідних конкурентних переваг на різних етапах життєвого циклу галузевої складової, усебічного обліку прямої й опосередкованої інформації про зміну стану зовнішнього середовища в перспективному періоді часу, функціонально-вартісної оцінки економічних ідентифікаторів функціонування системи стратегічного управління, безперервного управління змінами в поточній діяльності й перспективному розвитку галузі, підприємства сфери послуг.

Кібернетика – наука про управління складними динамічними системами та процесами. Об'єктом вивчення цієї науки є системи будь-якої природи, здатні сприймати, зберігати й переробляти інформацію та використовувати її для управління й регулювання. Система (з грецької: складене з частин, з'єднання) є одним з основних понять кібернетики. Поява кібернетики як науки про загальні закономірності в процесах управління, здійснюваних у живих істотах, машинах та їх комплекс

сах, дозволила зібрати й узагальнити величезну кількість фактів, які показали, що процес управління в усіх організованих системах схожий. Відмінності в управлінні об'єктами стосуються критеріїв мети, завдань і змісту управління. Проте структура й побудова процесів управління в організованих системах будь-яких рангів мають риси глибокої схожості, спільності. Ця обставина пояснюється тим, що процесом управління завжди є інформаційний процес. Кібернетика вивчає процеси отримання й передачі, накопичення й перетворення, переробки й використання інформації в машинах, живих організмах і їх об'єднаннях. Встановлення зв'язку між управлінням та інформаційними процесами – найважливіше досягнення кібернетики. Воно дозволяє зрозуміти технологію процесу управління і, головне, піддати його вивченню кількісними методами. Відмінна риса кібернетичного підходу до пізнання й удосконалення процесів управління – використання їх аналогів у живій і неживій природі й моделювання.

Такі процедурно-технологічні елементи системи стратегічного управління перспективним соціально-економічним розвитком галузевих і локальних складових сфери послуг, як стратегічний аналіз, стратегічне бачення, функціональне призначення (місія), стратегічна мета, узагальнена і часткова стратегії, що забезпечують у довгостроковому періоді часу поетапне досягнення поставлених цільових орієнтирів – результатів економічного, фінансового й соціального характеру, ефективності використання ресурсів в умовах нестійкого стану зовнішнього середовища, надають менеджменту галузевих складових і господарюючих суб'єктів сфери послуг такі можливості: підвищувати рівень організаційно-економічної, фінансової стійкості, збалансованості соціально-економічного розвитку об'єкта стратегічного управління з обсягами ресурсоспоживання, величинами конкурентного й організаційного потенціалів; сприяти зростанню економічних інтересів працівників залежно від адекватності кількісних і якісних характеристик стратегічної мети економічним, фінансовим і соціальним результатам галузевої складової, підприємством сфери послуг у перспективному періоді.

Ресурсні й конкурентні особливості розвитку галузевих складових, суб'єктів господарювання сфери послуг полягають у такому:

- ✦ тісна взаємозалежність конкурентного й ресурсного потенціалів при підтримці на належному рівні або підвищенні конкурентоспроможності, якості послуг, продукції в довгостроковому періоді;
- ✦ розширений елементний склад конкурентних переваг об'єктів стратегічного управління в порівнянні з ресурсними перевагами, оскільки до складу конкурентних переваг включаються не тільки якісні й кількісні характеристики трудових і матеріально-технічних ресурсів, але й науково-дослідний рівень, здатність результативно здійснювати інноваційну діяльність, ефективно використовувати ресурсний потенціал підприємства, галузевої сфери послуг;

- ✦ істотне зростання вартості основних фондів, їх низький рівень оновлення, високий ступінь зносу, підвищення темпів зростання середньорічної чисельності працівників, високий рівень професійної освіти зайнятих у галузевих складових сфери послуг;
- ✦ значна структурна частина матеріалів оборотних активів, що надає можливість суб'єктові стратегічного управління соціально-економічним розвитком локальних і галузевих складових на адекватній основі формулювати технологічні елементи системи стратегічного управління, раціоналізувати їх взаємодію для досягнення найбільших економічних і соціальних результатів, ефективності використання ресурсного й конкурентного потенціалів.

Формування складу функціональних стратегій і вибір альтернативної стратегії економічного зростання за рахунок внутрішніх чинників, об'єднаних у своїй цільовій орієнтації прагненням суб'єкта стратегічного управління до підвищення встановлених на основі збалансованого ресурсозабезпечення темпів економічного зростання, відповідних особливостям діяльності та відповідному рівню протидії впливу негативних чинників макро- та мікросередовища, дозволяє менеджменту галузевої або локальної сфери послуг вжити комплекс заходів, відповідних раціоналізації взаємодії технологічних елементів системи стратегічного управління, якнайповнішому використанню свого ресурсного й конкурентного потенціалів; займати пріоритетне місце на ринку; продовжувати в часі життєвий цикл послуг, вироблюваної продукції.

Аутсорсинг як інструмент зовнішнього управління видами поточної діяльності й досягненням стратегічних цілей суб'єктів господарювання в економічних видах діяльності сфери послуг, у своєму якісному виконанні, впливаючи на підвищення ефективності здійснюваних у його рамках операцій; на розширення складу наявних ключових чинників успіху, конкурентних переваг; на зростання конкурентного потенціалу; на отримання доступу до проривних технологій, інформаційних нововведень, вивільнення частини фінансових, трудових і матеріально-технічних ресурсів для розширення займаного сегмента ринку послуг, товарів; на раціоналізацію взаємодії елементних складових функціонального призначення аутсорсинга; на дотримання стратегічної орієнтації суб'єкта господарювання, галузевої сфери послуг; на досягнення планово-розрахункових економічних результатів у поточному й довгостроковому періодах, виступає одним з елементів стратегії економічного зростання за рахунок зовнішніх чинників, що у своїй цільовій спрямованості виражає економічну доцільність використання зовнішніх ресурсів для підтримки динаміки зростання результатів і підвищення ефективності використання ресурсів об'єктів стратегічного управління в умовах нестабільного стану зовнішнього середовища.

Стратегічний аналіз соціально-економічного розвитку галузевих складових сфери послуг, спрямований

на отримання об'єктивної інформації про зовнішні та внутрішні процеси об'єктів управління відповідно до встановленої для них цільової орієнтації на досягнення максимально можливих економічних і соціальних результатів, що свідчать про стійке економічне зростання галузевих складових сфери послуг України за період 2003 – 2012 рр. [5, с. 16], виступають екстраполяційною основою для визначення довгострокового орієнтуру економічної результативності, зростання фінансових результатів економічних видів діяльності сфери послуг, виходячи з їх цільової спрямованості розвитку й фінансової державної підтримки. Стійке зростання вартості основних фондів на кінець року, високі рівні їх зношеності й морального старіння; низький рівень інноваційності галузевих складових сфери послуг, екстенсивність використання трудових ресурсів; диференційоване за економічними видами діяльності сфери послуг зростання обсягів інвестицій в оновлення основного капіталу; підвищення ефективності використання основних фондів і оборотних активів, трудових ресурсів; високий рівень інноваційності зовнішнього середовища, його соціокультурні зміни, дозволяє органам стратегічного управління розвитком галузевих складових сфери послуг вживати комплексні організаційно-економічні заходи з розширення складу конкурентних переваг, підвищення якісних характеристик ресурсного потенціалу, обґрунтування вибору альтернативного варіанту розвитку, збалансованості обсягів споживання ресурсів і ринкового попиту на послуги, що надаються, зі встановлення єдиної цільової орієнтації технологічних елементів системи стратегічного управління.

Узагальнений рівень ефективності функціонування системи стратегічного управління соціально-економічним розвитком галузевих складових сфери послуг, визначений за допомогою відношення частки економічного або фінансового результату за встановлений менеджментом інтервал часу, довгострокового розвитку галузевої сфери послуг, що істотно відрізняється від інерційних тенденцій, до сумарної величини витрат на організаційно-економічні заходи у складі технологічних елементів системи стратегічного управління й реалізації процесу надання послуг галузевою складовою, виступає тією величиною зміни ефективності використовуваних ресурсів у динаміці встановлюваних менеджментом тимчасових періодів, яка дозволяє ухвалювати рішення про приведення у відповідність величин витрат і економічних результатів функціонування системи стратегічного управління, що змінюються, з цільовою спрямованістю її технологічних елементів і об'єкта управління на досягнення максимально можливої ефективності процесу надання послуг в умовах нестабільного стану і впливу негативних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

ВИСНОВКИ

1. 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. 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.

2. Підвищення ефективності використовуваних ресурсів, досягнення планово-розрахункових економічних, фінансових і соціальних результатів істотно залежить від стратегічного управління довгостроковим розвитком видів економічної діяльності, які складають сферу послуг. Це – інструментарій протидії впливу негативних чинників зовнішнього середовища.

3. Поетапне досягнення поставлених цільових орієнтирів економічного і соціального характеру в перспективному періоді за допомогою організації елементної взаємодії технологічних складових системи стратегічного управління можливе на основі реалізації заходів з підвищення організаційно-економічної, фінансової стійкості, збалансованості соціально-економічного розвитку об'єкта стратегічного управління з обсягами ресурсоспоживання, величинами конкурентного й організаційного потенціалів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Куценко В. І. Сфера та ринок послуг у контексті соціальної модифікації суспільства : монографія / В. І. Куценко, Б. М. Данилишин, Я. В. Остафійчук. – К.: Нічлава, 2005. – 328 с.

2. Пакулін С. Л. Модернізація сучасного ринку соціальних послуг / С.Л. Пакулін, А. А. Пакуліна // *Materiály VIII mezinárodní vědecko-praktická konference* [«Moderní vymoženosti vědy – 2012»] (Praha, 27 ledna – 05 února 2012 roku) [Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні наукові досягнення – 2012», (м. Прага, Чехія, 27 січня – 5 лютого 2012 р.)]. – Díl 8. *Ekonomické vědy*. – Praha: Publishing House «Education and Science», 2012. – S. 31 – 33.

3. 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 roku). – Díl 5. *Ekonomické vědy*. – Praha : Publishing House «Education and Science» s.r.o., 2012. – S. 62 – 64.

4. Пакуліна А. А. Регулювання розвитку ринку соціальних послуг і необхідність кількісного і якісного реформування інфраструктурного комплексу / А. А. Пакуліна // *Materiály VIII mezinárodní vědecko – praktická konference* [«Zprávy vědecké ideje – 2012»] (27 října – 05 listopadu 2012 roku). – Díl 7. *Ekonomické vědy*. – Praha : Publishing House «Education and Science», 2012. S. 3 – 5.

5. Пакуліна А. А. Система показників ефективності діяльності організацій сектора соціальних послуг / А. А. Пакуліна // Матеріали за 8-а міжнародна научна практична конференція, [«Образование и наука на XXI век – 2012»] (17 – 25 октомври 2012). Том 12. *Икономики*. – София. «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2012. – S. 14 – 16.

6. Пакуліна А. А. Формування нового організаційно-економічного механізму державного регулювання сектора соціальних послуг / А. А. Пакуліна // *Materiały VIII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji* [«Наука і інновація – 2012»] (07 – 15 października 2012 roku). – Volume 6. *Ekonomiczne nauki. Państwowy zarząd. – Przemysł : Nauka i studia*, 2012. – S. 55 – 57.

7. Топчій О. О. Удосконалення механізмів державного регулювання ринку соціальних послуг, що відповідають актуальним тенденціям і умовам розвитку української економіки / С. Л. Пакулін, О. О. Топчій // *Матеріали за 8-а міжнародна научна практична конференція, [«Настоящи изследвания и развитие», – 2012»]* (17 – 25 януари, 2012). – Том 9. *Ікономіки. – Софія : «Бял ГРАД-БГ» ООД*, 2012. – С. 6 – 8.

8. Третяк В. П. Становлення ринку послуг в транзитивній економіці / В. П. Третяк // *Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. – 2005. – № 663. – С. 255 – 259.*

REFERENCES

Kutsenko, V. I., Danylyshyn, B. M., and Ostafichuk, Ya. V. *Sfera ta rynek posluh u konteksti sotsialnoi modyfikatsii suspilstva* [Scope and market services in the context of social modification Society]. Kyiv: Nichlava, 2005.

Pakulin, S. L., and Pakulina, A. A. "Modernizatsiia suchasnoho rynku sotsialnykh posluh" [Modernization of the market of social services]. *Suchasni naukovi dosiahnennia – 2012*. Praha: Education and Science, 2012. 31-33.

Pakulina, A. A. "Pidvyshchennia efektyvnosti derzhavnoho rehuliuвання rozvytku sektora sotsialnykh posluh" [Improving the effectiveness of state regulation of the sector of social services]. *Viznik moderne videcki – 2012*. Praha: Education and Science, 2012. 62-64.

Pakulina, A. A. "Rehuliuвання rozvytku rynku sotsialnykh posluh i neobkhidnist kilkisnoho i iakisnoho reformuvannia infrastruktornoho kompleksu" [Regulation of the market of social services and the need for quantitative and qualitative reform of the infrastructure of the complex]. *Zprevy videcki ideje – 2012*. Praha: Education and Science, 2012. 3-5.

Pakulina, A. A. "Systema pokaznykiv efektyvnosti diialnosti orhanizatsii sektora sotsialnykh posluh" [System performance indicators of social service organizations]. *Obrazovanyeto y naukata na XXI vek – 2012*. Sofyia: Bial HRAD-BH, 2012. 14-16.

Pakulina, A. A. "Formuvannia novoho orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu derzhavnoho rehuliuвання sektora sotsialnykh posluh" [Formation of a new organizational and economic mechanism of state regulation of social care services]. *Nauka i inowacja – 2012*. Przemysl: Nauka i studia, 2012. 55-57.

Pakulin, S. L., and Topchii, O. O. "Udoskonalennia mekhanizmiv derzhavnoho rehuliuвання rynku sotsialnykh posluh, shcho vidpovidaiut aktualnym tendentsiam i umovam rozvytku ukrainskoi ekonomiky" [Improving the state regulation of social services to current trends and requirements of the Ukrainian economy]. *Nastoiashchy yzsledvanyia y razvytye – 2012*. Sofyia: Bial HRAD-BH, 2012. 6-8.

Tretiak, V. P. "Stanovlennia rynku posluh v tranzytyvni ekonomitsi" [The formation of the market in transitive economy]. *Visnyk KhNU im. V. N. Karazina*, no. 663 (2005): 255-259.

ВЛИЯНИЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ТОРГОВЛИ

КРАСНОКУТСКАЯ Н. С., КРУГЛОВА Е. А., АНДРОСОВ В. Ю.

УДК 658.6:005.336

Краснокутская Н. С., Круглова Е. А., Андросов В. Ю. Влияние ресурсного потенциала на формирование ценности предприятиями торговли

В статье представлены результаты исследования влияния ресурсного потенциала на формирование ценности предприятиями торговли. Выделены терминологические и метрические проблемы внедрения ценностно-ориентированного управления, обоснованы ограничения и условия применения показателя EVA как количественной меры ценности, которая создается на предприятии. Выявлены тенденции формирования экономической добавленной ценности на крупных, средних и мелких предприятиях торговли за 2005 – 2011 гг. и доказана целесообразность использования различных моделей EVA, которые основываются на показателях чистой прибыли или чистой операционной прибыли, в зависимости от масштабов деятельности предприятий. Проведен корреляционный анализ зависимости экономической добавленной ценности от стоимости сформированного ресурсного потенциала и подтверждена гипотеза о том, что увеличение EVA на предприятиях торговли за счет наращивания стоимости ресурсного потенциала происходит с двух- или трехлетним временным лагом.

Ключевые слова: ценность, ресурсы, потенциал, экономическая добавленная ценность, предприятия торговли.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Библ.:** 17.

Краснокутская Наталья Станиславовна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: krasnokutskaya.natalia@gmail.com

Круглова Елена Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: helena767@mail.ru

Андросов Виталий Юрьевич – аспирант, кафедра экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: kepht@yandex.ru

УДК 658.6:005.336

Краснокутська Н. С., Круглова О. А., Андросов В. Ю. Вплив ресурсного потенціалу на формування цінності підприємствами торгівлі

У статті представлені результати дослідження впливу ресурсного потенціалу на формування цінності підприємствами торгівлі. Виділено термінологічні та метричні проблеми впровадження ціннісно-орієнтованого управління, обґрунтовано обмеження та умови застосування показника EVA як кількісної міри цінності, що створюється на підприємстві. Виявлено тенденції формування економічної доданої цінності на великих, середніх і дрібних підприємствах торгівлі за 2005 – 2011 рр. і доведено доцільність використання різних моделей EVA, що ґрунтуються на показниках чистого прибутку або чистого операційного прибутку, залежно від масштабів діяльності підприємств. Здійснено кореляційний аналіз залежності економічної доданої цінності від вартості сформованого ресурсного потенціалу та підтверджено гіпотезу про те, що збільшення EVA на підприємствах торгівлі за рахунок нарощення вартості ресурсного потенціалу відбувається з двох- або трьохрічним часовим лагом.

Ключові слова: цінність, ресурси, потенціал, економічна додана цінність, підприємства торгівлі.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 17.

Краснокутська Наталія Станіславівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: krasnokutskaya.natalia@gmail.com

Круглова Олена Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: helena767@mail.ru

Андросов Виталій Юрійович – аспірант, кафедра економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: kepht@yandex.ru

UDC 658.6:005.336

Krasnokutskaya N. S., Kruglova Ye. A., Androsov V. Yu. Influence of Resource Potential on Formation of Value by Trading Companies

The article shows results of the study of influence of resource potential on formation of value by trading companies. It marks terminological and metrical problems of introduction of value-oriented management, justifies limitations and conditions of application of EVA indicator as a quantitative measure of value, which is created in a company. It reveals tendencies of formation of economic added value in big, medium and small trading companies during 2005 – 2011 and proves expediency of use of various EVA models, which are based on indicators of net profit or net operation profit, depending on the scale of activity of a company. It provides a correlation analysis of dependency of economic added value on the cost of the formed resource potential and confirms the hypothesis that increase of EVA in trading companies by means of accumulation of the cost of resource potential takes place with two or three years lag.

Key words: value, resources, potential, economic added value, trading companies.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 17.

Krasnokutskaya Natalya S. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, Department of Trade and Catering Enterprises Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: krasnokutskaya.natalia@gmail.com

Kruglova Yelena A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Trade and Catering Enterprises Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: helena767@mail.ru

Androsov Vitaliy Yu. – Postgraduate Student, Department of Trade and Catering Enterprises Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: kepht@yandex.ru

Ценностно-ориентированное управление (*value-based management*) является достаточно «молодой» управленческой концепцией, интерес к которой обусловлен желанием экономических контрагентов (собственников, менеджеров, поставщиков, покупателей и т. д.) извлечь максимальную выгоду от их взаимодействия в ходе осуществления экономической деятельности. Предпосылкой такого интереса является универсальность ценности как возможного критерия принятия решений, когда для каждой заинтересованной стороны ценность бизнеса определяется своим набором характеристик. Например, для собственников ценность будет проявляться в росте их благосостояния или увеличении стоимости инвестированного в бизнес капитала, для менеджеров – в обеспечении возможностей карьерного роста и росте заработной платы, расширении участия в прибыли, для покупателей – в обеспечении приемлемого ценового и ассортиментного предложения и т. д. Возможность через ценность увязать интересы различных участников экономических отношений обуславливает необходимость ее формализованного описания, моделирования, построения на ее основе систем принятия управленческих решений, что свидетельствует об актуальности научных поисков в этом направлении.

Вопросы создания ценности и управления на ее основе поднимаются в работах А. Раппапорта [1], Т. Коупленда, Т. Коллера, Дж. Муррина [2], Б. Стюарта [3], Д. Янга [4], К. Уолша [5], И. Егерера [6], Д. Волкова [7], И. Ивашковской [8], Р. Ибрагимова [9] и др. авторов [10 – 13]. Однако накопленный теоретический и эмпирический опыт решения вопросов ценностного управления не только пока не позволяет говорить о стройности этой управленческой концепции, но и свидетельствует о наличии ряда противоречий между объясняющими возможностями ключевых показателей, которые используются для общей характеристики ценности.

Целью настоящей статьи является обоснование и исследование количественной меры ценности, которая отражает интересы основных заинтересованных сторон для предприятий и может использоваться как аналитический инструмент для выявления зависимости между ценностью предприятия и его ресурсным потенциалом.

Круг проблем, связанных с разработкой и внедрением ценностно-ориентированного управления, можно условно разделить на несколько групп:

1. Проблемы терминологии, обусловленные отсутствием общепринятого перевода ключевого понятия «value», которое в авторских трактовках перевода с английского языка используется и в значении «ценность», и в значении «стоимость». Наиболее обоснованная точка зрения по этому вопросу изложена еще в 1909 г. в работе М. Туган-Барановского «Основы политической экономии», в которой ученый убедительно доказывает, что смешение понятий уходит корнями в марксизм (а именно в перевод его основных положений с немецкого языка на русский). При этом М. Туган-Барановский справедливо отмечает, что «по-английски слово «value» (ценность) никоим образом не может быть смешиваемо со словом «cost» (стоимость)» [14]. Несмотря на убедительные доводы в пользу такого (единственно возмож-

ного, с нашей точки зрения) перевода, современные авторы в большинстве своем не озадачиваются проблемами терминологии и широко используют понятие стоимости как эквивалент английского *value* [6; 7; 12; 13]. На наш взгляд, такой подход искажает саму суть рассмотренной выше концепции, так как стоимость отражает, прежде всего, понесенные затраты и тяготеет к прошлому, а ценность ориентирована на будущее и является обобщающей характеристикой ожидаемых выгод.

2. Проблемы формирования инструментария для измерения ценности. За последние 20 лет, в течение которых концепция ценностно-ориентированного управления не только теоретически оформилась, но и стала активно использоваться в управленческом консалтинге, некоторые ее ключевые положения не прошли эмпирическую проверку на достоверность и практическую значимость. В первую очередь, это касается экономического содержания и объяснительной способности тех измерителей ценности, которые закладывались как фундамент самой концепции: экономической добавленной ценности (*EVA, economic value added*) и введенной позже рыночной добавленной ценности (*MVA, market value added*). Авторы концепции (Б. Стюарт и Д. Стерн) предполагали, что экономическая добавленная ценность позволит дать долгожданный простой и однозначный ответ на вопрос, какие решения приводят к созданию ценности, а какие ее разрушают. К сожалению, многолетний опыт компаний, строящих свои системы управления на основе *EVA* и *MVA*, свидетельствует о невозможности полагаться только на значения этих показателей в управленческих решениях [9; 15]. И экономическая, и рыночная добавленная ценность существенно зависят от учетной политики предприятия и для действительно объективной оценки эффективности менеджмента требуют использования не бухгалтерской, а экономической амортизации и внесения множества поправок в отчетность, что осложняется отсутствием необходимого информационного обеспечения. В связи с этим, начиная с 2002 г., компания – создатель *EVA* Stern Stewart & Co в своем рейтинге успешных компаний ориентируется на новую метрику – индекс добавленного благосостояния (*WAI, wealth added index*). Его расчет основывается на рыночной оценке собственного капитала и затратах на его привлечение, что уже само по себе даже гипотетически не может отражать ценность, создаваемую для заинтересованных лиц, не входящих в группу собственников.

Несмотря на имеющиеся трудности, поиски адекватных метрик продолжают, а уже разработанные показатели могут быть использованы при определенных допущениях и с определенными целями. На наш взгляд, одной из таких целей может быть выявление зависимости между показателями, отражающими ценность как наиболее общий результат деятельности предприятия (операционной, финансовой и инвестиционной), и возможностями его развития за счет имеющегося ресурсного потенциала. В этом случае *EVA*, которая в наиболее общем виде характеризует величину экономической прибыли предприятия после возме-

щения всех затрат на капитал (как бухгалтерских, так и экономических), является достаточно информативным показателем ценности. С одной стороны, она акцентирует внимание на операционной прибыли (формирование которой является задачей операционной деятельности любого предприятия), с другой стороны, отражает величину и стоимость инвестированного капитала (что, безусловно, является ее преимуществом по сравнению с показателями чистой прибыли или чистого денежного потока). Кроме того, объяснительные возможности EVA, рассчитанной для предприятий одной сферы экономической деятельности и придерживающихся одинаковых принципов начисления амортизации, на наш взгляд, позволяют делать определенные сравнения, т. к. в сравнительном аспекте обеспечиваются практически равные исходные условия, а все полученные отклонения будут объясняться действием уже других факторов.

Для подтверждения авторских гипотез относительно значимости экономической добавленной ценности как результатного показателя деятельности предприятий и его зависимости от стоимости сформированного ресурсного потенциала обследованы 156 и отобраны 38 предприятий розничной торговли, специализирующихся на реализации товаров продовольственной группы, отчетность которых представлена в общедоступной информационной базе данных Украины «Агентство по развитию инфраструктуры фондового рынка Украины» [16]. В последующем, с учётом показателей товарооборота, количества торговых объектов, численности работников, в рамках выборочной совокупности выделены две группы предприятий. В первую группу включены 10 хозяйствующих субъектов, функционирующих в форме торговых сетей (крупные торговые предприятия), во вторую – 28 мелких и средних предприятий розничной торговли, реализующих товары продовольственной группы.

Методической основой расчета стали две модели EVA:

– *упрощенная* (1), которая предполагает определение спреда – разницы между фактической рентабельностью собственного капитала (по величине чистой прибыли) и требуемой нормой его доходности (для собственников) [8]:

$$EVA = \left(\frac{NI}{E} - K_e \right) \cdot E, \quad (1)$$

где NI – чистая прибыль, тыс. грн;

E – инвестированный собственный капитал, тыс. грн;

K_e – норма доходности на собственный инвестированный капитал;

– *расширенная* (2), которая отражает разницу между величиной операционной прибыли после налогообложения и совокупными затратами на капитал:

$$EVA = NOPAT - WACC \cdot CE, \quad (2)$$

где $NOPAT$ – операционная прибыль после уплаты налога, тыс. грн;

$WACC$ – средневзвешенные затраты на капитал;

CE – инвестированный капитал, тыс. грн.

Результаты расчётов EVA по упрощённой (EVA_1) и расширенной (EVA_2) моделям в разрезе предприятий выборочной совокупности представлены на *рис. 1* и *рис. 2*.

Результаты свидетельствуют о совпадении характера и общих тенденций EVA, независимо от методики её расчёта. За исследуемый период значения EVA по группам предприятий выборочной совокупности, рассчитанные по упрощённой и расширенной моделям, отрицательны. Периоды спада и роста экономической добавленной ценности, выявленные по результатам применения первой и второй моделей EVA, также совпадают. В частности, снижение EVA диагностировано в период 2005 – 2008 гг., рост – в 2009 – 2011 гг. Общие выводы об эффективности использования средств, имеющихся у торговых предприятий, схожи. Отрицательные значения EVA в целом по группам выборочной совокупности означают, что в период 2005 – 2011 гг. предприятия торговли не обеспечили собственникам норму возврата на вложенный капитал, а решения, принятые в исследуемый период, не создавали, а разрушали ценность предприятий выборочной совокупности.

Несмотря на однозначность выводов о величине и динамике добавленной экономической ценности, полученных на основании упрощённой и расширенной её версий, следует отметить значительный разброс значений EVA по группам исследуемой совокупности в зависимости от используемой модели (*табл. 1*).

За исследуемый период отклонения между значениями EVA_1 и EVA_2 по средним и мелким предприятиям значительно ниже, чем аналогичные показатели по торговым сетям. Такая разница в отклонениях значений EVA объясняется особенностями формирования конечного финансового результата по группам предприятий. В частности, анализ финансовых результатов показал, что конечный финансовый результат для торговых предприятий зависит не только от результатов операционной деятельности, но также от других видов обычной деятельности, а именно – финансовой, инвестиционной, прочей. Из указанных видов обычной деятельности на формирование конечных финансовых результатов торговых предприятий значительное влияние оказывает финансовая деятельность. Предприятия торговли, осо-

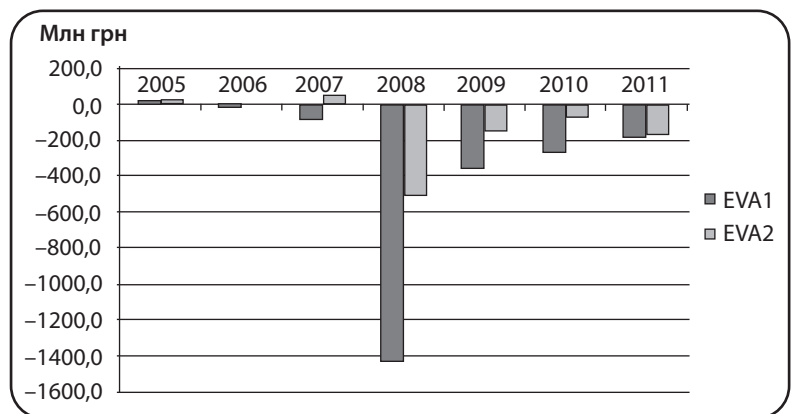


Рис. 1. Динамика EVA по группе крупных предприятий торговли

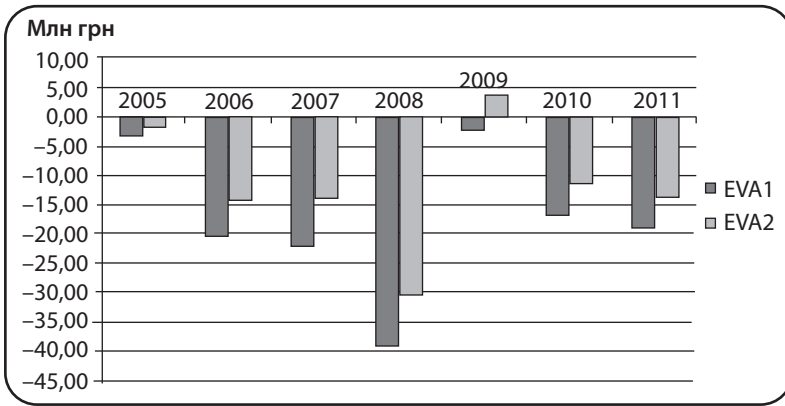


Рис. 2. Динамика EVA по группе мелких и средних предприятий торговли

бенно крупные, активно используют кредитные ресурсы. В отличие от крупных средние и мелкие предприятия более осторожны в привлечении банковских кредитов. По оценкам, долгосрочные заёмные средства для формирования активов используют 9 из 10 крупных торговых предприятий и только 11 из 28 средних и мелких. Учитывая низкую доходность инвестиционной и финансовой деятельности торговых предприятий, финансовые расходы становятся основным фактором, влияющим на конечный финансовый результат – чистую прибыль. Иными словами, в случае, если предприятие, кроме операционной, проявляет активность в области финансовой и инвестиционной деятельности, для расчёта EVA целесообразно применение модели, базирующейся на показателе чистой прибыли. Если на предприятии финансовая и инвестиционная деятельности не получили развития целесообразно рассчитывать EVA как разницу между чистой прибылью от операционной деятельности и расходами на инвестированный капитал.

Формирование системы управления предприятием на основе создания ценности предполагает исследование факторов, её определяющих. Модели EVA уже позволяют в качестве основных выделить две группы факторов, влияющих на экономическую добавленную ценность, а именно – факторы, связанные с ростом прибыли (операционной, чистой), а также мини-

мизацией стоимости инвестированного капитала. Рост прибыли традиционно связывают с ростом объёмов реализации, оптимизацией текущих затрат. В перечне мероприятий по минимизации стоимости инвестированного капитала – рекомендации по привлечению более дешёвых заёмных средств, оптимизации структуры капитала. Исследования свидетельствуют также о зависимости EVA не только от особенностей операционной деятельности и формирования финансовой структуры капитала, но также специфики корпоративного управления хозяйствующим субъектом, в

частности, доли независимых директоров, присутствия иностранных инвесторов среди акционеров, наличия институциональных инвесторов среди собственников компании [8].

В рамках изучения факторов, оказывающих влияние на EVA, на основе выборочной совокупности торговых предприятий проведены расчёты по выявлению зависимости её величины от стоимости ресурсного потенциала предприятий торговли. Значения EVA приняты в двух вариантах – по результатам использования упрощённой и расширенной моделей её расчёта. Ресурсный потенциал торговых предприятий представлен в виде аддитивной модели, включающей такие компоненты, как товарный, технический, пространственный, кадровый, финансовый, репутационный, информационный потенциалы. Стоимостная оценка ресурсного потенциала торговых предприятий (CP) получена на основании использования соответствующего методического инструментария, разработанного и представленного в работе [17]. В процессе исследований проверена гипотеза о временном лаге между затратами на ресурсный потенциал и их отдачей в виде экономической добавленной ценности. Результаты исследования зависимости EVA предприятий торговли выборочной совокупности от стоимости их ресурсного потенциал (CP) с учётом временного лага ($t = 1...3$) представлены в табл. 2.

Таблица 1

Сравнение EVA по группам предприятий торговли выборочной совокупности

Год	EVA, млн грн					
	По группе крупных предприятий			По группе мелких и средних предприятий		
	EVA ₁	EVA ₂	ΔEVA (EVA ₂ – EVA ₁)	EVA ₁	EVA ₂	ΔEVA (EVA ₂ – EVA ₁)
2005	12,3	21,9	9,6	-3,3	-2,1	1,2
2006	-18,5	3,5	22,0	-20,3	-14,4	5,8
2007	-92,3	46,3	138,6	-22,2	-13,9	8,3
2008	-1428,6	-516,3	912,3	-39,1	-30,2	8,9
2009	-363,1	-153,4	209,7	-2,4	3,8	6,2
2010	-268,8	-75,1	193,6	-16,8	-11,6	5,2
2011	-187,6	-176,5	11,1	-19,0	-13,8	5,3

Таблица 2

Результаты исследования корреляционной зависимости между EVA предприятий торговли по группам выборочной совокупности и стоимостью их ресурсного потенциал за 2005 – 2011 гг.

Значения коэф-фициента корреляции ($r_{CP, EVA}$)	По группе крупных предприятий	По группе средних и мелких предприятий
Модель расчёта EVA: $EVA = \left(\frac{NI}{E} - K_e \right) \cdot E$		
r_{CP_t, EVA_t}	-0,763	-0,772
$r_{CP_t, EVA_{t+1}}$	-0,567	-0,131
$r_{CP_t, EVA_{t+2}}$	0,182	0,161
$r_{CP_t, EVA_{t+3}}$	0,828	0,857
Модель расчёта EVA: $EVA = NOPAT - WACC \cdot CE_t$		
r_{CP_t, EVA_t}	-0,689	-0,701
$r_{CP_t, EVA_{t+1}}$	-0,621	-0,067
$r_{CP_t, EVA_{t+2}}$	0,056	0,121
$r_{CP_t, EVA_{t+3}}$	0,729	0,809

Результаты корреляционного анализа позволяют сделать вывод о зависимости EVA от стоимости ресурсного потенциала предприятий торговли с определённым временным лагом. В частности, отдача от вложений в ресурсный потенциал в виде EVA проявляется спустя три года с момента осуществления таких затрат.

ВЫВОДЫ

Таким образом, результаты исследования зависимости экономической добавленной стоимости от величины ресурсного потенциала, предприятий торговли свидетельствуют о наличии значительных резервов обеспечения их сбалансированного роста за счет внедрения концепции ценностного управления. Понимание возможностей создания ценности для собственников, количественной характеристикой которой является экономическая добавленная стоимость, обеспечивает менеджмент предприятий торговли инструментами принятия решений и способствует более рациональному привлечению и использованию ресурсов. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Rappaport A. Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance / A. Rappaport. – New York: Free Press, 1986. – 270 p.

2. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коллер, Дж. Муррин. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 576 с.
3. Stewart G. B. The Quest For Value: the EVA Management Guide / G. B. Stewart. – New York: Harper Business, 1991. – 738 p.

4. Young D. EVA and Value-Based Management: a Practical Guide to Implementation / D. Young, S. O'Byrne. – New York: McGraw-Hill, 2000. – 494 p.

5. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента. Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании / К. Уолш. – М.: Дело, 2000. – 360 с.

6. Егеров И. А. Стоимость бизнеса: искусство управления / И. А. Егеров. – М.: Дело, 2003. – 480 с.

7. Волков Д. Л. Модели оценки фундаментальной стоимости собственного капитала: проблема совместимости / Д. Л. Волков // Вестник Санкт-Петербургского гос. ун-та. Сер. Менеджмент. – 2004. – № 3. – С. 3 – 36.

8. Ивашковская И. В. Экономическая добавленная стоимость. Концепции. Подходы. Инструменты / И. В. Ивашковская, Е. Б. Кукина, И. В. Пенкина // Корпоративные финансы – 2010. – № 2(14). – С. 103 – 108.

9. Ибрагимов Р. Г. О ценности активов и ее финансовой оценке / Р. Г. Ибрагимов // Корпоративный финансовый менеджмент. – 2006. – № 2. – С. 23 – 34.

10. Эванс Ф. Ч. Оценка компаний при снижениях и поглощениях: создание стоимости в частных компаниях / Ф. Ч. Эванс, Д. М. Бишоп. – М.: Бизнес Букс, 2004. – 332 с.

11. Пурлик В. М. Ценность компании как корпоративная цель и индикаторы ее измерения / В. М. Пурлик // Вестник Московского университета. Серия «Управление (государство и общество)». – 2006. – № 2. – С. 63 – 80.

12. Самохвалов В. Как определить ключевые финансовые факторы стоимости? / В. Самохвалов // Управление компаний. – 2004. – № 5. – С. 34 – 38.

13. Теплова Т. В. Современные модификации стоимостной модели управления компанией / Т. В. Теплова // Вестник Московского университета, Серия «Экономика». – 2004. – № 1. – С. 83 – 103.

14. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии / М. И. Туган-Барановский. – М.: Российская политическая энциклопедия, 1998. – 664 с.

15. Ковалев Д. Парк EVA®-вского периода [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/finance/fin113.html>

16. Официальный сайт государственной организации «Агентство по развитию инфраструктуры фондового рынка Украины» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.smida.gov.ua>

17. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: монографія / Н. С. Краснокутська. – Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.

PREFERENCES

Egerv, I. A. *Stoimost biznesa: iskusstvo upravleniia* [Business value: The art of management]. Moscow: Delo, 2003.

Evans, F. Ch., and Bishop, D. M. *Otsenka kompaniy pri snizheniakh i pogloshcheniakh: sozdanie stoimosti v chastnykh kompaniakh* [Evaluation of companies in cuts and acquisitions: the creation of value in the private sector]. Moscow: Biznes Buks, 2004.

Ivashkovskaia, I. V., Kukina, E. B., and Penkina, I. V. "Ekonomicheskaya dobavlennaia stoimost. Kontseptsii. Podkhody. Instrumenty" [Economic value added. Concept. Approaches. tools]. *Korporativnye finansy*, no. 2(14) (2010): 103-108.

Ibragimov, R. G. "O tsnenosti aktivov i ee finansovoy otsenke" [The value of the assets and its financial evaluation]. *Korporativnyy finansovyy menedzhment*, no. 2 (2006): 23-34.

Koller, T., and Murrin, Dzh. *Stoimost kompaniy: otsenka i upravlenie* [The cost companies: Assessment and Management]. Moscow: Oлимп-Biznes, 2005.

Kovalev, D. "Park EVA®-vskogo perioda" [Park EVA®-vskogo period]. <http://www.management.com.ua/finance/fin113.html>

Krasnokutska, N. S. *Potentsial torhovelnoho pidpriemstva: teoriia ta metodolohiia doslidzhennia* [Potential commercial enterprise: Theory and Methodology]. Kharkiv: Khark. derzh. un-t kharchuvannia ta torhivli, 2010.

Ofitsialnyy sayt gosudarstvennoy organizatsii «Agentstvo po razvitiu infrastruktury fondovogo rynku Ukrainy». <http://www.smda.gov.ua>

Purlik, V. M. "Tsennost kompanii kak korporativnaia tsel i indikator ee izmereniia" [The value of the company as a corporate goal and indicators to measure it]. *Vestnik Moskovskogo universiteta*, no. 2 (2006): 63-80.

Rappaport, A. *Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance*. New York: Free Press, 1986.

Samokhvalov, V. "Kak opredelit kluchevye finansovy faktory stoimosti?" [How to identify key financial value drivers?]. *Upravlenie kompaniei*, no. 5 (2004): 34-38.

Stewart, G. B. *The Quest For Value: the EVA Management Guide*. New York: Harper Business, 1991.

Teplova, T. V. "Sovremennye modifikatsii stoimostnoy modeli upravleniia kompaniei" [Modern versions cost model of management of the company]. *Vestnik Moskovskogo universiteta*, no. 1 (2004): 83-103.

Tugan-Baranovskiy, M. I. *Osnovy politicheskoy ekonomii* [Principles of Political Economy]. Moscow: Rossiyskaia politicheskaiia entsiklopediia, 1998.

Uolsh, K. *Kliuchevye pokazateli menedzhmenta. Kak analizirovat, sravnivat i kontrolirovat dannye, opredelivaiushchie stoimost kompanii* [Key Management Ratios. How to analyze, compare and control data defining the value of the company]. Moscow: Delo, 2000.

Volkov, D. L. "Modeli otsenki fundamentalnoy stoimosti sobstvennogo kapitala: problema sovместimosti" [Valuation models are the fundamental value of equity: the problem of compatibility]. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo gos. un-ta*, no. 3 (2004): 3-36.

Young, D., and O'Byrne, S. *EVA and Value-Based Management: a Practical Guide to Implementation*. New York: McGraw-Hill, 2000.

Krasnokutska, N. S. *Potentsial torhovelnoho pidpriemstva: teoriia ta metodolohiia doslidzhennia* [Potential commercial enterprise: Theory and Methodology]. Kharkiv: Khark. derzh. un-t kharchuvannia ta torhivli, 2010.

УДК 668.6 / 8

АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ ТУРИСТИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

ТАНЬКОВ К. Н., ГУСЛИСТЫЙ А. С.

УДК 668.6 / 8

Таньков К. Н., Гуслистый А. С. Аутсорсинг как инструмент эффективного управления процессом туристического обслуживания

В статье рассмотрены основные положения повышения эффективности процесса туристического обслуживания за счет привлечения аутсорсинга. Представлена модель системы управления таким процессом, которая определяет основные этапы создания наибольшей потребительской ценности туристического обслуживания. Показано, что приоритетом в создании эффективного управления процессом туристического обслуживания должна стать реализация мероприятий по наиболее продуктивному привлечению внутренних и внешних ресурсов. Выбор целевых установок на создание системы управления процессом туристического обслуживания базируется на результатах комплексной оценки ее собственных возможностей и наиболее эффективных вариантов привлечения поставщика аутсорсинг-услуг.

Ключевые слова: процесс туристического обслуживания, аутсорсинг, модель системы управления процессом, потребительская ценность.

Рис.: 2. **Библ.:** 5.

Таньков Константин Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управления развитием туризма, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкассы, 18006, Украина)

E-mail: tankovkn@ua.ru

Гуслистый Александр Сергеевич – преподаватель, кафедра управления развитием туризма, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкассы, 18006, Украина)

УДК 668.6 / 8

Таньков К. М., Гуслистый О. С. Аутсорсинг як інструмент ефективного управління процесом туристичного обслуговування

У статті розглянуто основні положення підвищення ефективності процесу туристичного обслуговування за рахунок залучення аутсорсингу. Представлена модель системи управління таким процесом, яка визначає основні етапи створення найбільшої споживчої цінності туристичного обслуговування. Показано, що пріоритетом у створенні ефективного управління процесом туристичного обслуговування має стати реалізація заходів щодо найбільш продуктивному залученню внутрішніх і зовнішніх ресурсів. Вибір цільових установок на створення системи управління процесом туристичного обслуговування базується на результатах комплексної оцінки її власних можливостей і найбільш ефективних варіантів залучення постачальника аутсорсинг-послуг.

Ключові слова: процес туристичного обслуговування, аутсорсинг, модель системи управління процесом, споживча цінність.

Рис.: 2. **Бібл.:** 5.

Таньков Костянтин Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління розвитком туризму, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: tankovkn@ua.ru

Гуслистый Олександр Сергійович – викладач, кафедра управління розвитком туризму, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

UDC 668.6 / 8

Tankov K. N., Guslistiy A. S. Outsourcing as a Tool of Effective Management of the Process of Tourist Services

The article considers main provisions of increase of effectiveness of the process of tourist services by means of attraction of outsourcing. It provides a model of the system of management of such a process, which determines main stages of creation of the biggest consumer value of tourist services. It shows that the priority in creation of effective management of the process of tourist services should be realisation of measures on the most productive attraction of internal and external resources. It states that selection of aims on creation of the system of management of tourist services is based on the results of complex assessment of its own capabilities and the most effective variants of attraction of a supplier of outsourcing-services.

Key words: process of tourist services, outsourcing, model of the system of process management, consumer value.

Pic.: 2. **Bibl.:** 5.

Tankov Konstantin N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Tourism Development, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenko, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: tankovkn@ua.ru

Guslistiy Aleksandr S. – Lecturer, Department of Tourism Development Management, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenko, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

Kovalev, D. "Park EVA®-vskogo perioda" [Park EVA®-vskogo period]. <http://www.management.com.ua/finance/fin113.html>

Krasnokutskaya, N. S. *Potentsial torhovelnoho pidpriemstva: teoriia ta metodolohiia doslidzhennia* [Potential commercial enterprise: Theory and Methodology]. Kharkiv: Khark. derzh. un-t kharchuvannia ta torhivli, 2010.

Ofitsialnyy sayt gosudarstvennoy organizatsii «Agentstvo po razvitiu infrastruktury fondovogo rynku Ukrainy». <http://www.smda.gov.ua>

Purlik, V. M. "Tsennost kompanii kak korporativnaia tsel i indikator ee izmereniia" [The value of the company as a corporate goal and indicators to measure it]. *Vestnik Moskovskogo universiteta*, no. 2 (2006): 63-80.

Rappaport, A. *Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance*. New York: Free Press, 1986.

Samokhvalov, V. "Kak opredelit kluchevye finansovye faktory stoimosti?" [How to identify key financial value drivers?]. *Upravlenie kompaniei*, no. 5 (2004): 34-38.

Stewart, G. B. *The Quest For Value: the EVA Management Guide*. New York: Harper Business, 1991.

Teplova, T. V. "Sovremennye modifikatsii stoimostnoy modeli upravleniia kompaniei" [Modern versions cost model of management of the company]. *Vestnik Moskovskogo universiteta*, no. 1 (2004): 83-103.

Tugan-Baranovskiy, M. I. *Osnovy politicheskoy ekonomii* [Principles of Political Economy]. Moscow: Rossiyskaia politicheskaiia entsiklopediia, 1998.

Uolsh, K. *Kliuchevye pokazateli menedzhmenta. Kak analizirovat, sravnivat i kontrolirovat dannye, opredelivaiushchie stoimost kompanii* [Key Management Ratios. How to analyze, compare and control data defining the value of the company]. Moscow: Delo, 2000.

Volkov, D. L. "Modeli otsenki fundamentalnoy stoimosti sobstvennogo kapitala: problema sovместimosti" [Valuation models are the fundamental value of equity: the problem of compatibility]. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo gos. un-ta*, no. 3 (2004): 3-36.

Young, D., and O'Byrne, S. *EVA and Value-Based Management: a Practical Guide to Implementation*. New York: McGraw-Hill, 2000.

Krasnokutskaya, N. S. *Potentsial torhovelnoho pidpriemstva: teoriia ta metodolohiia doslidzhennia* [Potential commercial enterprise: Theory and Methodology]. Kharkiv: Khark. derzh. un-t kharchuvannia ta torhivli, 2010.

УДК 668.6 / 8

АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ ТУРИСТИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

ТАНЬКОВ К. Н., ГУСЛИСТЫЙ А. С.

УДК 668.6 / 8

Таньков К. Н., Гуслистый А. С. Аутсорсинг как инструмент эффективного управления процессом туристического обслуживания

В статье рассмотрены основные положения повышения эффективности процесса туристического обслуживания за счет привлечения аутсорсинга. Представлена модель системы управления таким процессом, которая определяет основные этапы создания наибольшей потребительской ценности туристического обслуживания. Показано, что приоритетом в создании эффективного управления процессом туристического обслуживания должна стать реализация мероприятий по наиболее продуктивному привлечению внутренних и внешних ресурсов. Выбор целевых установок на создание системы управления процессом туристического обслуживания базируется на результатах комплексной оценки ее собственных возможностей и наиболее эффективных вариантов привлечения поставщика аутсорсинг-услуг.

Ключевые слова: процесс туристического обслуживания, аутсорсинг, модель системы управления процессом, потребительская ценность.

Рис.: 2. **Библ.:** 5.

Таньков Константин Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управления развитием туризма, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкассы, 18006, Украина)

E-mail: tankovkn@ua.ru

Гуслистый Александр Сергеевич – преподаватель, кафедра управления развитием туризма, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкассы, 18006, Украина)

УДК 668.6 / 8

Таньков К. Н., Гуслистый А. С. Аутсорсинг як інструмент ефективного управління процесом туристичного обслуговування

У статті розглянуто основні положення підвищення ефективності процесу туристичного обслуговування за рахунок залучення аутсорсингу. Представлена модель системи управління таким процесом, яка визначає основні етапи створення найбільшої споживчої цінності туристичного обслуговування. Показано, що пріоритетом у створенні ефективного управління процесом туристичного обслуговування має стати реалізація заходів щодо найбільш продуктивному залученню внутрішніх і зовнішніх ресурсів. Вибір цільових установок на створення системи управління процесом туристичного обслуговування базується на результатах комплексної оцінки її власних можливостей і найбільш ефективних варіантів залучення постачальника аутсорсинг-послуг.

Ключові слова: процес туристичного обслуговування, аутсорсинг, модель системи управління процесом, споживча цінність.

Рис.: 2. **Бібл.:** 5.

Таньков Константин Михайлович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління розвитком туризму, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: tankovkn@ua.ru

Гуслистый Александр Сергійович – викладач, кафедра управління розвитком туризму, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

UDC 668.6 / 8

Tankov K. N., Guslistiy A. S. Outsourcing as a Tool of Effective Management of the Process of Tourist Services

The article considers main provisions of increase of effectiveness of the process of tourist services by means of attraction of outsourcing. It provides a model of the system of management of such a process, which determines main stages of creation of the biggest consumer value of tourist services. It shows that the priority in creation of effective management of the process of tourist services should be realisation of measures on the most productive attraction of internal and external resources. It states that selection of aims on creation of the system of management of tourist services is based on the results of complex assessment of its own capabilities and the most effective variants of attraction of a supplier of outsourcing-services.

Key words: process of tourist services, outsourcing, model of the system of process management, consumer value.

Pic.: 2. **Bibl.:** 5.

Tankov Konstantin N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Tourism Development, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenko, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: tankovkn@ua.ru

Guslistiy Aleksandr S. – Lecturer, Department of Tourism Development Management, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenko, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

Значимость и сложность обеспечения эффективности туристического обслуживания (ТО) потребителя определяются соответствующим уровнем профессионализма высшего руководства туристической фирмы, его способностью установить и привлечь прогрессивные теории и опыт менеджмента, позволяющие наиболее оптимально адаптировать свои внутренние возможности к постоянно изменяющимся условиям внешней среды. Сегодня лидерами туристического рынка становятся лишь те фирмы, которые способны к постоянной трансформации и модернизации своих внутренних и внешних взаимоотношений с целью наиболее эффективной реализации процессов, принимающих участие в создании потребительской ценности ТО.

Беспокоясь о своем рыночном успехе, туристическая фирма должна решать одновременно две стратегически важных задачи менеджмента обслуживания:

- ✦ постоянно улучшать то, что оно делает сегодня, формировать и развивать наиболее эффективные и целенаправленные процессы ТО, которые обеспечивают ему установление наиболее надежных деловых отношений с внешней средой;
- ✦ использовать разные (возможно альтернативные) рыночные стратегии и модели для поиска наиболее оптимального варианта своей адаптации к изменениям внешней среды еще до развития в ней кризисных процессов.

При решении этих задач туристический менеджмент должен дать ответы на вопросы:

- ✦ за счет каких внутренних и внешних ресурсов может быть достигнут ожидаемый результат – наиболее эффективное ТО потребителя при условии оптимизации совокупных затрат;
- ✦ в какой мере сформулированные высшим руководством фирмы цели и задачи ТО адекватны способам их реализации.

В этих условиях руководство фирмы неизбежно встанет перед вопросом реализации модели системы управления процессом ТО, создание которой начинается с того, что оно должно рассмотреть все «почему», «кем» и «как» обеспечивается эффективность такого процесса. Поэтому передача второстепенной функции ТО на аутсорсинг может считаться достаточно логичным решением. Зачем иметь в своей структуре подразделение, которое не принимает участие в создании потребительской ценности ТО?

Аутсорсинг срабатывает тогда, когда у руководства фирмы сформировано четкое представление о целях, достижение которых обеспечит наибольшую продуктивность использования собственных и сторонних ресурсов, что, в свою очередь, позволит получить конкурентные преимущества в определенных временных и пространственных параметрах среды функционирования [4].

Несмотря на то, что перспективы реализации аутсорсинг-технологий несомненны [1 – 5], сегодня нет четкого понимания того, как необходимо формировать и реализовать проекты аутсорсинга на рынке ТО, при каких условиях такой проект принесет туристической фирме ожидаемый успех. В этих условиях актуальным является установление научно-методологических под-

ходов к повышению эффективности процесса ТО за счет передачи его отдельных функций поставщику аутсорсинговых услуг, достаточно заинтересованного в том, чтобы помочь туристической фирме их непрерывно улучшать.

Это определило выбор темы данного исследования и его основную цель: развитие научно-методических положений, определяющих направления повышения эффективности процесса ТО с условием привлечения аутсорсинга.

Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие задачи:

- ✦ определить условия формирования процесса ТО, предполагающих пересмотр эффективности его отдельных функций в условиях привлечения внутренних и внешних ресурсов, приведением их в соответствие с требованиями потребительского рынка;
- ✦ определение методов создания и реализации процессов ТО, ориентированных на аутсорсинг.

Основными причинами, которые вызывают необходимость перехода туристической фирмы к аутсорсингу, являются следующие:

- ✦ очевидная нехватка собственных ресурсов для повышения эффективности процесса ТО;
- ✦ необходимость значительного сокращения затрат на ТО;
- ✦ необходимость сосредоточить внимание персонала туристической фирмы на основных процессах, отказываясь от второстепенных, не создающих потребительской ценности ТО;
- ✦ желание получить устойчивые конкурентные преимущества на рынке туристических услуг в долгосрочной перспективе.

Большинство мероприятий по ТО можно отнести к одной из двух категорий: внутрифирменные управленческие решения, которые предусматривают наличие достаточных собственных ресурсов, и различные внешние средства, которые предусматривают передачу определенных, второстепенных функций процесса ТО сторонней организации на аутсорсинг-сопровождение. Это имеет отношение, прежде всего, к тем туристическим фирмам, которые предоставляют услуги высокого уровня качества с большим уровнем затрат. В наиболее общем подходе принятие решения относительно передачи фирмой тех или иных функций на аутсорсинг может быть представлено следующей схемой (рис. 1).

Приоритетом в выборе процесса ТО с использованием аутсорсинга становится реализация туристической фирмой мероприятий относительно наиболее продуктивного комплексного привлечения внутренних (собственных) и внешних ресурсов, направленных на формирование потребительской ценности при условии оптимизации совокупных затрат.

Инициирование решения относительно определения источников таких ресурсов определяется:

- ✦ сменой в структуре рынка ТО (согласование спроса и предложения услуг);
- ✦ изменением стратегии ТО (реорганизация / ликвидация подразделений, которые не отвечают рыночным задачам фирмы);

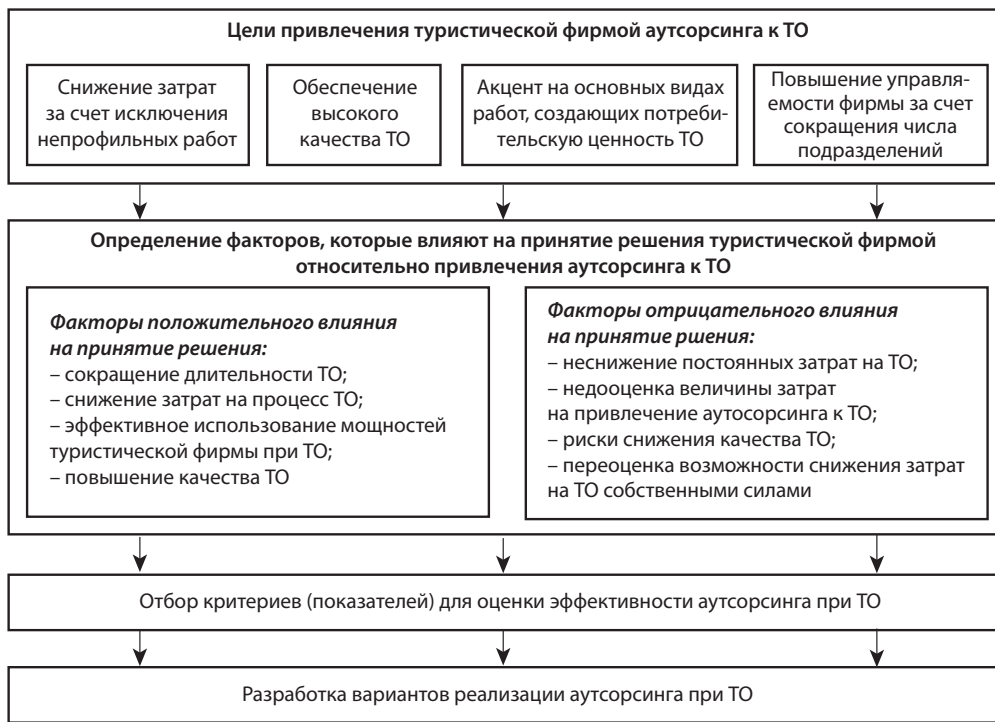


Рис. 1. Схема принятия решения привлечения аутсорсинга для повышения эффективности процесса туристического обслуживания

- ✦ реорганизацией производственно-обслуживающей политики туристической фирмы (сосредоточенность на предоставлении высококонкурентных услуг, формирование технологически гибкого их производства услуг, способного быстро адаптироваться к динамически меняющимся потребностям и требованиям каждого потребителя);
- ✦ пересмотром инновационной деятельности туристической фирмы (координация основных и обслуживающих процессов на стадии разработки процесса ТО, выделение и активизация ключевых компетенций, направленных на обеспечение конкурентной способности услуги).

Туристическая фирма, ориентируясь исключительно на собственные ресурсы, полностью принимает на себя все риски по выполнению процесса ТО; замыкает на себя этот процесс и жестко контролирует его основные параметры; наиболее эффективно распределяет все затраты по этапам его выполнения.

Принятие решения относительно привлечения внешних ресурсов и поиска их источников исходит из наличия у фирмы достаточных рычагов влияния на деятельность сторонних организаций, которые непосредственно или косвенно должны формировать для нее «вход» процесса ТО. Такие действия определяются в первую очередь пересмотром сущности взаимоотношений в рамках процесса ТО на основании следующих критериев:

- ✦ возможность формирования или углубления стратегических долгосрочных взаимоотношений туристической фирмы со своими поставщиками, посредниками и потребителями;

- ✦ обеспечение высокой гибкости фирмы относительно формирования таких взаимоотношений, сокращения сроков подготовки и выполнения заказов на предоставления услуг;
- ✦ формирование эффективных туристических потоков, снижение коммерческих рисков;
- ✦ обеспечение контроля формирования и реализации процесса ТО на всех этапах его жизненного цикла, его информационной прозрачности.

Переход туристической фирмы к использованию аутсорсинг-технологий дает ей значительное преимущество – это четкое понимание факторов, которые работают на создание потребительской ценности ТО, усовершенствование основных знаний и профессиональных навыков, а также создание модели системы управления процессом ТО (рис. 2), не поддающейся копированию конкурентами.

В представленной модели выделяются такие уровни ее изменений:

а) на уровне изменений ($Q_0 - Q_1$) деятельность фирмы направлена на формирование потребительской ценности ТО (B_1), что должно быть обеспечено собственными силами в обычном режиме функционирования;

б) на уровне изменений ($Q_1 - Q_2$) фирма осуществляет усовершенствование своей системы управления, что предполагает последовательное и осознанное обновление процесса ТО, своих структурных подразделений и существующей материальной базы адекватно потребностям потребительского рынка. Задание туристической фирмы – это эффективно использовать профессиональные навыки и знания для увеличения потребительской ценности ТО (B_2);

в) фирма на уровне ($Q_2 - Q_3$) определяет и реализует радикальные превращения системы управления про-

цессом ТО в напрямленні побудови принципіально нової її моделі. При умови найбільш продуктивного розподілення основних і допоміжних функцій такого процесу аутсорсинг забезпечує ТО з найвищою цінністю (B_3).

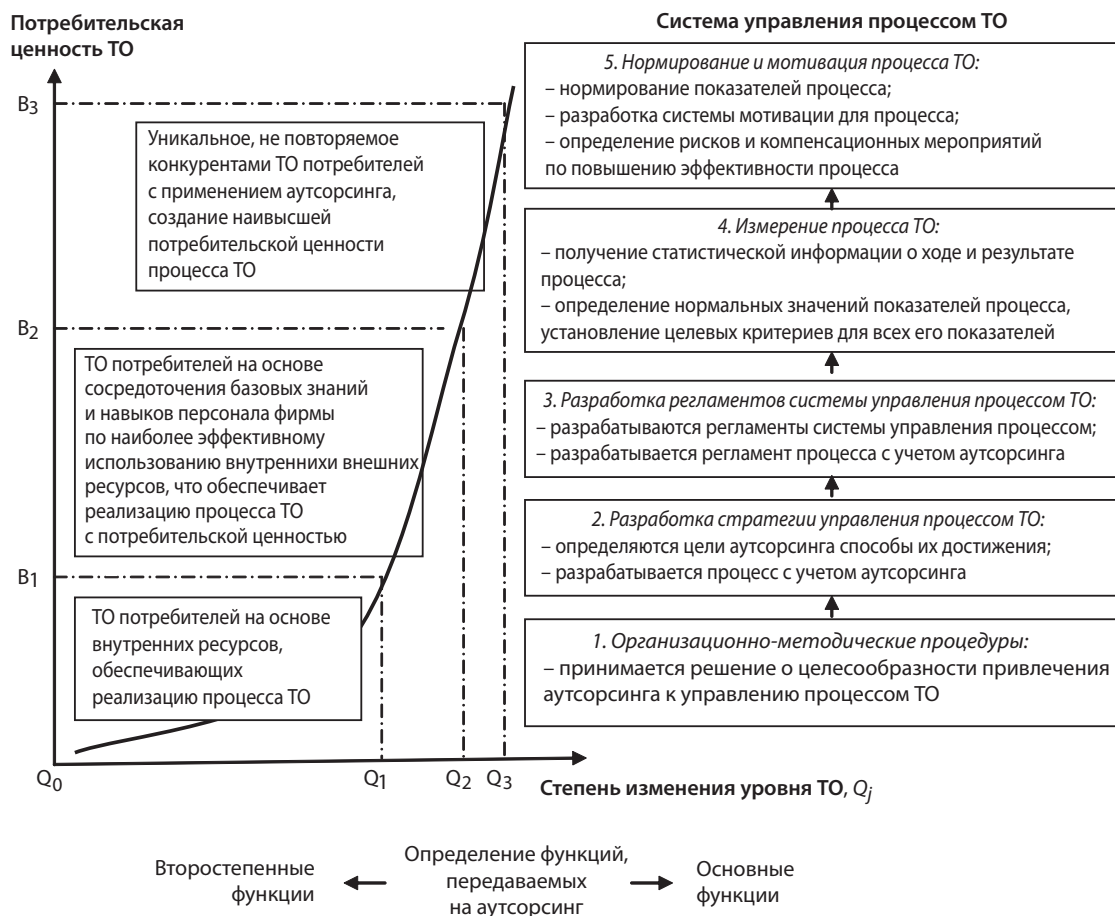


Рис. 2. Модель системы управления процессом туристического обслуживания, ориентированного на аутсорсинг

Таким образом, приоритетом в создании эффективного управления процессом ТО должна стать реализация мероприятий по наиболее продуктивному привлечению внутренних и внешних ресурсов, направленных на формирование потребительской ценности ТО. Выбор целевых установок на создание системы управления процессом ТО базируется на результатах комплексной оценки ее собственных возможностей и наиболее эффективных вариантов привлеченных возможностей – поставщика аутсорсинг-услуг. При этом необходимо иметь четкое представление о целях, достижение которых обеспечивает туристической фирме наибольшую продуктивность всех доступных ей ресурсов, обеспечивая тем самым себе устойчивые конкурентные преимущества в определенных временных и пространственных параметрах среды взаимоотношений. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Климентс С. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора / С. Климентс, М. Доннеллан при участии С. Рида; под общ. ред. В. Голда; [пер. с англ.] – М. : Вершина, 2006. – 416 с.

2. Кудла Н. Е. Менеджмент туристического підприємства : підручник / Н. Е. Кудла. – К. : Знання, 2012. – 343 с.
3. Роб А. ИТ аутсорсинг. Практическое руководство / А. Роб; [пер. с англ.] – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 300 с.

4. Таньков К. Н. Формирование бизнес-модели системы обслуживания предприятия, ориентированной на аутсорсинг / К. Н. Таньков, А. Н. Тридед // Бизнес Информ.– 2008.– № 1 – С. 97 – 100.
5. Хейвуд Дж. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ: [пер. с англ.] / Дж. Хейвуд. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 176 с.

REFERENCES

Kliments, S., Donnellan, M., and Rid, S. *Autsorsing biznes-protsessov. Sovety finansovogo direktora* [Business Process Outsourcing. Tips CFO]. Moscow: Vershina, 2006.
 Kudla, N. Ie. *Menedzhment turystychnoho pidpriemstva* [Travel Management Company]. Kyiv: Znannia, 2012.
 Kheyvud, Dzh. *Autsorsing: v poiskakh konkurentnykh preimushchestv* [Outsourcing: In Search of competitive advantage]. Moscow: Viliams, 2004.
 Rob, A. *IT outsorsing. Prakticheskoe rukovodstvo* [IT outsourcing. practical guide]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2004.
 Tankov, K. N., and Trided, A. N. "Formirovanie biznes-modeli sistemy obsluzhivaniia predpriatiia, orientirovannoy na autsorsing" [Formation of the business model of enterprise service-oriented outsourcing]. *Biznes Inform*, no. 1-C (2008): 97-100.

РИНОК ПРАЦІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕПРЕСИВНОЇ ТЕРИТОРІЇ

ПЕТРЕНКО К. В.

УДК 330.368:332.142.2

Петренко К. В. Ринок праці: проблеми та перспективи розвитку депресивної території

У статті досліджено сучасний стан ринку праці та зайнятості населення регіонів України. Визначено основні індикатори посилення диспропорційності регіонального соціально-економічного розвитку та розкрито проблеми ринку праці та їх вплив на депресивність розвитку територій. Проведено статистичний аналіз даних Державного комітету статистики щодо інтегральних показників ринку праці, зроблено структурний аналіз та виявлено основні тенденції розвитку ринку праці регіонів України. Проаналізовано рейтинг ринку праці за регіонами України та визначено фактори, що впливають на депресивність територій. За результатами зазначеного аналізу визначено бажані напрями розвитку території та шляхи подолання виявлених проблем. Основну увагу звернено на необхідність посилення регіональної політики щодо вирішення проблем зайнятості, особливо в депресивних регіонах.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість населення, рівень безробіття, управління розвитком, депресивна територія.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

Петренко Катерина Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: pkatya@bigmir.net

УДК 330.368:332.142.2

UDC 330.368:332.142.2

Петренко Е. В. Рынок труда: проблемы и перспективы развития депрессивной территории

Petrenko Ye. V. Labour Market: Problems and Prospects of Development of a Depressive Territory

В статье исследовано современное состояние рынка труда и занятости населения регионов Украины. Определены основные индикаторы усиления диспропорциональности регионального социально-экономического развития и раскрыты проблемы рынка труда и их влияние на депрессивность развития территорий. Проведен статистический анализ данных Государственного комитета статистики по интегральным показателям рынка труда, сделан структурный анализ и выявлены основные тенденции развития рынка труда регионов Украины. Проанализирован рейтинг рынка труда по регионам Украины и определены факторы, влияющие на депрессивность территорий. По результатам указанного анализа определены желательные направления развития территорий и пути преодоления выявленных проблем. Основное внимание обращено на необходимость усиления региональной политики по решению проблем занятости, особенно в депрессивных регионах.

The article studies the modern state of the labour market and employment of population in Ukrainian regions. It identifies main indicators of strengthening of disproportional nature of regional socio-economic development and reveals problems of the labour market and their influence on depression of development of territories. It conducts a statistical analysis of data of the State Statistics Committee by integral indicators of the labour market, makes a structural analysis and reveals main tendencies of development of the labour market in Ukrainian regions. It analyses the rating of the labour market by Ukrainian regions and identifies factors that influence depression of territories. It uses the analysis to identify desirable directions of development of territories and ways of overcoming revealed problems. It pays special attention to a necessity of strengthening regional policy on solution of problems of employment, especially in depressed regions.

Ключевые слова: рынок труда, занятость населения, уровень безработицы, управление развитием, депрессивная территория.

Key words: labour market, employment, unemployment level, managing development, depressive territory.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

Петренко Екатерина Валериевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: pkatya@bigmir.net

Petrenko Yekaterina V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of International Economy, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: pkatya@bigmir.net

Здійснення курсу на радикальне реформування економіки на сьогодні супроводжується загальною кризою як в соціогуманітарній, так і в економічній сферах. Одним з її проявів є проблема зайнятості і безробіття. Її причини об'єктивні: спад виробництва та структурна криза, низька інвестиційна активність, незавершеність інституціональних перетворень. Так, за 2010 – 2012 рр. реальний внутрішній валовий продукт скоротився більш як у двічі. Тому немає сумнівів у тому, що проблема зайнятості не обмежується лише виробничою діяльністю людей на певній території чи виготовленням матеріальних благ, а й тісно пов'язана з різними життєвими аспектами людини, її самореалізацією як особистості, так і всебічно й гармонійно розвинених членів суспільства, та соціогуманітарним і економічним розвитком території.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми зайнятості та ринку праці свідчить, що теоретичним та практичним аспектам цієї проблеми присвячені праці вітчизняних і закордонних вчених, таких як Є. Ахромкін, В. Кравців, Е. Лібанова, О. Малиновська, О. Осауленко, С. Пирожков, О. Позняк, В. Стещенко, О. Тищенко та інших. Крім того, концептуальні основи соціального економічного розвитку досліджувалися у працях С. Вовканич, В. Говорухи, Б. Данилишина, В. Куценко, В. Меленюк, І. Новак, М. Хвесик. Однак питання оцінки впливу ринку праці на процеси на формування диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіональних утворень ще й досі залишаються недостатньо дослідженими.

Мета статті – проаналізувати сучасний стан і тенденції на ринку праці України та дослідити і визначити вплив зайнятості на диспропорції соціально-економічного розвитку регіонів країни.

Процес реформування економіки свідчить, що поряд з протиріччями, властивими світовій цивілізації, такими як науково-технічний прогрес і зниження безробіття, характер, умови праці та її оплата, існують ще суто регіональні проблеми, які пов'язані з низьким рівнем життя при високому рівні трудової активності населення та при низькій ефективності праці; з недостатньою територіально-галузевою мобільністю кадрів, не завжди відповідною ринковим умовам, системою підготовки і перепідготовки кадрів, нерозвиненістю ринку праці. Від показників ринку праці багато в чому залежать і показники матеріального добробуту, умов проживання та соціального середовища.

Тенденції, що характеризують зміни чисельності та структури населення, а також його рух, є достатньо вагомим свідченням наявності чи відсутності диспропорцій у соціогуманітарному та економічному розвитку будь-якого ієрархічного рівня системи – національної економіки в цілому, окремого регіону, окремого населеного пункту. У межах регіону як соціально-економічної системи повинні підтримуватися певні природні пропорції, що власне, і забезпечують його існування та функціонування. Пропорційність регіонального розвитку може оцінюватися за багатьма співвідношеннями, що дуже часто взаємозумовлені та взаємопов'язані.

До основних процесів та явищ, які характеризують ступінь територіальної пропорційності, на нашу думку, належать:

- ✦ підтримання та відновлення чисельності населення на рівні, що забезпечує повноцінне функціонування регіонального господарства;
- ✦ збалансований розвиток галузей, сфер виробництва й інфраструктури відповідно до наявної ресурсної бази та потреб у готовій продукції всередині регіону або на зовнішніх ринках збуту за його межами;
- ✦ інвестиційна активність підприємницького сектора, що є похідним від інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості регіону;
- ✦ формування й розвиток ринку праці (створення нових робочих місць) та оптимізація рівня зайнятості населення;
- ✦ доступ до суспільних благ (освіта, охорона здоров'я, культура, спорт тощо), можливості реалізації власного потенціалу та максимального задоволення потреб;
- ✦ забезпечення належного соціального та екологічно чистого середовища;
- ✦ відповідність фінансового забезпечення цілям розвитку регіону;
- ✦ збалансованість темпів зростання виробництва та збільшення доходів населення тощо [1].

Отже, пропорційний розвиток регіону в динаміці повинен, у першу чергу, супроводжуватися підвищенням життєвого рівня населення та розширенням можливостей щодо реалізації потенціалу кожного індивідуума. Зазначимо, що оптимальна пропорційність також може зберігатися й у випадку зменшення обсягів господарської діяльності та чисельності населення.

Проаналізуємо пропорційність соціально-економічного розвитку регіонів країни на основі вищезазначених методологічних підходів і наявної статистичної бази. Одними з найбільш яскравих індикаторів посилення диспропорційності регіонального соціально-економічного розвитку, а отже, і зниження його ефективності, є демографічні викривлення та підвищення рівня мобільності населення. Перша проявляється у зміні якісних характеристик населення, збільшенні кількості непрацездатних громадян (пенсіонери, інваліди), безробітних, зростанні бюджетних трансфертних виплат з метою підтримки соціально незахищених верств населення. Друге – у зміні місця проживання й роботи або у проживанні та роботі в різних місцях. У будь-якому з цих варіантів наслідки для економіки конкретного регіону є негативними, оскільки вони призводять до зменшення кількості економічно активного населення, погіршення якості трудового потенціалу регіонів і недоотримання ними бюджетних надходжень від трудової діяльності працівників, а отже, до звуження фінансових можливостей місцевих органів влади. Результатом цього є подальше посилення диспропорційності соціально-економічного розвитку.

Аналізуючи ситуацію, що склалася в Україні, слід зазначити що за 2012 р. чисельність населення в Україні зменшилась на 184,4 тис. осіб, що в розрахунку на 1000 осіб наявного населення становило 3,6 особи. Водночас в одинадцяти регіонах країни зафіксовано приріст населення: АРК, Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, Рівненська, Чернівецька, Харківська, Одеська області та м. Київ і м. Севастополь (від 3 до 1 особи на 1000 наявного населення). Зменшення чисельності населення країни в порівнянні з 1 січня 2012 р. відбулося за рахунок природного скорочення на 19 448 осіб (що складає 5 осіб на 1000 осіб), водночас зафіксовано міграційний приріст населення – 5,523 тис. осіб. Чисельність населення України станом на 1 січня 2013 р. складала 45546,084 тис. осіб. Із загальної чисельності населення країни 31376,033 тис. осіб, що становить 68,88% міське населення, 14170,051 тис. осіб 31,22% – сільське (табл. 1).

Що стосується зайнятості, то в Україні станом на 1 січня 2013 р. з 22051,6 тис. осіб економічно активного населення зайнято всього 20266 тис. осіб, причому рівень безробіття складає 8,1% від економічно активного населення, а зареєстрованого безробіття за місцем проживання всього 2% [5]. Це каже про те, що людей не задовольняє їх рівень життя за місцем проживання, і вони знаходяться у пошуку кращого.

Аналізуючи ринок праці з питань економічної активності, слід зазначити, що у 2011 р. середньомісячна кількість економічно активного населення віком 15 – 70 років, порівняно з 2010 р., не змінилась і складала 22,1 млн осіб, з яких 20,3 млн осіб, або 92,1% були зайняті економічною діяльністю, а решта 1,7 млн осіб були безробітні. Серед регіонів країни найвищий рівень зайнятості було зафіксовано в 2011 – 2012 рр. у м. Києві (64,4%) та м. Севастополі (61,9%), а найнижчий – у Івано-Франківській (52,2%) області [5, 7].

Чисельність наявного населення (осіб)

Регіон, область	На 1 січня 2012 р.			За січень 2013 р.		
	усе населення	міське	сільське	усе населення	міське	сільське
Україна	45625590	31380874	14252763	45546084	31376033	14170051
АР Крим	1963008	1232208	730800	1965357	1233293	732064
Вінницька	1634187	815786	818401	1626567	816019	810548
Волинська	1038598	539135	499463	1040003	541500	498503
Дніпропетровська	3320299	2772152	548147	3307074	2762675	544399
Донецька	4403178	3987358	415820	4373981	3962956	411025
Житомирська	1273199	740424	532775	1268629	740674	527955
Закарпатська	1250759	465272	785487	1254502	466369	788133
Запорізька	1791668	1379328	412340	1784863	1375454	409409
Івано-Франківська	1380128	597706	782422	1381805	599684	782121
Київська	1719558	1059127	660431	1722129	1065039	657090
Кіровоградська	1002420	622930	379490	994822	620359	374463
Луганська	2272676	1971615	301061	2255806	1958416	297390
Львівська	2540938	1544838	996100	2540395	1545975	994420
Миколаївська	1178223	798114	380109	1173166	795990	377176
Одеська	2388297	1594978	793319	2395036	1602092	792944
Полтавська	1477195	904846	572349	1467304	901516	565788
Рівненська	1154256	552271	601985	1156993	553130	603863
Сумська	1152333	779209	373124	1142793	775570	367223
Тернопільська	1080431	474917	605514	1077135	475254	601881
Харківська	2742180	2197246	544934	2744354	2205043	539311
Херсонська	1083367	662434	420933	1077938	659297	418641
Хмельницька	1320171	728202	591969	1313662	729071	584591
Черкаська	1277303	718409	558894	1268450	715208	553242
Чернівецька	905264	383040	522224	907151	385746	521405
Чернігівська	1088509	687418	401091	1077320	684596	392724
м. Київ	2814258	2814258	х	2845353	2845353	х
м. Севастополь	381234	357653	23581	383496	359754	23742

Джерело: [4, 7, 8].

Кількість безробітних у віці 15 – 70 років у I півріччі 2012 р., порівняно з I півріччям 2011 р., зменшилася на 100,2 тис. осіб, або на 5,5% і становила 1,7 млн осіб. Серед безробітних дві третини складали мешканці міських поселень (1,2 млн осіб), решту – сільські жителі. Зменшення кількості безробітного населення віком 15 – 70 років відбулося за рахунок осіб працездатного віку (на 99,6 тис. осіб).

Рівень безробіття в цілому по Україні серед населення віком 15 – 70 років знизився на 0,4 в. п. і становив 7,8% економічно активного населення зазначеного віку (серед населення працездатного віку – 8,4%). У міських поселеннях зазначений показник зменшився на 0,6 в. п., проте у сільській місцевості цей показник не змінився.

Також слід проаналізувати безробіття по регіонах України у 2012 р. (табл. 2, рис. 1).

З наведених даних бачимо, що за регіонами максимальне значення рівня безробіття населення у віці 15 – 70 років спостерігалось у Рівненській, Тернопільській, Чернігівській областях (по 10,8 – 11%), а мінімальне – у м. Києві (6%) [7]. Отже, можна зробити висновок, що в 2011 – 2012 рр. при збільшенні кількості населення у Рівненській області також зріс рівень безробіття, що змушує людей шукати роботу за межами проживання та з високою тривалістю пошуку роботи, що призводить до диспропорцій розвитку, а в подальшому до депресивності даного регіону.

Аналізуючи безробіття по вікових групах, слід зазначити, що найбільше безробітних серед молоді у віці 15 – 24 років – 18,6% та у віці 25 – 30 років – 9,2% у середньому по Україні [7]. Це свідчить про те, що саме молодь, яка є найбільш активною, залишає свої домівки

у пошуках роботи оскільки за постійним місцем проживання низький рівень можливостей для трудової самореалізації, що, у свою чергу, може призвести в певних регіонах країни (особливо сільських) до диспропорцій в соціально-економічному розвитку.

Розглядаючи ринок праці, слід звернути особливу увагу на економічну складову, оскільки темпи падіння зайнятості в економіці майже втричі менше за падіння ВВП, згідно з даними офіційної статистики за 2010 – 2012 рр.

Однією з причин цієї невідповідності між темпами падіння ВВП і скороченням зайнятості є утримання заробітної плати на досить низькому рівні. Низький рівень заробітної плати дозволяє утримувати надлишкову зайнятість у галузях економіки.

Так, станом на 31 грудня 2011 р/ 1,3 млн українців отримували зарплату, яка нижче мінімальної, заробітна плата ще 700 тис. працюючих коливалася в межах мі-

німальної. На кінець 2011 р. середня зарплата штатних працівників в Україні складала 2633,06 грн. При цьому найвищий рівень середньої зарплати в Україні станом на 31 грудня 2011 р. спостерігався в Києві – 4012 грн (у порівнянні з 2010 р. середня зарплата зросла з на 16%), а також у Донецькій – 3063 грн (зростання на 20,1%), Київській – 2761 грн (зростання на 20,3%) і Дніпропетровській областях – 2790 грн (зростання на 17,77%) [5, 7].

А найнижчий рівень спостерігався в Тернопільській – 1871 грн (зростання на 12,77% у порівнянні з 2010 р.), Херсонській – 1970 грн (зростання на 13,67% у порівнянні з 2010 р.) і Чернігівській – 1974 грн (зростання на 15,37% у порівнянні з 2010 р.) і Волинській областях – 1994 грн (зростання на 17,84% у порівнянні з 2010 р.), що нижче за середню по Україні.

Згідно з рейтингом розвитку людини у 2011 р. найвищу сходинку за блоком показників ринку праці зайня-

Таблиця 2

Безробітне населення (за методологією МОП) за регіонами у 2012 р. (% до кількості економічно активного населення відповідної вікової групи)

Регіон, область	Січень – березень працездатного віку	Січень – червень працездатного віку	Січень – вересень працездатного віку	Січень – грудень працездатного віку
Україна	9,1	8,4	8,0	8,1
АР Крим	7,1	6,6	5,9	6,2
Вінницька	10,7	9,9	9,6	9,7
Волинська	10,0	9,2	8,6	8,8
Дніпропетровська	7,8	7,2	6,8	7,0
Донецька	9,6	9,0	8,5	8,5
Житомирська	11,2	10,7	10,6	10,7
Закарпатська	10,2	8,7	8,4	9,2
Запорізька	8,0	7,4	7,2	7,5
Івано-Франківська	9,6	8,3	8,0	8,4
Київська	8,3	7,3	6,6	6,7
Кіровоградська	10,2	9,9	9,1	9,2
Луганська	8,4	7,2	6,7	6,9
Львівська	8,9	8,0	7,9	8,0
Миколаївська	9,5	8,7	8,3	8,4
Одеська	6,9	6,5	6,0	6,3
Полтавська	9,9	9,3	9,0	9,2
Рівненська	11,5	11,2	10,7	10,8
Сумська	10,2	9,8	9,5	9,6
Тернопільська	11,6	11,0	10,6	10,8
Харківська	8,2	7,6	7,3	7,2
Херсонська	9,9	9,3	9,2	9,4
Хмельницька	10,5	9,5	9,1	9,4
Черкаська	10,6	10,0	9,2	9,7
Чернівецька	10,3	9,6	9,2	9,3
Чернігівська	11,9	11,3	11,0	11,0
м. Київ	6,6	6,3	5,8	6,0
м. Севастополь	7,2	6,7	6,2	6,5

Джерело: [7].

ла Закарпатська область (індекс розвитку ринку праці склав 0,824), яка відзначилася найвищим рівнем економічної активності та рівнем її реалізації (70,8% і 64,9% відповідно), найнижчою часткою працюючих в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам (11,4%), а також низькою тривалістю пошуку роботи (у середньому 4 місяці для міського населення) і коефіцієнтом плинності кадрів (21,5%). Друге та третє місця у 2011 р. розподілили Харківська область (0,797) і м. Севастополь (0,742), які відзначилися низькою середньою тривалістю пошуку роботи та часткою працівників, які перебували в адміністративних відпустках, а також високим рівнем економічної активності та зайнятості населення. Слід відмітити, що максимальне значення індексу розвитку ринку праці протягом 2006 – 2010 рр. належало м. Севастополю, але у 2011 р. місто втратило позиції через високу плинність робочої сили (31,7%) і співвідношення рівнів зареєстрованого безробіття та визначеного за методологією МОП (8,8) [2, 3, 5].

ласті, яка опустилася з 14 позиції у 2010 р. на 21 позицію у 2011 р. Також на 5 позицій понизився рейтинг Одеської, Донецької та Житомирської областей [2, 3].

ВИСНОВКИ

Отже, дивлячись на виявлені проблеми розвитку ринку праці в Україні та на існуючі регіональні аспекти, які доповнюються глобальною кризою в економіці, пропонуємо, крім загальнодержавного регулювання попиту і пропозиції робочої сили, більше уваги приділяти саме регіональним заходам, оскільки на місцевому рівні ці проблеми відчуються сильніше. Отже, для вирішення проблем на ринку праці можна віднести розробку та реалізацію регіональних програм зайнятості та ведення регіональної політики працевлаштування, а саме – більше уваги приділяти активним заходам регулювання зайнятості, створенню економічно доцільних робочих місць, сприянню розвитку самозайнятості та альтернативних форм зайнятості. ■

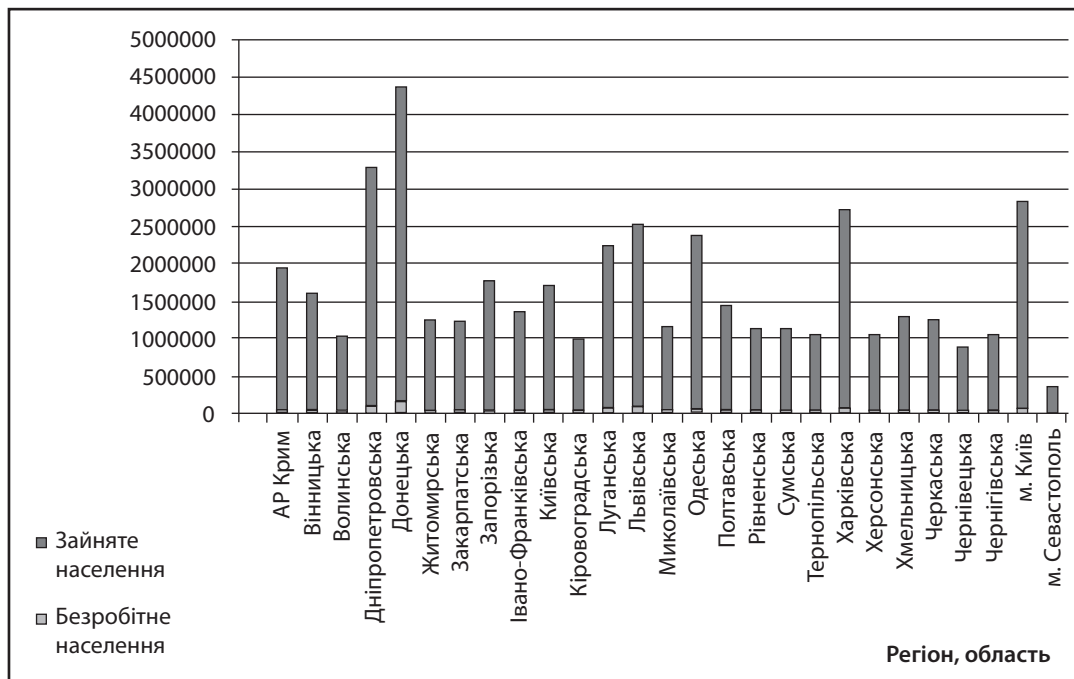


Рис. 1. Чисельність працездатного та безробітного населення за регіонами країни (тис. осіб)

Найнижчі сходинки за блоком показників розвитку ринків праці займають Черкаська (0,500), Чернівецька (0,442) і Тернопільська (0,439) області. Несприятливими обставинами для цих областей є високий рівень безробіття населення (Тернопільська – 15,3% при 8,0% по Україні), велика частка працівників, які перебували в адміністративних відпустках (Черкаська – 3,9% при 1,8% по Україні) і низький рівень економічної активності (Чернівецька – 43,3% при 62,6% по Україні) [5,7].

Крім того, у 2011 р. відбулися значні зміни у розташуванні окремих регіонів на єдиній шкалі в порівнянні з 2010 р. Найбільшого прогресу досягли Волинська область, яка піднялася у рейтингу на 13 позицій (з 21 місця у 2010 р. перемістилася на 8 у 2011 р.) і Полтавська область – 12 позицій (з 23 місця у 2010 р. на 11-е у 2011 р.). Найбільше падіння індексу ринку праці відбулося у Чернігівській об-

ЛІТЕРАТУРА

1. Тищенко О. П. Демографічні та міграційні чинники формування диспропорцій регіонального розвитку національної економіки / О. П. Тищенко // Статистика України. – 2012. – № 1. – С. 41 – 47.
2. Доповідь про розвиток людини 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2011/> – Сталий розвиток та рівність можливостей: Краще майбутнє для всіх.
3. Статистичний бюлетень «Регіональний людський розвиток». – Київ, Державна служба статистики України, 2012. – 45 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publposl_u.htm
4. Демографічний щорічник «Населення України за 2011 рік». – Київ, Державна служба статистики України, 2012. – 444 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://database.ukrcensus.gov.ua/Pxweb2007/ukr/publ/index.asp>

5. Доповідь про соціально-економічне становище України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/mp/dopovidx/arh_dop2011.html

6. Ахромкін Є. М. Концептуальні основи збалансованості регіонального ринку праці / Є. М. Ахромкін, Н. В. Шумакова // Ефективна економіка : Електронне наукове фахове видання Академії муніципального управління, ДДАУ. – 2012. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=921>

7. Статистична інформація Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

8. Статистичний збірник «Чисельність наявного населення України на 1 січня 2012 року». – Київ, Державна служба статистики України, 2012. – 112 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://database.ukrcensus.gov.ua/Pxweb2007/ukr/publ/index.asp>

REFERENCES

“Dopovid pro rozvytok liudyny 2011” [Human Development Report 2011]. <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2011/> – Сталлий розвиток та рівність можливостей: Краще майбутнє для всіх.

“Demohrafichnyi shchorichnyk «Naseleattia Ukrainy za 2011 rik»” [Demographic Yearbook “The population of Ukraine in 2011”].

<http://database.ukrcensus.gov.ua/Pxweb2007/ukr/publ/index.asp>
“Dopovid pro sotsialno-ekonomichne stanovyshche Ukrainy za 2011 rik” [Report on the socio-economic situation in Ukraine in 2011]. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/mp/dopovidx/arh_dop2011.html

“Statystychnyi biuletyn «Rehionalnyi liudskiy rozvytok»” [Statistical Bulletin “Regional Human Development”]. http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publposl_u.htm

“Statystychna informatsiia Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy” [Statistical information of the State Statistics Committee of Ukraine]. <http://www.ukrstat.gov.ua>

“Statystychnyi zbirnyk “Chyselnist naiavnoho naseleattia Ukrainy na 1 sichnia 2012 roku”” [Statistical Yearbook “Population of Ukraine on January 1, 2012”]. <http://database.ukrcensus.gov.ua/Pxweb2007/ukr/publ/index.asp>

Tyshchenko, O. P. “Demohrafichni ta mihratsiini chynnyky formuvannya dysproportsii rehionalnoho rozvytku natsionalnoi ekonomiky” [Demographic and migration factors shaping regional disparities of national economic development]. *Statystyka Ukrainy*, no. 1 (2012): 41-47.

khromkin, Ye. M., and Shumakova, N. V. “Kontseptualni osnovy zbalansovanosti rehionalnoho rynku pratsi” [Conceptual framework balancing the regional labor market]. <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=921>

УДК 331.5:664 (477.64)

ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ

ЧЕРЕП О. Г., БУБЕНЕЦЬ А. І.

УДК 331.5:664 (477.64)

Череп О. Г., Бубенець А. І. Оцінка використання трудових ресурсів підприємствами харчової промисловості в Запорізькій області

Досліджено проблеми використання трудових ресурсів на підприємствах харчової промисловості. Проведено оцінку використання трудових ресурсів підприємствами харчової промисловості в Запорізькій області. Показано, що на підприємствах області спостерігається зниження активності трудової діяльності працівників. Трудові ресурси в цілому використовуються підприємствами не повною мірою. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності використання трудових ресурсів підприємств харчової промисловості в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: персонал, професія, ефективність, собівартість, трудомісткість, робочий час, кваліфікація, виробіток.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 8.

Череп Олександр Григорович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки, Нікопольський факультет Запорізького національного університету (пр. Трубників, 18, корп. 3., Нікополь, 53201, Україна)

E-mail: czv@ukr.net

Бубенець Артем Ігорович – студент, Нікопольський факультет Запорізького національного університету (пр. Трубників, 18, корп. 3., Нікополь, 53201, Україна)

УДК 331.5:664 (477.64)

UDC 331.5:664 (477.64)

Череп А. Г., Бубенець А. І. Оценка использования трудовых ресурсов предприятиями пищевой промышленности в Запорыжской области

Cherep A. G., Bubenets A. I. Assessment of Use of Labour Resources by Food Industry Companies in Zaporizhzhya Oblast

Исследованы проблемы использования трудовых ресурсов на предприятиях пищевой промышленности. Проведена оценка использования трудовых ресурсов предприятиями пищевой промышленности в Запорыжской области. Показано, что на предприятиях области наблюдается снижение активности трудовой деятельности работников. Трудовые ресурсы в целом используются предприятиями не полностью. Предложены мероприятия по повышению эффективности использования трудовых ресурсов предприятий пищевой промышленности в современных условиях хозяйствования.

The article studies problems of use of labour resources in food industry companies. It conducts assessment of use of labour resources by food industry companies in Zaporizhzhya oblast. It shows that reduction of labour activity of employees is observed in companies of the oblast. It states that labour resources in general are not used by the companies in full. It offers measures on increase of effectiveness of use of labour resources of food industry companies in modern economic conditions.

Ключевые слова: персонал, профессия, эффективность, себестоимость, трудоемкость, рабочее время, квалификация, выработка.

Key words: personnel, profession, effectiveness, cost, labour intensiveness, working time, qualification, output.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Библ.:** 8.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Библ.:** 8.

Череп Александр Григорьевич – кандидат экономических наук, доцент, ведущий кафедрой экономики, Николаевский факультет Запорыжского национального университета (пр. Трубников, 18, корп. 3, Николаев, 53201, Украина)

E-mail: czv@ukr.net

Cherep Aleksandr G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Economics, Nikolai Department of Zaporizhzhya National University (pr. Trubnykiv, 18, korp. 3., Nikolai, 53201, Ukraine)

E-mail: czv@ukr.net

Бубенець Артем Ігорович – студент, Нікопольський факультет Запорізького національного університету (пр. Трубників, 18, корп. 3, Нікополь, 53201, Україна)

Bubenets Artem I. – Student, Nikolai Department of Zaporizhzhya National University (pr. Trubnykiv, 18, korp. 3., Nikolai, 53201, Ukraine)

5. Доповідь про соціально-економічне становище України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/mp/dopovidx/arh_dop2011.html

6. Ахромкін Є. М. Концептуальні основи збалансованості регіонального ринку праці / Є. М. Ахромкін, Н. В. Шумакова // Ефективна економіка : Електронне наукове фахове видання Академії муніципального управління, ДДАУ. – 2012. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=921>

7. Статистична інформація Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

8. Статистичний збірник «Чисельність наявного населення України на 1 січня 2012 року». – Київ, Державна служба статистики України, 2012. – 112 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://database.ukrcensus.gov.ua/Pxweb2007/ukr/publ/index.asp>

REFERENCES

“Dopovid pro rozvytok liudyny 2011” [Human Development Report 2011]. <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2011/> – Сталлий розвиток та рівність можливостей: Краще майбутнє для всіх.

“Demohrafichnyi shchorichnyk «Naseleattia Ukrainy za 2011 rik»” [Demographic Yearbook “The population of Ukraine in 2011”].

<http://database.ukrcensus.gov.ua/Pxweb2007/ukr/publ/index.asp>
“Dopovid pro sotsialno-ekonomichne stanovyshche Ukrainy za 2011 rik” [Report on the socio-economic situation in Ukraine in 2011]. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/mp/dopovidx/arh_dop2011.html

“Statystychnyi biuletyn «Rehionalnyi liudskiy rozvytok»” [Statistical Bulletin “Regional Human Development”]. http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publposl_u.htm

“Statystychna informatsiia Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy” [Statistical information of the State Statistics Committee of Ukraine]. <http://www.ukrstat.gov.ua>

“Statystychnyi zbirnyk “Chyselnist naiavnoho naseleattia Ukrainy na 1 sichnia 2012 roku”” [Statistical Yearbook “Population of Ukraine on January 1, 2012”]. <http://database.ukrcensus.gov.ua/Pxweb2007/ukr/publ/index.asp>

Tyshchenko, O. P. “Demohrafichni ta mihratsiini chynnyky formuvannia dysproportsii rehionalnoho rozvytku natsionalnoi ekonomiky” [Demographic and migration factors shaping regional disparities of national economic development]. *Statystyka Ukrainy*, no. 1 (2012): 41-47.

khromkin, Ye. M., and Shumakova, N. V. “Kontseptualni osnovy zbalansovanosti rehionalnoho rynku pratsi” [Conceptual framework balancing the regional labor market]. <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=921>

УДК 331.5:664 (477.64)

ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ

ЧЕРЕП О. Г., БУБЕНЕЦЬ А. І.

УДК 331.5:664 (477.64)

Череп О. Г., Бубенець А. І. Оцінка використання трудових ресурсів підприємствами харчової промисловості в Запорізькій області

Досліджено проблеми використання трудових ресурсів на підприємствах харчової промисловості. Проведено оцінку використання трудових ресурсів підприємствами харчової промисловості в Запорізькій області. Показано, що на підприємствах області спостерігається зниження активності трудової діяльності працівників. Трудові ресурси в цілому використовуються підприємствами не повною мірою. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності використання трудових ресурсів підприємств харчової промисловості в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: персонал, професія, ефективність, собівартість, трудомісткість, робочий час, кваліфікація, виробіток.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 8.

Череп Олександр Григорович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки, Нікопольський факультет Запорізького національного університету (пр. Трубників, 18, корп. 3., Нікополь, 53201, Україна)

E-mail: czv@ukr.net

Бубенець Артем Ігорович – студент, Нікопольський факультет Запорізького національного університету (пр. Трубників, 18, корп. 3., Нікополь, 53201, Україна)

УДК 331.5:664 (477.64)

UDC 331.5:664 (477.64)

Череп А. Г., Бубенець А. І. Оценка использования трудовых ресурсов предприятиями пищевой промышленности в Запорыжской области

Cherep A. G., Bubenets A. I. Assessment of Use of Labour Resources by Food Industry Companies in Zaporizhzhya Oblast

Исследованы проблемы использования трудовых ресурсов на предприятиях пищевой промышленности. Проведена оценка использования трудовых ресурсов предприятиями пищевой промышленности в Запорыжской области. Показано, что на предприятиях области наблюдается снижение активности трудовой деятельности работников. Трудовые ресурсы в целом используются предприятиями не полностью. Предложены мероприятия по повышению эффективности использования трудовых ресурсов предприятий пищевой промышленности в современных условиях хозяйствования.

The article studies problems of use of labour resources in food industry companies. It conducts assessment of use of labour resources by food industry companies in Zaporizhzhya oblast. It shows that reduction of labour activity of employees is observed in companies of the oblast. It states that labour resources in general are not used by the companies in full. It offers measures on increase of effectiveness of use of labour resources of food industry companies in modern economic conditions.

Ключевые слова: персонал, профессия, эффективность, себестоимость, трудоемкость, рабочее время, квалификация, выработка.

Key words: personnel, profession, effectiveness, cost, labour intensiveness, working time, qualification, output.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Библ.:** 8.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Библ.:** 8.

Череп Александр Григорьевич – кандидат экономических наук, доцент, ведущий кафедрой экономики, Николаевский факультет Запорыжского национального университета (пр. Трубников, 18, корп. 3, Николаев, 53201, Украина)

E-mail: czv@ukr.net

Cherep Aleksandr G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Economics, Nikolai Department of Zaporizhzhya National University (pr. Trubnykiv, 18, korp. 3., Nikolai, 53201, Ukraine)

E-mail: czv@ukr.net

Бубенець Артем Ігорович – студент, Нікопольський факультет Запорізького національного університету (пр. Трубників, 18, корп. 3, Нікополь, 53201, Україна)

Bubenets Artem I. – Student, Nikolai Department of Zaporizhzhya National University (pr. Trubnykiv, 18, korp. 3., Nikolai, 53201, Ukraine)

На сьогоднішній день в умовах економічної кризи проблема ефективного використання трудових ресурсів підприємств харчової промисловості є досить складною і актуальною, адже саме від її вирішення залежать не тільки фінансові результати діяльності підприємств, благополуччя і сам стандарт життя працівників даної сфери, але й продовольча безпека країни в цілому.

Складна демографічна ситуація в Україні суттєво впливає на розвиток харчової промисловості та промисловості в цілому. Зниження кількості населення та незадовільні умови існування, неспроможність задоволення власних потреб призвело до виникнення таких проблем у харчовій промисловості, як перевищення пропозиції харчових товарів над попитом на них. Хвороби, непрацездатність населення, еміграція призводять до втрат трудових ресурсів.

Проблема формування і використання трудових ресурсів досить широко розглядається в науковій літературі. Зокрема, ці питання висвітлені в працях зарубіжних економістів: П. Друкера, Дж. Кендрика, Л. Кима, Ф. Хедоури, Х. Ширенбека, Г. Шютте, М. Фішера, П. Гербста, П. Джекмана, Дж. Гані, Дж. Грітманна, О. Бреєва, В. Весніна та інших.

У вітчизняній економічній науці проблеми формування та ефективного використання трудових ресурсів знайшли відображення в дослідженнях науковців, таких як О. Бугуцький, А. Базилук, М. Долішній, В. Дієсперов, В. Костаков, В. Лишиленко, О. Момот, В. Попов, А. Череп та інші.

Найважливішими соціально-трудовими показниками на вітчизняних підприємствах в умовах ринкових відносин є забезпечення повної зайнятості трудових ресурсів і високої продуктивності праці, створення нормальних умов для роботи персоналу і підвищення рівня оплати праці, досягнення належно економічного зростання та якості життя робітників. Для реалізації даних економічних цілей головну роль призвані відігравати трудові ресурси.

Зокрема, від забезпеченості підприємства трудовими ресурсами і ефективності їх використання залежать об'єм і своєчасність виконання всіх робіт, ефективність використання устаткування, машин, механізмів і як результат – обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток і ряд інших економічних показників [1].

Економічний потенціал країни, національне багатство і якість життя визначаються головним чином станом трудових ресурсів, рівнем розвитку трудового або людського потенціалу.

Під ефективною зайнятістю в умовах ринкових трудових стосунків розуміють таку міру використання робочої сили, при якій досягається відповідність або перевищення результатів над витратами. При цьому для відновлення використовуваної робочої сили рівень оплати праці кожного працівника має бути не нижче за фактично існуючий прожитковий мінімум.

Для дослідження ефективності використання трудових ресурсів було обрано підприємства ТОВ «Айс Запоріжжя», ТОВ «Агротех», ТОВ «Крок», ТОВ «Сладко», ВАТ «Торговий дім Вакула», які знаходяться на території Запорізької області та займаються виробництвом продуктів харчування [2-7].

Аналіз кількості працівників на досліджуваних підприємствах Запорізької області наведено в *табл. 1*.

Дані табл. 1 свідчать, що кількість працівників на досліджуваних підприємствах Запорізької області у 2011 р. зменшилась у порівнянні з 2007 р. Найбільше скорочення працівників відбулось на підприємствах ТОВ «Крок» (24,4%), ТОВ «Агротех» (30,7%) та ТОВ «Айс Запоріжжя» (26,9%), найменша кількість скорочених працівників на підприємствах ТОВ «Сладко» (22,2%) і ВАТ «Торговий дім Вакула» – на 5,1%,

Поряд з кількісним забезпеченням підприємств трудовими ресурсами досліджується й якісний склад робітників, який характеризується загальноосвітнім і професійно-кваліфікаційним рівнем працівників.

Аналіз якісного складу працівників підприємств наведено в *табл. 2*.

Дані табл. 2 свідчать, що якісний склад працівників на досліджуваних підприємствах майже однаковий. Найбільша кількість працюючих знаходиться у групі віком 15 – 49 років. Переважна кількість працівників мають неповну та базову вищу освіту. На досліджуваних підприємствах частка працюючих пенсіонерів у загальній кількості працюючих становить 5 – 9%. Це свідчить про, що на підприємствах існує проблема старіння кадрів. На нашу думку, у подальшому це може негативно позначитися на ефективності роботи підприємства, оскільки 20 – 40-літні робітники – це люди з досить високим ступенем кваліфікації та з тривалим стажем і досвідом роботи. За даними, наведеними в табл. 2, рівень освіти персоналу підприємств протягом аналізованих років змінився. Збільшення фахівців з вищою освітою свідчить про зміну номенклатури продукції в бік збільшення наукомісткої продукції.

Таблиця 1

Кількість працівників на підприємствах Запорізької області, осіб

Підприємство	Рік					
	2007	2008	2009	2010	2011	2011 у % до 2007
ТОВ «Айс Запоріжжя»	238	239	201	174	174	73
ТОВ «Агротех»	114	115	91	79	79	69,3
ТОВ «Крок»	82	83	71	63	62	75,6
ТОВ «Сладко»	98	95	88	83	86	87,8
ВАТ «Торговий дім Вакула»	176	175	171	166	167	94,9

Якісний склад працівників підприємств, осіб

Показники	ТОВ «Айс Запоріжжя»			ТОВ «Агротех»			ТОВ «Крок»			ТОВ «Сладко»			ВАТ «Торговий дім Вакула»		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
1. Кількість працівників, які прийняті на умовах неповного робочого дня	6	3	5	2	-	-	3	-	-	3	2	2	-	-	-
2. Кількість працюючих у віці:															
15 – 34	72	68	75	30	31	30	30	34	32	28	28	25	65	62	65
35 – 49	41	27	28	21	15	14	20	14	15	16	15	21	45	39	38
50 – 54	34	40	29	17	18	18	8	5	5	20	19	20	41	35	32
55 – 59	21	18	14	13	10	10	3	6	5	16	12	12	19	18	19
3. Кількість працівників, які мають вищу освіту за освітніми рівнями:															
– неповна та базова вища освіта;	121	125	130	33	38	41	24	31	32	21	28	31	97	102	114
– повна вища освіта	15	18	20	15	19	20	12	15	15	8	12	14	19	22	28
4. Кількість працівників, які отримують пенсію	27	18	23	8	5	7	7	4	5	5	7	6	8	12	13
5. Кількість працівників, які пройшли курси:															
– перепідготовки кадрів;	2	-	-	9	12	20	-	-	-	-	-	-	-	-	-
– підвищення кваліфікації	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Досліджуючи питання перепідготовки кадрів і підвищення кваліфікації, можна відмітити, що лише ТОВ «Агротех» у 2011 р. має працівників, які пройшли курси перепідготовки кадрів, та на жодному з підприємств працівники проходили курси підвищення кваліфікації.

Кількісні та якісні характеристики трудових ресурсів на підприємствах харчової промисловості впливають на результативність праці на підприємстві. Крім того, роботодавці висувають ряд додаткових вимог до претендентів на робочі місця. Структура наявних на ринку праці професій не відповідає вимогам промислових підприємств області, вона є надто подрібненою за професіями. Це пов'язано з найрізноманітнішими вимо-

гами роботодавця до робітників з тієї чи іншої професії, частою необхідністю суміщення професій (табл. 3).

Як показано в табл. 3, кількість вимог майже за всіма показниками має тенденцію до збільшення. Особливо значно збільшується частота вимог до досвіду роботи за спеціальністю. Загальна тенденція вимог спрямована на укрупнення професій. Усе частіше підприємствам потрібні фахівці, які здатні швидко адаптуватися до технологічних і організаційних змін виробництва.

Створення нормальних умов праці на всіх робочих місцях служить основою високої трудової віддачі персоналу різних категорій працівників. Працездатність людини і результати його праці визначаються без-

Таблиця 3

Вимоги до претендентів на робочі місця підприємств

Вимога до працівника	% до загальної кількості оголошень					
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
1. Кваліфікація (освіта)	8,5	8,9	9,4	9,6	9,2	9,0
2. Досвід роботи за спеціальністю	27,3	29,4	21,0	30,7	36,5	43,2
3. Спеціальні знання	1,2	3,8	7,4	10,6	14,3	15,7
4. Особливі вимоги	4,5	3,1	2,6	2,9	3,6	4,2
5. Конкурсний відбір	3,0	1,0	0,4	0,6	0,4	0,4

ліччю взаємопов'язаних чинників, серед яких на одне із перших місць виступають умови праці, її важкість й інтенсивність, що характеризують в кінцевому рахунку і витрати, і результати праці. Тому раціональне використання праці, управління трудовими ресурсами повинні передбачати створення на всіх підприємствах з різними формами власності, у кожному трудовому процесі відповідних умов для оптимального витрачання робочої сили, тобто розумових, фізичних і підприємницьких здібностей працівників.

Найважливішим показником ефективності використання праці є продуктивність праці. Рівень продуктивності праці на підприємстві може бути виражений показником реалізованої продукції на одного працюючого і показником трудоемкості одиниці продукції. Про ефективність використання праці на підприємствах матеріального виробництва свідчать такі показники:

- ✦ темп зростання продуктивності праці;
- ✦ доля приросту продукції за рахунок підвищення продуктивності праці;
- ✦ відносна економія живої праці (працівників з розрахунку на рік) порівняно з умовами базисного року;
- ✦ відносна економія фонду оплати праці.

Значення приросту чисельності працюючих і їх продуктивності праці неоднаково. Перший чинник – кількісний, характеризує екстенсивність використання праці; збільшення працюючих мало позначається на показниках економічності виробництва – собівартості та інших, оскільки додаткові працівники означають і додаткові витрати на оплату праці. Другий чинник – якісний: на річний виробіток працюючих впливає використання робочого часу протягом року (екстенсивність праці), але в основному вона залежить від «чистої» продуктивності, що характеризується середньогодинним виробітком одного робітника (інтенсивність праці). Якщо зростання продуктивності праці випереджає зростання середньої заробітної плати, то це означає пряме зниження собівартості виробництва продукції, а, отже, і підвищення його рентабельності.

На середньому виробітку працівників виробничого персоналу позначається не лише середня продуктивність робітників за даний період, питома вага чисельності робітників у загальній чисельності працюючих, а і вищий рівень продуктивності праці всіх працюючих. У зв'язку з цим для оцінки виконання плану і динаміки продуктивності праці має важливе значення показник середнього виробітку робітника за період, день і годину [7].

Між найбільш узагальнювальним показником – річним виробітком одного працюючого – і годинним виробітком одного робітника, лежить область дії ряду чинників, які характеризують екстенсивність праці. До них відносять кількість відпрацьованих днів в році, середню тривалість робочого дня і структуру виробничого персоналу.

Інтенсивність праці та його продуктивну силу характеризують кількість праці, витраченої в одиницю часу, кваліфікація працівника, прогресивність техніки і тех-

нології, організаційний рівень виробництва тощо. Усі ці чинники визначають годинний виробіток робітника. При аналізі зіставляються темпи приросту продуктивності праці й середньої повної заробітної плати – фактично досягнуті, планові і в попередніх періодах. При порівняннях фактично досягнутих темпів з плановими необхідно враховувати, що в плані, як правило, вже закладено певне випередження. Коефіцієнт випередження продуктивності праці зростанням середньої заробітної плати розраховується діленням індексу приросту продуктивності праці на індекс приросту середньої заробітної плати.

Для оцінки рівня інтенсивності використання трудових ресурсів застосовується система узагальнювальних, приватних і допоміжних показників продуктивності праці. До узагальнюючих показників відносяться середньорічний, середньоденний і середньогодинний виробіток продукції одним робітником, а також середньорічний виробіток продукції одного працюючого у вартісному вираженні. Допоміжні показники характеризують витрати часу на виконання одиниці певного вигляду робіт або об'єм виконаних робіт за одиницю часу [8] (рис. 1).

Продуктивність праці є головним фактором зростання обсягів виробництва підприємства та найважливішою характеристикою ефективності використання трудових ресурсів підприємства. Рівень продуктивності праці на підприємствах і в конкретній галузі може бути всебічно охарактеризований тільки за допомогою вивчення цілого ряду факторів, що впливають на неї.

На ефективність використання трудових ресурсів на підприємствах харчової промисловості істотний вплив мають: поглиблення спеціалізації і посилення концентрації, удосконалення організації виробництва, поліпшення нормування праці, ліквідація простоїв з організаційних і технічних причин, вдосконалення матеріального і морального стимулювання працівників, підвищення їх кваліфікації, плінність кадрів, умови праці, побуту, відпочинку працюючих, наявність техніки та її якісний стан.

Скориставшись показниками діяльності підприємств харчової промисловості, проаналізуємо ефективність використання трудових ресурсів (табл. 4).

Вихідні дані показують, що за період 2009 – 2011 рр. середньорічна чисельність працівників не збільшилася. Це дозволяє зробити висновок про те, що збільшення обсягу товарної продукції відбулося саме за рахунок зростання продуктивності праці. По всіх досліджуваних підприємствах спостерігається скорочення чисельності працюючих. Одним з важливих показників, що характеризують ступінь використання трудових ресурсів, є коефіцієнт використання річного фонду робочого часу. Для його розрахунку необхідно визначити нормативний показник робочих днів на рік і кількість годин. При наявності двох вихідних днів на тиждень, 10 днів святкових і релігійних свят і відпустки з 24 робочих днів максимально можливий річний фонд робочого часу за досліджуваний період (2009 – 2011 рр.) складе 227 днів.

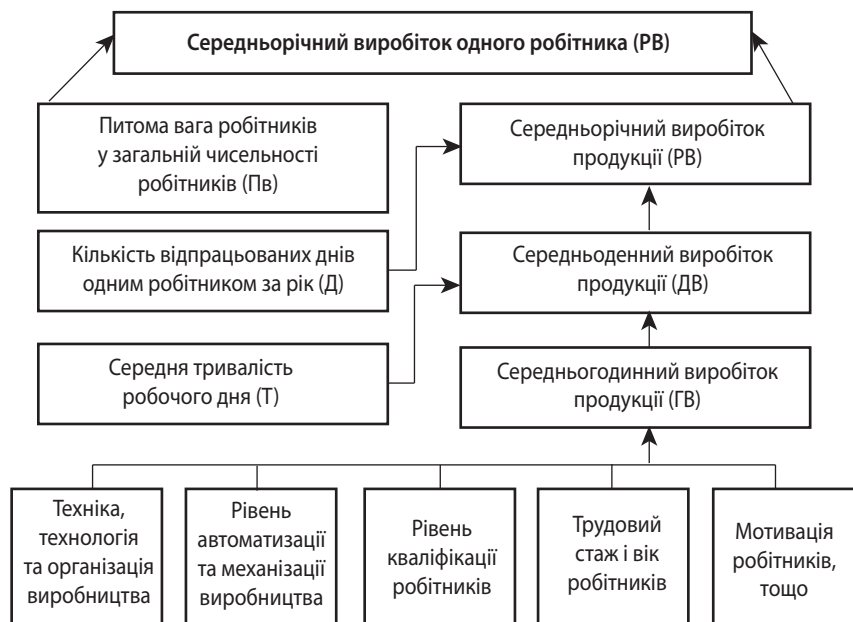


Рис. 1. Структурно-логічна факторна модель продуктивності праці

Таблиця 4

Ефективність використання трудових ресурсів підприємствами харчової промисловості

Показник	Рік			
	2009	2010	2011	2011 до 2009, %
1	2	3	4	5
<i>1. Вартість товарної продукції, тис. грн</i>				
ТОВ «Айс Запоріжжя»	5798,9	3544,4	4568,2	85,7
ТОВ «Агротех»	2211,3	1982,9	2267,3	102,5
ТОВ «Крок»	1307,1	1226,0	1510,1	115,5
ТОВ «Сладко»	2006,4	2363,0	2567,0	147,9
ВАТ «Торговий дім Вакула»	5123,2	5370,1	6128,9	126,1
<i>Собівартість товарної продукції, тис. грн</i>				
ТОВ «Айс Запоріжжя»	4697,1	2910,1	3673,1	78,2
ТОВ «Агротех»	1775,7	1560,5	1759,4	99,1
ТОВ «Крок»	1066,6	1036,9	1275,2	119,5
ТОВ «Сладко»	1601,1	1824,2	1974,0	123,3
ВАТ «Торговий дім Вакула»	3617,6	4151,1	4670,3	129,1
<i>3. Вартість основних засобів виробництва, тис. грн</i>				
ТОВ «Айс Запоріжжя»	4410,4	6246,4	6342	143,8
ТОВ «Агротех»	3840,9	3987,1	4115,2	107,1
ТОВ «Крок»	3158,1	3321,7	3854,6	122,1
ТОВ «Сладко»	5254,6	5540,8	6877,9	130,9
ВАТ «Торговий дім Вакула»	5120,3	7154,8	8124,1	158,7
<i>4. Середньоспискова чисельність працівників, осіб</i>				
ТОВ «Айс Запоріжжя»	201	174	174	86,6
ТОВ «Агротех»	91	79	79	86,8
ТОВ «Крок»	71	63	62	87,3
ТОВ «Сладко»	88	87	86	97,7
ВАТ «Торговий дім Вакула»	171	166	167	97,7

1	2	3	4	5
<i>5. Відпрацьовано одним працівником за рік, люд.-год.</i>				
ТОВ «Айс Запоріжжя»	1752	1671	1711	102,2
ТОВ «Агротех»	1765	1783	1713	97,1
ТОВ «Крок»	1785	1765	1776	99,5
ТОВ «Сладко»	1745	1798	1731	99,2
ВАТ «Торговий дім Вакула»	1744	1776	1786	102,4
<i>6. Коефіцієнт використання фонду робочого часу</i>				
ТОВ «Айс Запоріжжя»	96,8	91,9	94,4	97,6
ТОВ «Агротех»	97,5	98,0	94,5	96,9
ТОВ «Крок»	98,6	97,0	98,0	99,4
ТОВ «Сладко»	96,4	98,8	95,5	99,1
ВАТ «Торговий дім Вакула»	96,4	97,6	98,6	102,3

ВИСНОВКИ

Отже, можлива кількість годин, відпрацьованих одним працівником за рік, становитиме у 2009 р.– 1810 годин, у 2010 р.– 1819 годин, у 2011 р.– 1812 годин. У цілому на підприємствах області спостерігається зниження активності трудової діяльності працівників. Трудові ресурси в цілому використовуються підприємствами не повною мірою. Коефіцієнт використання річного фонду робочого часу нижче можливого майже на 3% (див. табл. 4). Це більш за все пов'язано зі специфікою діяльності підприємств харчової промисловості. Робота таких підприємств, як ТОВ «Айс Запоріжжя», ТОВ «Крок», ТОВ «Сладко», знаходиться в умовах обмеженості сировинних ресурсів та їхньої сезонності.

Пропозиції щодо підвищення ефективності використання трудових ресурсів в харчовій промисловості в Запорізькій області:

- ✦ забезпечення підприємств харчової промисловості робочою силою високої якості (набір, прийом, профорієнтація та перепідготовка, проведення атестацій і оцінка рівня кваліфікації, звільнення тощо);
- ✦ удосконалення організації і стимулювання праці (дисципліна, інформація, захист, забезпечення техніки безпеки);
- ✦ забезпечення соціального управління (стосунки всередині та поза межами колективу, соціальні виплати, розгляд скарг);
- ✦ підвищення ефективності управління службами забезпечення (охорона, транспорт, санітарно-медична і ремонтна служби, служба соціального житла тощо);
- ✦ підвищення ефективності управлінні програмами (оплати праці, службового просування, підвищення кваліфікації тощо). ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Герасимчук В. І. Проблема вдосконалення структури і якості робочої сили та шляхи її розв'язання / В. І. Герасимчук. – К. : Український інститут соціальних досліджень, 2005. – 38 с.

2. Основні фінансові показники діяльності підприємств і організацій області за 2007 рік : Статистичний збірник / Запорізьке обласне управління статистики. – Запоріжжя ; Відділ статистики, 2008. – 97 с.

3. Основні фінансові показники діяльності підприємств і організацій області за 2008 рік : Статистичний збірник / Запорізьке обласне управління статистики. – Запоріжжя ; Відділ статистики, 2009. – 100 с.

4. Основні фінансові показники діяльності підприємств і організацій області за 2009 рік : Статистичний збірник / Запорізьке обласне управління статистики. – Запоріжжя ; Відділ статистики, 2010. – 102 с.

5. Основні фінансові показники діяльності підприємств і організацій області за 2010 рік : Статистичний збірник / Запорізьке обласне управління статистики. – Запоріжжя ; Відділ статистики, 2011. – 97 с.

6. Основні фінансові показники діяльності підприємств і організацій області за 2011 рік : Статистичний збірник / Запорізьке обласне управління статистики. – Запоріжжя ; Відділ статистики, 2012. – 104 с.

7. **Одегов Ю. Г.** Трудовий потенціал промислового підприємства / Ю. Г. Одегов. – М. : Издательство прогресс, 1986. – 248 с.

8. **Скоморохов Р. В.** Производительность труда: резервы роста / Р. В. Скоморохов. – М. : Знание, 1989. – 64 с.

REFERENCES

Herasymchuk, V. I. *Problema vdoskonalennia struktury i yakosti robochoi syly ta shliakhy ii rozv'iazannia* [The problem of improving the structure and quality of labor and ways to solve]. Kyiv: Ukrainskyi instytut sotsialnykh doslidzhen, 2005.

Osnovni finansovi pokaznyky diialnosti pidpriemstv i orhanizatsii oblasti za 2007 rik [Key financial indicators of enterprises and organizations of the region in 2007]. Zaporizhzhia: Viddil statystyky, 2008.

Osnovni finansovi pokaznyky diialnosti pidpriemstv i orhanizatsii oblasti za 2008 rik [Key financial indicators of enterprises and organizations of the region in 2008]. Zaporizhzhia: Viddil statystyky, 2009.

Osnovni finansovi pokaznyky diialnosti pidpriemstv i orhanizatsii oblasti za 2009 rik [Key financial indicators of enterprises and organizations of the region in 2009]. Zaporizhzhia: Viddil statystyky, 2010.

Osnovni finansovi pokaznyky diialnosti pidprijemstv i orhanizatsii oblasti za 2010 rik [Key financial indicators of enterprises and organizations of the region in 2010]. Zaporizhzhia: Viddil statystyky, 2011.

Osnovni finansovi pokaznyky diialnosti pidprijemstv i orhanizatsii oblasti za 2011 rik [Key financial indicators of enterprises and organizations of the region in 2011]. Zaporizhzhia: Viddil statystyky, 2012.

Odegov, Yu. G. *Trudovoy potentsial promyshlennogo predpriiatiia* [Working potential of industrial enterprises]. Moscow: Progress, 1986.

Skomorokhov, R. V. *Proizvoditelnost truda: rezervy rosta* [Labour productivity: growth reserves]. Moscow: Znanie, 1989.

УДК 331.56

СТРУКТУРА ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ ДЕМОГРАФІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

ЦІЖМА Ю. І.

УДК 331.56

Ціжма Ю. І. Структура зайнятості населення в умовах демографічної кризи в Україні

Стаття присвячена теоретичним і практичним питанням формування структури зайнятості населення в умовах демографічної кризи. Уточнено визначення поняття «структура зайнятості», в якому підкреслюється його мінливість, багаторівневість складових та здатність пристосовуватися під зовнішні умови функціонування. Досліджено соціально-економічні умови, що склалися на даний момент часу, окрему увагу приділено демографічній кризі в Україні та її особливостям. Обґрунтовано цілі суспільства щодо політики зайнятості, виділено ознаки порушення структурної збалансованості зайнятості. Обґрунтовано політику зайнятості населення в умовах демографічної кризи, запропоновано практичні рекомендації щодо її регулювання. Узагальнено види та форми зайнятості населення. Обґрунтовано необхідність додаткового виділення таких ознак класифікації структури зайнятості, як територіальна приналежність, види економічної діяльності, рівень диференціації доходів, що сприятиме обґрунтованому вибору методів регулювання зайнятості.

Ключові слова: структура зайнятості, демографічна криза, види та форми зайнятості, ознаки класифікації структури зайнятості.

Бібл.: 8.

Ціжма Юрій Іванович – викладач, кафедра теоретичної та прикладної економіки, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

УДК 331.56

Ціжма Ю. І. Структура занятості населення в умовах демографічного кризису в Україні

Стаття посвячена теоретичним і практичним аспектам формування структури занятості населення в умовах демографічного кризису. Уточнено визначення поняття «структура занятості», в якому підкреслюється його змінюваність, багаторівневість складових та здатність пристосовуватися під зовнішні умови функціонування. Досліджено соціально-економічні умови, що склалися на даний момент часу, окрему увагу приділено демографічній кризі в Україні та її особливостям. Обґрунтовано цілі суспільства щодо політики зайнятості, виділено ознаки порушення структурної збалансованості занятості. Обґрунтовано політику зайнятості населення в умовах демографічного кризису, запропоновано практичні рекомендації щодо її регулювання. Узагальнено види та форми занятості населення. Обґрунтовано необхідність додаткового виділення таких ознак класифікації структури занятості, як територіальна приналежність, види економічної діяльності, рівень диференціації доходів, що сприятиме обґрунтованому вибору методів регулювання занятості.

Ключевые слова: структура занятости, демографический кризис, виды и формы занятости, признаки классификации структуры занятости.

Библ.: 8.

Ціжма Юрій Іванович – преподаватель, кафедра теоретической и прикладной экономики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

UDC 331.56

Tsizhma Y. I. Structure of Employment of Population under Conditions of a Demographic Crisis in Ukraine

The article is devoted to theoretical and practical aspects of formation of the structure of employment of population under conditions of a demographic crisis. It specifies definition of the «employment structure» notion, in which its changeability, multilevel structure of components and capacity to adapt to external conditions of functioning are underlined. It studies socio-economic conditions, which are established at the moment, and pays special attention to the demographic crisis in Ukraine and its specific features. It justifies goals of the society on the issues of the employment policy and marks features of violation of the structural balancing of employment. It justifies the policy of employment of population under conditions of the demographic crisis and offers practical recommendations on its regulation. It generalises types and forms of employment of population. It justifies a necessity of additional allocation of such features of employment structure classification as territorial belonging, types of economic activity, level of differentiation of income, which would facilitate a justified selection of methods of employment regulation.

Key words: structure of employment, demographic crisis, types and forms of employment, features of classification of employment structure.

Bibl.: 8.

Tsizhma Yuriy I. – Lecturer, Department of the Theoretical and Applied Economics, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

Незалежно від моделі економічної системи проблеми використання праці займають провідне місце в політиці держави, оскільки вони нерозривно пов'язані із соціально-економічними процесами, що відбуваються в країні. З іншого боку, зайнятість населення сама обумовлює соціально-економічний розвиток, причому одним із найважливіших його факторів є збалансована структура зайнятості. Зміни в структурі зайнятості,

які характеризуються значним дисбалансом між демографічною ситуацією і реальними потребами ринку, негативно позначаються на стані вітчизняної економіки.

Проблема зайнятості в контексті розвитку демографічних процесів досить інтенсивно досліджувалася протягом усього етапу переходу до системи ринкових відносин. У перехідний період вирішення багатьох проблем зайнятості зводилося до боротьби з безробіттям;

Osnovni finansovi pokaznyky diialnosti pidprijemstv i orhanizatsii oblasti za 2010 rik [Key financial indicators of enterprises and organizations of the region in 2010]. Zaporizhzhia: Viddil statystyky, 2011.

Osnovni finansovi pokaznyky diialnosti pidprijemstv i orhanizatsii oblasti za 2011 rik [Key financial indicators of enterprises and organizations of the region in 2011]. Zaporizhzhia: Viddil statystyky, 2012.

Odegov, Yu. G. *Trudovoy potentsial promyshlennogo predpriiatiia* [Working potential of industrial enterprises]. Moscow: Progress, 1986.

Skomorokhov, R. V. *Proizvoditelnost truda: rezervy rosta* [Labour productivity: growth reserves]. Moscow: Znanie, 1989.

УДК 331.56

СТРУКТУРА ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ ДЕМОГРАФІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

ЦІЖМА Ю. І.

УДК 331.56

Ціжма Ю. І. Структура зайнятості населення в умовах демографічної кризи в Україні

Стаття присвячена теоретичним і практичним питанням формування структури зайнятості населення в умовах демографічної кризи. Уточнено визначення поняття «структура зайнятості», в якому підкреслюється його мінливість, багаторівневість складових та здатність пристосовуватися під зовнішні умови функціонування. Досліджено соціально-економічні умови, що склалися на даний момент часу, окрему увагу приділено демографічній кризі в Україні та її особливостям. Обґрунтовано цілі суспільства щодо політики зайнятості, виділено ознаки порушення структурної збалансованості зайнятості. Обґрунтовано політику зайнятості населення в умовах демографічної кризи, запропоновано практичні рекомендації щодо її регулювання. Узагальнено види та форми зайнятості населення. Обґрунтовано необхідність додаткового виділення таких ознак класифікації структури зайнятості, як територіальна приналежність, види економічної діяльності, рівень диференціації доходів, що сприятиме обґрунтованому вибору методів регулювання зайнятості.

Ключові слова: структура зайнятості, демографічна криза, види та форми зайнятості, ознаки класифікації структури зайнятості.

Бібл.: 8.

Ціжма Юрій Іванович – викладач, кафедра теоретичної та прикладної економіки, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

УДК 331.56

Ціжма Ю. І. Структура занятості населення в умовах демографічного кризису в Україні

Статья посвящена теоретическим и практическим аспектам формирования структуры занятости населения в условиях демографического кризиса. Уточнено определение понятия «структура занятости», в котором подчеркивается его изменчивость, многоуровневость составляющих и способность приспосабливаться под внешние условия функционирования. Исследованы социально-экономические условия, которые сложились на данный момент времени, отдельное внимание уделено демографическому кризису в Украине и ее особенностям. Обоснованы цели общества по вопросам политики занятости, выделены признаки нарушения структурной сбалансированности занятости. Обоснована политика занятости населения в условиях демографического кризиса, предложены практические рекомендации по ее регулированию. Обобщены виды и формы занятости населения. Обоснована необходимость дополнительного выделения таких признаков классификации структуры занятости, как территориальная принадлежность, виды экономической деятельности, уровень дифференциации доходов, которые будут содействовать обоснованному выбору методов регулирования занятости.

Ключевые слова: структура занятости, демографический кризис, виды и формы занятости, признаки классификации структуры занятости.

Библ.: 8.

Ціжма Юрій Іванович – преподаватель, кафедра теоретической и прикладной экономики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

UDC 331.56

Tsizhma Y. I. Structure of Employment of Population under Conditions of a Demographic Crisis in Ukraine

The article is devoted to theoretical and practical aspects of formation of the structure of employment of population under conditions of a demographic crisis. It specifies definition of the «employment structure» notion, in which its changeability, multilevel structure of components and capacity to adapt to external conditions of functioning are underlined. It studies socio-economic conditions, which are established at the moment, and pays special attention to the demographic crisis in Ukraine and its specific features. It justifies goals of the society on the issues of the employment policy and marks features of violation of the structural balancing of employment. It justifies the policy of employment of population under conditions of the demographic crisis and offers practical recommendations on its regulation. It generalises types and forms of employment of population. It justifies a necessity of additional allocation of such features of employment structure classification as territorial belonging, types of economic activity, level of differentiation of income, which would facilitate a justified selection of methods of employment regulation.

Key words: structure of employment, demographic crisis, types and forms of employment, features of classification of employment structure.

Bibl.: 8.

Tsizhma Yuriy I. – Lecturer, Department of the Theoretical and Applied Economics, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenko, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

Незалежно від моделі економічної системи проблеми використання праці займають провідне місце в політиці держави, оскільки вони нерозривно пов'язані із соціально-економічними процесами, що відбуваються в країні. З іншого боку, зайнятість населення сама обумовлює соціально-економічний розвиток, при цьому одним із найважливіших його факторів є збалансована структура зайнятості. Зміни в структурі зайнятості,

які характеризуються значним дисбалансом між демографічною ситуацією і реальними потребами ринку, негативно позначаються на стані вітчизняної економіки.

Проблема зайнятості в контексті розвитку демографічних процесів досить інтенсивно досліджувалася протягом усього етапу переходу до системи ринкових відносин. У перехідний період вирішення багатьох проблем зайнятості зводилося до боротьби з безробіттям;

і у науковій літературі, і в державній політиці не розмежувалися політика зайнятості й політика на ринку праці. У той же час загальнотеоретичним питанням зайнятості та заходам щодо реструктуризації зайнятості на державному рівні не приділялося належної уваги. Тому на сьогодні існує нагальна потреба в структурній перебудові у сфері зайнятості населення.

Слід зауважити, що проблеми зайнятості населення, а особливо її структури, були в центрі уваги сучасних українських вчених-економістів С. І. Бандура, А. І. Безтелесної, Д. П. Богині, І. К. Бондара, В. І. Герасимчука, О. А. Грішної, М. І. Долішнього, Є. П. Качана, А. М. Колота, Е. М. Лібанової, Л. С. Лісогора, Ю. М. Маршавіна, В. В. Онікієнко та ін.

Окремі питання управління процесами зайнятості були розглянуті в роботах російських вчених: І. Богданова, В. Куликова, В. Костакова, С. Рязанцева, С. Рогачова, Г. Хасаєва, Л. Чижової та ін.

Мета даної статті полягає в дослідженні видів, форм зайнятості населення та ознак класифікації її структури, а також у визначенні змін, які є необхідними в структурі зайнятості в умовах демографічної кризи в Україні.

У відповідності до законодавства зайнятість – це «не заборонена законодавством діяльність осіб, пов'язана із задоволенням їх особистих та суспільних потреб з метою одержання доходу (заробітної плати) у грошовій або іншій формі, а також діяльність членів однієї сім'ї, які здійснюють господарську діяльність або працюють у суб'єктів господарювання, заснованих на їх власності, у тому числі безоплатно» [2].

Відповідно до Економічного енциклопедичного словника структура зайнятості населення – це сукупність різних типів і форм зайнятості та взаємодія між ними в межах певних національних економічних систем [4].

Трубич С. Ю. визначає структуру зайнятості як таку, що характеризує розподіл працівників за сферами і галузями народного господарства, а також за професійно-кваліфікаційним рівнем [8].

Качан Є. вважає, що структура зайнятості – це сукупність пропорцій у використанні робочої сили суспільства між: кількістю зайнятих і не зайнятих трудових ресурсів у суспільному виробництві; кількістю зайнятих, розподілених за видами зайнятості; зайнятих в матеріальному виробництві й у невиробничій сфері; кількістю зайнятих у галузях матеріального виробництва й у найважливіших галузях невиробничої сфери; кількістю зайнятих працівників різних професійно-кваліфікаційних груп [3].

Прушківська В. В. розуміє під структурою зайнятості населення перш за все поділ населення за секторами, за галузями, за регіонами, за професійно-кваліфікаційними характеристиками, за віком і статтю [6].

Розвиваючи зазначені підходи та поглиблюючи їх, під структурою зайнятості пропонується розуміти форму представлення видів і форм зайнятості у вигляді сукупності елементів і зв'язків між ними, які визначаються виходячи з соціально-економічних умов, що склалися на даний момент часу та соціально-економічних цілей суспільства. Дане визначення підкреслює мінливість, багаторівневість складових і здат-

ність пристосовуватися під зовнішні умови функціонування.

Тому доцільним є більш докладне дослідження соціально-економічних умов, що склалися на даний момент часу та цілей суспільства щодо зайнятості населення.

Щодо соціально-економічних умов функціонування ринку праці та формування ефективної структури зайнятості, що склалися на даний момент часу, то тут, перш за все, слід звернути увагу на демографічну кризу.

Сучасна демографічна ситуація в Україні кваліфікується фахівцями як гостра демографічна криза. Така оцінка заснована на результатах аналізу статистичних показників. Результати їх робіт підтверджують наявність в Україні системної демографічної кризи й звуження демографічної бази для відтворення людських ресурсів, що являє реальну загрозу національній економіці та створенню трудового потенціалу суспільства.

Демографічна криза – це сукупність соціально-демографічних проблем сучасності, що зачіпають інтереси всього суспільства. І хоча демографічна криза не є суцільно українським феноменом, а значною мірою обумовлена загальноєвропейським демографічним трендом зміни способу життя та відтворення населення, вона має свої особливості. Скорочення чисельності населення, зниження тривалості життя, падіння народжуваності й від'ємне сальдо міграції є головними показниками демографічної кризи в Україні.

Головна особливість демографічної кризи в Україні полягає в тому, що, якщо у світі демографічна ситуація характеризується швидким, в окремі роки вибуховим приростом населення, то в Україні вона проявляється в скороченні населення. Інша особливість демографічної ситуації в Україні полягає в зниженні народжуваності й зростанні смертності. Однак зниження народжуваності спостерігається й у високорозвинених країнах, особливо в Європі, але для них характерна низька смертність, тому там відбувається хоча й незначний, але приріст населення. Низька народжуваність у майбутньому приводить до гострої нестачі робочої сили, особливо молодих кваліфікованих кадрів при одночасному швидкому старінні населення. Якщо рівень народжуваності залишається низьким, відбувається швидке скорочення чисельності населення, і для того, щоб якимось компенсувати цей процес, стає потрібен масовий приплив мігрантів.

Високий рівень смертності в Україні ріднить нас із країнами, що розвиваються, але там спостерігається високий приріст населення за рахунок високої народжуваності. У результаті в цих країнах відбувається омоложення населення й виникає надлишок молодого робочої сили. Головними причинами смерті осіб у працездатному віці є неприродні причини – нещасні випадки, отруєння, травми й суїциди. Україну відносять до країн з високим рівнем смертності. Для неї характерний один із найбільших гендерних розривів у показнику очікуваної тривалості життя при народженні, що є наслідком високої смертності чоловіків у працездатному віці. При цьому в Україні ж на тлі зниження чисельності населення, насамперед, через високу смертність і низьку народжуваність, досить високими залишаються показники без-

робіття, про що свідчить високий рівень трудової еміграції в інші країни, в основному, країни ЄС та Росію.

Наступна особливість демографічної ситуації в Україні – зниження середньої тривалості життя населення, тоді як в інших країнах світу вона росте, хоча в деяких і повільно. Очевидно, що здоров'я людини впливає на пропозицію праці, тобто на кількість відпрацьованих годин і рішення про участь у трудовій діяльності, а також на продуктивність праці, тобто величину продукту, зробленого за одиницю робочого часу.

Демографічні процеси в Україні давно вийшли за рамки суто внутрішнього процесу. Відкритість кордонів, широкі можливості реалізації трудової діяльності та пошуку кращого життя зумовили великі масштаби трудової міграції. Трудова міграція є складовою демографічних процесів. Вона формується відповідно до потреб у робочій силі та пропозиції трудових ресурсів. Потреба виникає внаслідок розвитку економіки та формування нових робочих місць.

Таким чином, врахування впливу демографічної кризи на структуру зайнятості через низку факторів (рівень народжуваності, темпи зростання чисельності працездатного населення, його статеві структура, ступінь економічної активності різних демографічних і етнічних груп працездатного населення, процеси імміграції і т. ін.) є необхідним. Процес народжуваності, виявляючи прямий вплив на демографічну ситуацію, відхиляється від норм простого відтворення населення, приводячи до скорочення чисельності економічно активного населення. При цьому погіршується статеві структура населення країни, скорочується чисельність економічно активного населення, погіршуються відтворювальні процеси робочої сили, виникають труднощі заповнення неперспективних і низькооплачуваних робочих місць, формується необхідність імпорту робочої сили. Тому методичні підходи щодо вдосконалення структури зайнятості повинні базуватися перш за все на врахуванні демографічної ситуації.

Розглянувши соціально-економічні умови, що склалися на даний момент часу, перейдемо до цілей суспільства щодо зайнятості населення.

Цілі суспільства щодо політики зайнятості складаються в досягненні структурної збалансованості шляхом створення робочих місць у пріоритетних галузях і поступового їх згортання в безперспективних, підвищення мобільності працівників, їх професійної адаптації, регулювання трудової міграції, удосконалення інформаційно-статистичного забезпечення зайнятості й ринку праці та диференційованого підходу до зайнятості різних соціально-демографічних груп. Політика на ринку праці, яка спрямована на допомогу особам, що шукають роботу, повинна сприяти їх ефективному перерозподілу за секторами, галузями, професіями і територіями.

Структурна збалансованість зайнятості має вертикальний і горизонтальний зрізи. Горизонтальний зріз характеризує оптимальний розподіл чисельності зайнятих між різними сферами трудової діяльності й галузями економіки; вертикальний зріз оцінює рівновагу між

основними соціально-професійними стратами й кваліфікаційними групами найманих працівників.

Ознаками порушення структурної збалансованості зайнятості, які характерні для українського суспільства, є: одночасне співіснування надлишку й дефіциту різних категорій працівників; збільшення працюючих не за фахом і наближення масштабів перепідготовки кадрів до масштабів їх первинної підготовки; надмірне зростання неформальної та вторинної зайнятості; високий ступінь соціальної нерівності серед працюючих [1].

Стратегічні цілі політики зайнятості полягають у досягненні високого рівня життя населення, у створенні умов для розвитку людини на основі підвищення ефективності економіки. Тактичні цілі спрямовані на збалансованість попиту та пропозиції робочої сили на основі попиту та пропозиції робочих місць, на забезпечення повної, продуктивної й ефективної зайнятості. Державна політика зайнятості включає комплекс активних і пасивних заходів щодо створення й збереження робочих місць, попередження масового безробіття, підтримці її на соціально-прийнятному рівні, розробці й здійсненню програм і проектів, що забезпечують вихід із застою депресивних регіонів і т. д. Регіональний рівень державної політики зайнятості переслідує ті ж стратегічні й тактичні цілі, що й державний, але передбачає більш повне використання наявних можливостей регіону, пошук нетрадиційних шляхів вирішення проблем зайнятості. Серед них: усунення адміністративних обмежень на переміщення робочої сили; підготовка й перепідготовка робочої сили з урахуванням особливостей праці в даному регіоні; підтримка (адміністративна, податкова) діяльності роботодавців по створенню ними робочих місць, у тому числі для осіб з обмеженими можливостями; розширення діапазону суспільних робіт для осіб, що довгостроково перебувають у статусі безробітних; налагодження співробітництва між адміністраціями трудонадлишкових і трудонедостатніх регіонів щодо тимчасового використання робочої сили на основі контрактів; залучення іноземного капіталу в регіони з підвищеним рівнем безробіття, у тому числі для розвитку малого й середнього бізнесу.

Щоб пропозиція робочої сили значно не перевищувала попит, держава повинна проводити цілеспрямовану попереджувальну політику щодо соціальної підтримки окремих слабо захищених верств працездатного населення, які могли б піти з ринку праці, зменшивши навантаження на наявні вакантні робочі місця й знизивши, тим самим, напруженість на поточному ринку праці. Таке регулювання зайнятості пов'язане з вдосконаленням програм допомоги жінкам, які мають дітей; молоді, що сполучає роботу з навчанням; соціального забезпечення пенсіонерів, які через низькі пенсії вимушені працювати; зі стимулюванням гнучкої зайнятості.

Дослідивши основні складові, які використано для визначення структури зайнятості, перейдемо до опису видів і форм зайнятості з метою узагальнення та вдосконалення її класифікаційних ознак.

У науковій літературі зустрічається безліч класифікацій видів і форм структури зайнятості, нерідко ці поняття помилково ототожнюються.

Найчастіше виділяють такі види зайнятості (як способи залучення населення в трудову діяльність): повна, продуктивна, раціональна, ефективна.

Повна зайнятість за ринкових умов (враховуючи принцип добровільності праці) означає не максимально можливе залучення до роботи працездатного населення, як це було в радянські часи, а достатність робочих місць для всіх добровільно бажаючих працювати. Повна зайнятість є важливою характеристикою соціального захисту населення та ефективного використання трудового потенціалу суспільства. Однак сама по собі повна зайнятість ще не означає найраціональніше, найдоцільніше використання ресурсів праці.

Продуктивна зайнятість – це економічно доцільна, вигідна зайнятість. Вона означає перевищення економічних вигід, отриманих у результаті цієї зайнятості, порівняно з витратами на організацію праці. Продуктивність зайнятості з погляду працівника означає отримання трудового доходу більшого, ніж мінімально необхідний для відтворення робочої сили. Продуктивність зайнятості з погляду роботодавця означає отримання прибутку від найманої праці.

Раціональна зайнятість – це одночасно і економічно, і соціально доцільна зайнятість. Раціональність зайнятості визначається ефективністю трудової діяльності в найширшому розумінні цього поняття: суспільною корисністю результатів праці; оптимальністю суспільного поділу праці; якісною відповідністю робіт і працівників; економічною доцільністю робочих місць, що без шкоди для здоров'я дає змогу працівникові досягти високої продуктивності праці і мати заробіток, який забезпечує нормальне життя, а підприємцю дає змогу досягти високої ефективності виробництва без екологічної, соціальної та іншої шкоди для суспільства.

Повну зайнятість, що водночас відповідає вимогам раціональності, називають *ефективною зайнятістю*. Ефективна і вільно обрана зайнятість відображає стан кількісної та якісної збалансованості між потребою населення в роботі й робочими місцями, за якої створюються сприятливі умови для соціально-економічного прогресу і дотримуються інтереси як окремих працівників, так і суспільства в цілому. Зрозуміло, що у зв'язку з постійним розвитком потреб людини і суспільства, з науково-технічним прогресом зростають кількісні та якісні параметри ідеалу ефективної зайнятості, к результату чого його постійно треба прагнути, але неможливо досягти.

Наведені різновиди зайнятості уточнюють її основний зміст, що полягає в необхідності підтримки такої відповідності між зайнятою робочою силою та її вільним резервом, між особистими й речовинними факторами проведення, яке сприяло б досягненню максимальної ефективності функціонування виробництва й зростання доходів населення.

Під формами ж зайнятості пропонується розуміти способи, умови трудовикористання, які можна угрупувати за різних ознак.

С. І. Бандур пропонує розглядати структуру зайнятості за таких ознак [7]:

- ✦ за економічними районами країни (зайняті в окремих регіонах, економічних районах, адміністративно-господарських одиницях);
 - ✦ за секторами економіки (формальний і неформальний);
 - ✦ за формами власності (зайняті на підприємствах, організаціях різних форм власності, зокрема державній, приватній, колективній і змішаній);
 - ✦ за статевіковою ознакою (чоловіки і жінки; молодь, особи середнього і похилого віку, зайняті на початку трудової діяльності, у період створення сім'ї, набуття професій, у період активної трудової діяльності, підготовки до пенсії).
- На думку В. М. Петюха, слід використовувати такі ознаки класифікації форм зайнятості [5]:
- ✦ за формою організації робочого часу – повна, неповна, видима, невидима, добровільна, вимушена;
 - ✦ за статусом – первинна і вторинна;
 - ✦ за характером організації робочих місць та робочого часу – стандартна і нестандартна;
 - ✦ за стабільністю трудової діяльності – постійна, тимчасова;
 - ✦ за формою правового регулювання – легальна, нелегальна, нерегламентована.

Аналіз описаних у науковій літературі підходів щодо ознак структури зайнятості, що розрізняються за своїм характером, масштабністю, глибиною й ступенем впливу на попит і пропозицію робочої сили, показав, що вони в переважній більшості залишаються актуальними.

Але ж практичні потреби обліку населення викликають необхідність додаткового виділення декількох ознак класифікації структури зайнятості – за територіальною приналежністю, за видами економічної діяльності, за рівнем диференціації оплати праці.

Так, слабо дослідженими залишаються проблеми формування структури зайнятості населення в умовах зростаючої трудової міграції, її позитивних і негативних наслідків. Тому цікавим є проведення аналізу структури зайнятості за територіальною приналежністю, а саме: зайняті на території постійного мешкання, трудові мігранти (зовнішні, внутрішні; легальні, нелегальні; тимчасові, постійні тощо). Така ознака дозволить більш докладно зупинитися на причинах та наслідках міграційних процесів та їх впливі на структуру зайнятості.

Важливою та корисною ознакою структури зайнятості населення, яку пропонується ввести, є види економічної діяльності (у відповідності до Класифікатора видів економічної діяльності (КВЕД)). КВЕД є документом, який містить коди й назви видів комерційної діяльності відповідно до затвердженої структури. Використання даної ознаки дозволяє отримати уніфіковані дані.

Найважливішою умовою ефективної зайнятості є гідний рівень оплати праці та доходів, тому доцільним є дослідження структури зайнятості населення за рівнем диференціації доходів (зайняті з низьким, середнім і високим рівнем доходів).

Додаткове введення зазначених ознак класифікації сприятиме обґрунтованому вибору методів регулювання зайнятості, розмежуванню функцій державних органів різних рівнів в галузі праці, а також розмежуванню сфер діяльності державних і недержавних органів з працевлаштування населення. Кінцевим результатом аналізу структури зайнятості населення за різних ознак є розробка відповідних прогнозів і рекомендацій щодо регулювання зайнятості з урахуванням демографічної ситуації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Безтелесна Л. І.** Державне регулювання зайнятості / Л. І. Безтелесна, Г. М. Юрчик. – Рівне : НУВГП, 2006. – 210 с.
2. Закон України «Про зайнятість населення» : за станом на 1 січня 2013 р. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>
3. **Качан Є. П.** Принципи та методи формування регіональної політики ринку праці / Є. П. Качан // Зайнятість та ринок праці : міжвідом. наук. зб. – К., 2001. – Вип. 15. – С. 3 – 16.
4. **Мочерний С. В.** Економічний енциклопедичний словник / С. В. Мочерний. – Л. : Світ, 2005. – 616 с.
5. **Петюх В. М.** Ринок праці: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / В. М. Петюх – К. : КНЕУ, 2000. – 128 с.
6. **Прушківська Е. В.** Соціальні аспекти впливу структурних зрушень на зайнятість населення // Зб. наукових доповідей Міжнародної наукової-практичної конференції 19 – 22 вересня 2000 р., м. Київ. РВПС НАН України. – К., 2001. – Т. 1. – С. 92 – 99.
7. 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. доп. і перероб. – Черкаси : Брама-Україна, 2006. – 620 с.
8. **Трубич С. Ю.** Сучасна, парадигма української моделі зайнятості населення / С. Ю. Трубич, Є. П. Качан. — Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 35 с.

Науковий керівник – Романюк М. Д., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника

REFERENCES

- Beztelesna, L. I., and Yurchyk, H. M. *Derzhavne rehulivannia zainiatosti* [Government regulation of employment]. Rivne: NUVHP, 2006.
- Bandur, S. I., Zaiats, T. A., and Kutsenko, V. I. *Sotsialnyi rozvytok Ukrainy: suchasni transformatsii ta perspektyvy* [The social development of Ukraine: current perspectives of transformation and]. Cherkasy: Brama-Ukraine, 2006.
- Kachan, Ye. P. "Pryntsyipy ta metody formuvannia rehionalnoi polityky rynku pratsi" [Principles and methods of forming a regional labor market policy]. *Zainiatist ta rynek pratsi*, no. 15 (2001): 3-16.
- [Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>
- Mochernyi, S. V. *Ekonomichnyi entsyklopedychnyi slovnyk* [Encyclopedic Dictionary of Economics]. L.: Svit, 2005.

Prushkivska, E. V. "Sotsialni aspekty vplyvu strukturnykh zrushen na zainiatist naseleння" [Social aspects of the impact of structural change on employment]. *Mizhnarodnoi naukovoï-praktychnoi konferentsii 19 – 22 veresnia 2000, m. Kyiv*: RVPS NAN Ukrainy, 2001. 92-99.

Petiukh, V. M. *Rynok pratsi* [The labor market]. Kyiv: KNEU, 2000.

Trubych, S. Yu., and Kachan, Ye. P. *Suchasna paradyhma ukraïnskoi modeli zainiatosti naseleння* [The current paradigm of Ukrainian model employment]. Ternopil: Ekonomichna dumka, 1999.

ОБҐРУНТУВАННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ З ПОЗИЦІЇ ТЕОРІЇ ФІРМИ

ЛІГОНЕНКО Л. О.

УДК 334.723: 005.93

Лігоненко Л. О. Обґрунтування теоретичних засад економічного управління підприємством з позиції теорії фірми

Розглядається еволюція теорії фірми стосовно визначення генеральної мети, призначення, необхідності та можливості управління підприємством. На цій основі аргументується необхідність та визначаються базові параметри (роль, мета, функції) економічного управління підприємством, під яким пропонується розуміти інтегруючий та координуючий вид управління. Його основною метою є гармонізація управлінських цілей (визначених в окремих видах спеціального управління) та підпорядкування їх загальній меті існування підприємств – забезпеченню довгострокового стійкого функціонування (життєздатності) та максимізації (зростання) цінності для усіх груп стейкхолдерів.

Ключові слова: теорія фірми, інституціоналістський підхід, стейкхолдери, соціально орієнтоване підприємство, економічне управління підприємством.

Бібл.: 8.

Лігоненко Лариса Олександрівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансів підприємств, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: Larisa.ligonenko@gmail.com

УДК 334.723: 005.93

UDC 334.723: 005.93

Лігоненко Л. А. Обоснование экономического управления предприятием с позиции теории фирмы

Рассматривается эволюция теории фирмы относительно определения генеральной цели, предназначения, необходимости и возможности управления предприятием. На этой основе аргументируется необходимость и определяются базовые параметры (роль, цель, функции) экономического управления предприятием, под которым предлагается понимать интегрирующий и координирующий вид управления. Его основной целью является гармонизация управленческих целей (определенных в отдельных видах специального управления) и подчинение их общей цели существования предприятия – обеспечению долгосрочно-устойчивого функционирования (жизнеспособности) и максимизации (роста) ценности для всех групп стейкхолдеров.

Ключевые слова: теория фирмы, институциональный подход, стейкхолдери, социально ориентированное предприятие, экономическое управление предприятием.

Библ.: 8.

Лігоненко Лариса Александровна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра экономики и финансов предприятия, Киевский национальный торговельно-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: Larisa.ligonenko@gmail.com

Ligonenko L. A. Substantiation of Economic Management of a Company from the Point of View of the Theory of the Firm

The article considers evolution of the theory of the firm with respect to identification of the general goal, purpose, necessity and possibility of company management. It affirms a necessity and identifies basic parameters (role, goal, function) of economic management of a company, under which it is offered to understand integrating and co-ordinating type of management. Its main goal is harmonisation of managerial goals (identified in individual types of special management) and their subordination to the common goal of company existence – ensuring long-term stable functioning (viability) and maximisation (growth) of value for all groups of stakeholders.

Key words: theory of the firm, institutional approach, stakeholders, socially oriented company, economic management of a company.

Bibl.: 8.

Ligonenko Larisa A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economics and Finance of Enterprises, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: Larisa.ligonenko@gmail.com

Основою забезпечення стабільного функціонування підприємств є зростання їх прибутковості, конкурентоспроможності, платоспроможності та ринкової вартості як ключових індикаторів здатності підприємства до розвитку, які безпосередньо залежать від взаємоузгодженої та взаємопов'язаної діяльності усіх підрозділів підприємства. Ефективність їх взаємодії забезпечується за рахунок спеціально організованої системи – економічного управління підприємством.

Термін «економічне управління» почав використовуватися на теренах України та інших країн СНД з початку 21 сторіччя, але дискусія щодо його змістовного наповнення триває. Своє розуміння специфічних особливостей цього виду управління виклали в своїх працях Гончаров А. Б., Денисова А. Ю., Дядечко Л. П., Жданова С. А., Зозуля П. В., Киселица Е. П., Лисенко О. А., Мясоєдова Л. В., Олейнікова Н. М., Панагушин В. П., Хабибуліна Е. Р. та інш.

Метою даної статті є викладення теоретичних положень теорії фірми, які покладені в основу авторського тлумачення сутності, мети та функцій економічного управління підприємством.

Як відомо, пошук відповіді на питання «Що є сенсом та довгостроковою метою існування (функціонування) підприємства?» триває вже майже століття. Його результатом стали різноманітні **теорії фірми**, кожна з яких дає власне трактування сутності, ролі та призначення фірми (підприємства).

Розглянемо найбільш поширені та визнані підходи, які віддзеркалюють еволюцію поглядів, яка відбулася.

1. Неокласичний (марджиналістський) підхід. Неокласичний підхід до теорії фірми, базові положення якого викладені у фундаментальній статті Р. Коуз «Фірма, ринок и право» (1937) [1] визнавав підприємство системою трансформації вхідних ресурсів в готову продукцію (виробнича функція), метою якої є максимізація доходу (прибуток).

Фірма розглядалася однорідним утворенням. Управління ним здійснює одна особа, яка й приймає на себе усю відповідальність за стан і результати господарювання, визначає внутрішню філософію, місію та цілі заснованого ним підприємства (фірми). Поведінка підприємства повністю визначається її власником-управлінцем в одній особі, який має діяти раціонально та прагнути максимально ефективно використовувати ресурси в умовах конкурентного ринку. Тобто, у межах неокласичної теорії підприємство визнається індивідуальним центром прийняття рішень, різновидом економічної людини – раціонального максимізатора.

Маржиналістський підхід має занадто спрощений, абстрактний характер, який не відповідає реаліям практики, оскільки раціональність в поведінці підприємця є проблематичною, прагнення до максимізації прибутку призводить до конфлікту між підприємством і зовнішнім середовищем. Залишається незрозумілим, навіщо підприємцю прибутку, чи існують обмеження щодо його отримання, заради чого він прагне до його максимізації.

2. Біхевіористський підхід. Базові постулати теорії біхевіоризму викладені у всесвітньовідомій праці американського економіста, Нобелівського лауреата Герберта Саймона [2]. У рамках даної теорії фірма розглядається як колектив індивідів, що мають різні мотиви й переваги. Процес ухвалення рішення має передбачати узгодження безлічі існуючих цілей і потреб різних індивідів. Враховуючи що обставину, прихильники даної теорії доводять, що фірми будуть прагнути досягти скоріше задоволення, чим максимізації. Тобто постулюється, що фірма не завжди переслідує мету максимізації прибутку; цілевизначення підприємства залежать не тільки від власника, а від топ-менеджерів підприємства та стану зовнішнього середовища. Довгострокова мета діяльності може бути встановлена тільки на основі моніторингу поведінки фірми.

Даний підхід є більш прагматичним, оскільки визнає, що мета фірми може залежати від різних ситуацій і людей, які здійснюють управління нею. Проте, він не дозволяє знайти загальну методологічну основу для пояснення довгострокових цілей діяльності фірми, безпосередньо сенсу її існування.

3. Поведінкова теорія фірми. Подальшим розвитком ідей біхевіоризму та антиподом розуміння підприємства як індивідуального максимізатора стала поведінкова теорія фірми (школи університету Меллона – Карнегі), яка визнає пріоритет психологічних факторів у процесі прийняття рішень, у тому числі і щодо цілевизначення підприємства.

Базові положення цієї теорії викладені у всесвітньо відомій праці Р. Сайерта та Дж. Марча «Поведінкова теорія фірми» (1963) [3] і полягають у такому: 1) фірма – це коаліція індивідумів та підрозділів; кожен з яких має власні інтереси та, відповідно, показники, які віддзеркалюють їх досягнення; 2) не існує людини або групи осіб, які б могли нав'язати своє бачення (волю) усім іншим учасникам фірми, контролювати та стимулювати їх; 3) враховуючи різноманіття інтересів, необхідно прагнути не максимального, а певного (цільового) рівня їх досягнення; 4) загально абстрактна (глобальна) мета –

максимізація прибутку – має бути замінена на більш конкретні підцілі, які легше зрозуміти та контролювати; 5) процес прийняття рішень – не індивідуальний, а колективний, здійснюється з урахуванням не тільки економічних, а й психологічних факторів, потребує горизонтальної та вертикальної координації. 6) процес організаційного вибору передбачає аналітичні, планові та оціночні процедури (до найважливіших віднесено: а) прогнозування попиту на продукцію; б) аналіз поведінки конкурентів; в) оцінку витрат; г) формулювання цілей виходячи з певного набору (переліку) можливих рішень, які формуються на основі соціально організованого збору та обробки інформації; д) складання плану по досягненню цілей; е) оцінку відповідності розробленого плану визначеним цільовим показником; ж) приймання плану та його реалізація, при необхідності – коригування).

Практичною реалізацією даного бачення сутності підприємства як колективного індивідуума стала поширена в сучасному менеджменті практика деталізації та персоналізації цільових показників, узгодження їх в межах певної системи (наприклад, збалансованої системи показників). Відповіддю на тезу про відсутність людини або групи осіб, які б могли нав'язати своє бачення (волю) усім іншим учасникам фірми, стало створення спеціальних органів управління – суб'єктів певних видів загального та спеціального управління.

4. Теорія підприємництва. У рамках даного підходу фірма й підприємець розглядаються як єдине ціле. Як наслідок постулюється, що виключно особистість підприємця та його здатності визначають успіх або неуспіх (фіаско) фірми та її поведінку; ціль фірми залежить від цілей самого підприємця, тобто може мати місце широкий перелік цілей, які будуть залежати від особистісних якостей підприємця, від його розуміння свого призначення та мети заснування ним суб'єкта підприємництва.

Мета підприємства може мати безліч формулювань та не обмежується єдиною оптимізаційною моделлю. Відповідно, можливим є цілий спектр варіантів поведінки підприємства, які залежать від конкретної особистості – підприємця (власника-керівника), його менталітету та громадянської позиції, стану внутрішнього та зовнішнього середовища. Як і будь яка біологічна істота, підприємець-керівник має турбуватися про свою життєздатність, надавати пріоритет довгостроковим цілям та інтересам перед короткостроковими (спекулятивними).

5. Інституціональний підхід. З позицій даного підходу, родоначальниками якого є лауреати Нобелівської премії Рональд Гаррі Коуз та Олівер Уільямсон [4], фірма – це пучок контрактів або домовленостей між учасниками процесу виробництва.

Фірма розглядається як формальний інститут (установа), яка взаємодіє з ринком – неформальним інститутом. Взаємодія інститутів між собою обумовлює транзакційні витрати, які виникають у зв'язку з необхідністю пошуку й оцінки інформації про потенційного партнера, проведення переговорів і укладання контрактів, а також у зв'язку із захистом цих контрактів. Інститути впливають на діяльність фірми, формують умови й правила для бізнесу, визначають його стабільність і

безпеку. Відповідно метою фірми проголошується мінімізація трансакційних витрат.

Дана теорія також визнається дещо абстрактно-теоретичною з 2-х причин: 1) трансакційні витрати є достатньо проблемним об'єктом оцінки, обліку, аналізу, що ускладнює практичну реалізацію завдання щодо їх мінімізації; 2) сумнівним в умовах розвитку маркетингу партнерських відносин і посилення інтеграційних процесів є досягнення мети мінімізації трансакційних витрат внаслідок їх постійного зростання. Хоча даний підхід у чистому вигляді не віддзеркалює реалій ринку та не дає методологічного пояснення природи фірми, він став базою для виникнення багатьох похідних теорій та шкіл, які відкрили новий погляд на призначення підприємства (фірми).

6. Теорія корпорації Дж. Гелбрейта. Теорія Дж. Гелбрейта, на відміну від теорії підприємництва та базуючись на інституціональному підході, прагне дати пояснення особливостей мети існування великих корпорацій – основних учасників інституціональної економіки в новому індустріальному суспільстві. У своїй видатній праці «Нове індустріальне суспільство» (1969) [5] Дж. Гелбрейт виділяє дві частини економіки – ринкову (малий бізнес) і плановану (великі корпорації). Якщо в ринковій економіці діють закони ринку, а успіх підприємця залежить від попиту на його продукцію (товари, роботи, послуги), то в плановій (за рахунок домінування на ринку великих компаній) обсяги діяльності, рівень цін і витрат є плановими параметрами діяльності.

Величезні розміри корпорацій, їх фінансова сила та могутність обумовлюють не тільки їх велику економічну, а й соціальну роль. Фактично вони стають гарантом розвитку національної економіки, безпеки суспільства в цілому.

У зв'язку з цим кардинально змінюється мета корпорації: прагнення до максимізації прибутку трансформується в досягнення планового рівня прибутку й зростання бізнесу та доповнюється соціальними цілями – досягнення стабільності й безпеки суспільства й споживачів, створення умов для реалізації інтересів усіх груп стейкхолдерів (контактних аудиторій, зацікавлених осіб). Корпорації визнають інститутом, який має забезпечувати не тільки власну стабільність та безпеку (від ліквідації, банкрутства, витіснення ринку), але і стабільність та безпеку для усіх стейкхолдерів.

Мета планового зростання корпорації не має суперечити цілям ні суспільства в цілому, ні цілям та інтересам різних видів стейкхолдерів, включаючи її співробітників, топ-менеджерів і т. п. Великі корпорації не мають морального права дбати лише про максимізацію власного прибутку, вони мають враховувати цілі стабільності та безпеки суспільства та споживачів, які стають і їх соціальними цілями.

Зміни в цілевизначенні фірми-корпорації обумовлюються прагненням до зниження (обмеження) ризиків її діяльності. Запобігання ризику, збереження досягнутого статусу-кво стає більше важливим, ніж прийняття високого ризику для максимізації прибутку. Таким чином, пріоритетними стратегічними цілями стають стабільність і безпека.

7. Еволюційна теорія фірми. Дана теорія, яку викладено у фундаментальній праці С. Закса «Еволюційна теорія організації» [6], передбачає застосування до підприємства принципу багатьох рівнів. Підприємство прагне еволюціонувати (розвиватися) одночасно на декількох зовнішніх і внутрішніх рівнях, які перебувають в інтерактивному зв'язку, ситуація на одному рівні впливає на інші рівні.

Базуючись на основних еволюційних правилах – прагненні до збереження ідентичності та адаптації до зовнішнього середовища, дана теорія визнає, що пріоритетним (визначальним) є п'ять рівнів активності («меми»). Фундаментальними (системоутворюючими для інших рівнів активності) є «меми» в гуманітарному вимірі – ключові цінності підприємства, які і обумовлюють «меми» в інституційному (ідеї, принципи) та змістовному (ключові компетенції) вимірах.

Метою підприємства визнається прагнення до збереження ідентичності й адаптації до зовнішнього середовища, причому на основі не тільки економічних, але й суспільних критеріїв ефективності. Їх врахування є обов'язковим для успішної діяльності в умовах динамічності й наростаючої складності як самого підприємства, так і навколишнього середовища.

Такий підхід до тлумачення призначення фірми знову звертає увагу на соціокультурні аспекти, менталітет власника (менеджера), який є базовим для формування системи цілей та компетенцій підприємства. Але головним визнається збереження ідентичності (тобто неповторності, унікальності) підприємства на основі постійного моніторингу зовнішнього середовища, пристосування до його змін, формування довгострокових конкурентних переваг.

8. Мережева теорія фірми. Ця теорія розглядає підприємство як сукупність фірм-партнерів, які об'єднані в єдиний ланцюжок створення цінності й взаємодіють між собою для досягнення єдиних стратегічних цілей, пов'язаних з підвищенням стійкості мережі в цілому не тільки в короткостроковій, а й в довгостроковій перспективі [7].

Мережева теорія фірми виникла у відповідь на поширення процесів аутсорсингу й розвитку ключових компетенцій. Партнери в мережі спеціалізуються на здійсненні певних видів діяльності або наданні послуг, підвищують професіоналізм у цій сфері, що дозволяє на виході мережі мати більше якісну й конкурентоспроможну за ціною продукцію (послуги).

Метою створення та функціонування мережі визнається формування стійкості, у тому числі за рахунок використання ефекту синергії та довготривалих партнерських зв'язків. Основним об'єктом аналізу стають відносини між суб'єктами, якість яких (довіра, задоволеність, ефективність комунікацій і т. п.) і визначає стійкість мережі.

Практичним прикладом даного теоретичного підходу стало поширення різноманітних підприємницьких мереж – формальних і неформальних утворень (об'єднань) різних за своїм юридичним статусом суб'єктів господарювання, управління якими здійснюється з одно-

го центру, в інтересах одного власника (групи власників) чи зацікавлених осіб. Основою їх довготривалого існування (життєздатності) є використання усіх видів синергічних ефектів, які при цьому виникають, в інтересах як учасників, так і зовнішнього оточення.

9. Системно-інтеграційна теорія. Однією із сучасних і достатньо перспективних за своїм потенціалом розвинутих теорій фірми, яка увібрала в себе кращі напрацювання попередників, є системно-інтеграційна теорія підприємства російського дослідника Г. Б. Клейнера (2005) [8].

Відповідно до цієї теорії визнається, що: 1) підприємство є багатовимірною та мультипросторовою системою, тобто може розглядатися як елемент багатьох просторів – сукупності юридичних осіб, виробничих колективів, ресурсів і технологій тощо; 2) має місце прямо-зворотній взаємозв'язок між підприємством і зовнішнім середовищем, тобто підприємство, знаходячись під постійним впливом елементів зовнішнього середовища, у той час може впливати на нього; 3) внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства являють собою складні багатовимірні системи; 4) пріоритетне значення для успіху підприємства мають інформаційно-когнітивні аспекти взаємодії «зовнішнє – підприємство», тобто збір, аналіз, усвідомлення інформації про зовнішнє середовище для прийняття відповідних рішень агентами внутрішнього середовища; 5) метою функціонування підприємства є його самозбереження та розвиток шляхом пошуку, удосконалення (або розв'язання) системних дисфункцій у взаємовідносинах «підприємство – зовнішнє середовище», які визнаються джерелами розвитку, провокаторами інноваційних змін.

Відповідно до теорії підприємства Г. Б. Клейнера **сучасне підприємство** – це суверенне (незалежне), поліфункціональне (виконує різноманітні функції – від економічної до соціальної), полісуб'єктне (діяльність підприємства є результатом координації дій та рішень різноманітних суб'єктів), соціально відповідальне утворення, яке має власні інтереси, мотивацію та поведінку, здійснює інтенціональне функціонування (розробляє та реалізує власні плани), спрямоване на довгострокову життєздатність (збереження себе як юридичної особи) і розвиток.

Основними принципами системно-інтеграційної теорії підприємства є: принцип суверенності, поліфункціональності (підприємство виконує цілий набір функцій – від економічних до соціальних), багатофакторності функціонування, полісуб'єктності (діяльність підприємства є результатом координації дій різних суб'єктів, що є автономними й відрізняються специфічністю когнітивних процесів, що визначають бачення й поведінку суб'єктів), автономності інтересів підприємства (не може бути зведена до інтересів інших суб'єктів), інтенціональності (плановості) функціонування, відтворюваності та збалансованості ресурсів, внутрішній консолідації й координації, ринковій мотивації, сприйняття й врахування ринкових сигналів, соціальної відповідальності.

Проведений аналіз еволюції теорії фірми, дозволяє констатувати, що в межах кожного підходу використо-

вується власний підхід до аналізу фірми (підприємства), власна методологія до пояснення його природи й визначення цільової функції. Домінуючим у теперішній час є інституціональний підхід та його чисельні різновиди (еволюційна теорія, агентська модель, контрактна модель, теорія корпорації Гелбрейта та інші), які у сукупності формують теоретичне обґрунтування нового погляду на суть підприємства, його призначення та мету діяльності.

Об'єднання людей для створення підприємств (інститутів) – це процес, обумовлений людським бажанням уникнути потенційних ризиків або омани, гарантувати собі безпеку трансакцій, а не тільки їх більш низьку вартість. Інститути мають сприяти зниженню ризиків у зовнішньому середовищі й гарантують безпеку вкладення капіталу, трудових чи інтелектуальних ресурсів, виконання певних очікувань індивідів, задоволення їхніх потреб і одержання певних цінностей, на які вони розраховують.

Підвищення соціальної відповідальності підприємства перед суспільством вимагає розвитку не тільки зовнішнього інституціонального середовища для контролю за діяльністю підприємства, але й розвитку внутрішнього інституціонального середовища для забезпечення соціально відповідального прийняття рішень менеджерами підприємства. Для забезпечення більш гнучкого й адекватного реагування на зміну умов зовнішнього середовища й інтересів стейкхолдерів, включаючи суспільство в цілому, на підприємствах мають створюватися відповідні внутрішні інституціональні структури, розроблюватися адекватне методологічне забезпечення їх діяльності.

Проведення дослідження генезису теорій фірм дозволяє констатувати, що загальним напрямком, в якому відбувається еволюція, є перехід від короткострокових цілей в інтересах однієї особи (групи осіб) – власника (моноприватне фінансове спрямування) до довготривалих цілей в інтересах усіх інститутів (агентів) внутрішнього та зовнішнього середовища (мультиколегіальне соціальне спрямування). Відповідно принципово змінюються цільові характеристики: від орієнтації виключно на фінансовий результат (прибуток) підприємство переходить до розуміння важливості досягнення (забезпечення) більш важливих та, відповідно, складних для виміру та управління характеристик – стійкість, життєздатність, розвиток.

Засобом консолідації та координації внутрішніх підсистем підприємства та забезпечення гармонізації взаємовідносин із зовнішнім середовищем, реалізації базової фундаментальної, органічно притаманної мети – життєздатності та розвитку – і виступає **економічне управління підприємством**.

Економічне управління підприємством пропонується визначати як інтегруючий та координуючий вид управління, основною метою якого є гармонізація управлінських цілей (визначених в окремих видах спеціального управління) та підпорядкування їх загальній меті існування підприємств – забезпеченню довгострокового стійкого функціонування (життєздатності).

Ознаками життєздатності є спроможність до виживання (наслідок адаптивності фірми до стану зовнішнього середовища) і розвиток (використання нових можливостей), які обумовлюються зовнішнім середовищем за рахунок відповідної реструктуризації внутрішнього середовища (потенціалу).

Метою економічного управління визнано забезпечення максимізації (зростання) цінності підприємства для усіх груп стейкхолдерів, тобто покупців, персоналу, суспільства та власників підприємства. Таке цілевизначення економічного управління відповідає загальній переорієнтації системи менеджменту від виробничо-орієнтованого (максимальне використання можливостей виробничої системи), фінансово-орієнтованого підходу (максимізація прибутку у коротко- та довгостроковій перспективі) на ціннісно-орієнтований підхід.

Досягнення мети, що забезпечується налагодженням **функцій економічного управління**, є цілеспрямований вплив на визначені об'єкти управлінських зусиль, якими визнані:

1) управління результатами економічної діяльності, у т. ч. у розрізі видів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, які здійснює підприємство;

2) управління економічними ресурсами (у т. ч. управління матеріальними, фінансовими, трудовими, нематеріальними ресурсами), що створює передумови для управління економічним потенціалом підприємства (формування та реалізація);

3) управління інтегральними характеристиками стану підприємства – конкурентоспроможністю, клієнтською та інвестиційною привабливістю, кредитоспроможністю, фінансово-майновим станом (у т. ч. діловою активністю, ефективністю, ліквідністю та платоспроможністю), економічною стійкістю та безпекою.

ВИСНОВКИ

Таким чином, запропоноване нами трактування змісту, мети та функцій економічного управління підприємством відповідає найсучаснішому розумінню призначення та ролі підприємства, сформовано з урахуванням еволюції теорії фірми. Визначені складові елементи системи економічного управління забезпечують практичну реалізацію концептуальних положень інституційного підходу та похідних теорій у діяльності конкретного підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Coase R. H.** The nature of the firm. *Economica* / R. H. Coase. – N.S., 1937. Vol. 4. Nov.
2. **Саймон Г.** Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. Саймон / В кн.: Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 55.
3. **Cyert R. M.** A behavioral theory of the firm. Englewood Cliffs / R. M. Cyert & J. G. March. – NJ: Prentice-Hall, 1963. – 332 p.
4. **Коуз Р.** Фирма, рынок и право. **Уильямсон О. И.** Логика экономической организации // Природа фирмы.. – М.: Дело, 2001. – 360 с.

5. **Гэлбрейт Дж.** Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт / Пер. с англ. под общ. ред. Н. И. Иноземцева. – М.: Прогресс, 1969.

6. **Зак С.** Эволюционная теория организации / С. Зак // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 1. – С. 88.

7. **Ромашкина Г. Ф.** Сетевые компании и конкурентоспособность: теория и модели. / Г. Ф. Ромашкина // Известия Международного института финансов, управления и бизнеса. Вып. 2. – Тюмень: Изд-во «Вектор Бук». Тюмень, 2005. – С. 251 – 257.

8. **Клейнер Г. Б.** Роль предприятий в современной экономике / Г. Б. Клейнер / В кн.: Введение в институциональную экономику / Под ред. Д. С. Львова. – М.: Изд-во «Экономика», 2005. – С. 350.

REFERENCES

- Coase, R. H. "The nature of the firm." *Economica*, vol. 4 (1937).
- Cyert, R. M., and March, J. G. *A behavioral theory of the firm Englewood Cliffs*. NJ: Prentice-Hall, 1963.
- Gelbreyt, Dzh. *Novoe industrialnoe obshchestvo* [The New Industrial State]. Moscow: Progress, 1969.
- Kouz, R. "Firma, rynek i pravo" [The firm, the market and the right]. In *Priroda firmy*. Moscow: Delo, 2001.
- Kleyner, G. B. "Rol' predpriyatii v sovremennoy ekonomike" [The role of business in the modern economy]. In *Vvedenie v institutsionalnuiu ekonomiku*, 350. Moscow: Ekonomika, 2005.
- Romashkina, G. F. "Setevye kompanii i konkurentosposobnost: teoriia i modeli." [Network companies and competitiveness: theory and models.]. *Izvestiia Mezhdunarodnogo instituta finansov, upravleniia i biznesa*, no. 2 (2005): 251-257.
- Saymon, G. "Teoriia priniatiia resheniy v ekonomicheskoy teorii i nauke o povedenii" [Decision theory in economics and the science of behavior]. In *Teoriia firmy*, 55. St. Petersburg: Ekonomicheskaya shkola, 1995.
- Uiliamsn, Oliver I. "Logika ekonomicheskoy organizatsii" [The logic of economic organization]. In *Priroda firmy*. Moscow: Delo, 2001.
- Zaks, S. "Evolutsionnaia teoriia organizatsii" [Evolutionary theory of organization]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 1. (1998): 88.

ФОРМУВАННЯ АНАЛІТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ОТЕНКО В. І.

УДК 658.012

Отенко В. І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства

Робота присвячена вивченню теоретичних засад і практичних положень оцінки та аналізу ефективності діяльності підприємства. Розкрито сутність таких понять, як ефект, ефективність, ефективність діяльності підприємства, виробнича ефективність. Визначено, що головним критерієм ефективного функціонування підприємства слід вважати економічну ефективність. Розглянуто основні підходи та методи оцінки ефективності функціонування підприємства, що використовуються в сучасній практиці. У роботі запропоновано певну послідовність виконання аналітичної роботи з метою аналізу та оцінки ефективності господарської діяльності підприємства, представлено методи, інструментарій та необхідне інформаційне забезпечення, що використовується на кожному етапі оцінки ефективності діяльності підприємства. Як основні етапи аналізу та оцінки ефективності діяльності підприємства пропонуються: 1) уточнення об'єктів, мети і задач аналізу, складання плану аналітичної роботи; 2) розробка системи синтетичних і аналітичних показників; 3) збір і підготовка до аналізу необхідної інформації; 4) аналіз структури та динаміки даних показників для оцінювання ефективності фінансів; 5) оцінювання таксономічних показників за складовими ефективності та інтегральна оцінка ефективності; 6) багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз ефективності господарської та фінансової діяльності; 7) факторний аналіз ефективності фінансової діяльності; 8) оцінка результатів аналізу та пошук засобів підвищення економічної ефективності господарювання за допомогою застосування комплексного програмного забезпечення. Запропоновані етапи оцінки ефективності господарської діяльності підприємства підпорядковані досягненню стратегічної мети підприємства.

Ключові слова: ефективність, ефективність діяльності, показники ефективності, оцінка ефективності, аналіз, інструментарій.

Табл.: 1. **Бібл.:** 26.

Отенко Василь Іванович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту та бізнесу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: ovi@hneu.edu.ua

УДК 658.012

UDC 658.012

Отенко В. И. Формирование аналитического инструментария оценки эффективности предприятия

Работа посвящена изучению теоретических основ и практических положений оценки и анализа эффективности деятельности предприятия. Раскрыта сущность таких понятий, как эффект, эффективность, эффективность деятельности предприятия, производственная эффективность. Главным критерием эффективного функционирования предприятия следует считать экономическую эффективность. Рассмотрены основные подходы и методы оценки эффективности функционирования предприятия, которые используются в современной практике. В работе предложена последовательность выполнения аналитической работы по анализу и оценке эффективности хозяйственной деятельности предприятия, определен необходимый инструментальный и информационное обеспечение, используемое на каждом этапе оценки эффективности деятельности предприятия. В качестве основных этапов анализа и оценки эффективности деятельности предприятия предлагаются: 1) уточнение объектов, целей и задач анализа, составление плана аналитической работы; 2) разработка системы синтетических и аналитических показателей; 3) сбор и подготовка к анализу необходимой информации; 4) анализ структуры и динамики показателей для оценки эффективности финансов; 5) оценка таксономических показателей по составляющим эффективности и интегральная оценка эффективности; 6) многофакторный корреляционно-регрессионный анализ эффективности хозяйственной и финансовой деятельности; 7) факторный анализ эффективности финансовой деятельности; 8) оценка результатов анализа и поиск средств повышения экономической эффективности хозяйствования посредством применения комплексного программного обеспечения. Предложенные этапы оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия подчинены достижению стратегической цели предприятия.

Ключевые слова: эффективность, эффективность деятельности, показатели эффективности, оценка эффективности, анализ, инструментальный.

Табл.: 1. **Библ.:** 26.

Отенко Василий Иванович - доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента и бизнеса, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: ovi@hneu.edu.ua

Otenko V. I. Formation of Analytical Tools of Assessment of Company Effectiveness

The article is devoted to the study of theoretical foundations and practical provisions of assessment and analysis of effectiveness of company activity. It reveals essence of such notions as effect, effectiveness, effectiveness of company activity and production effectiveness. It considers economic effectiveness as the main criterion of effective functioning of a company. It considers main approaches and methods of assessment of effectiveness of functioning of a company, which are used in modern practice. The article offers a consequence of execution of analytical work on analysis and assessment of effectiveness of economic activity of a company and identifies required tools and information provision, which is used at each stage of assessment of effectiveness of company activity. It offers the following as the main stages of analysis and assessment of effectiveness of company activity: 1) specification of objects, goals and tasks of analysis and preparation of a plan of analytical work; 2) development of a system of synthetic and analytical indicators; 3) collection of necessary information and preparation of it for analysis; 4) analysis of the structure and dynamics of indicators for assessment of effectiveness of finances; 5) assessment of taxonomic indicators by components of effectiveness and integral assessment of effectiveness; 6) multifactor correlation and regression analysis of effectiveness of economic and financial activity; 7) factor analysis of effectiveness of financial activity; and 8) assessment of results of analysis and search for means of increase of economic effectiveness of economic activity by means of application of a complex software. The offered stages of assessment of effectiveness of economic activity of a company are subordinate to achievement of a strategic goal of a company.

Key words: effectiveness, effectiveness of activity, effectiveness indicators, assessment of effectiveness, analysis, tools.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 26.

Otenko Vasilii Ivanovich – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Management of Business, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: ovi@hneu.edu.ua

Сучасний етап розвитку ринкових відносин в Україні вимагає від вітчизняних підприємств активних дій з підвищення ефективності їх функціонування. У зв'язку з кризою стан економіки значно погіршився, що актуалізує необхідність вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням ефективності діяльності підприємств. Загальна криза посилює й ускладнює рішення проблем економічної ефективності, зумовлює необхідність глибокого дослідження його причин, вимагає впровадження нових концепцій управління виробничим процесом, нових методів підвищення ефективності господарської діяльності.

Оцінка ефективності загалом господарської діяльності, управлінських рішень, витрат економічних ресурсів, а також конкретні технології та засоби забезпечення ефективного функціонування підприємств становлять особливий інтерес як для вчених, так і для економістів-практиків. Дане питання вивчали такі зарубіжні вчені, як Л. Мейсел, К. Макнейр, Р. Ланч, К. Кросс, К. Адамс, П. Робертс, Ю. Вебер, Р. Каплан і Д. Нортон та багато вітчизняних учених-економістів Шермет О. Д., Сайфулін Р. С., Ковальов В. В., Волкова О. М., Сурмін Ю. П., Федулова Л. І., Бєлий А. П., Лисенко Ю. Г., Мадих А. А., Макаров К. Г., Осипов В. І., Іващенко Н. П. та інші. Але, на жаль, наявні теоретичні розробки не дають відповідь про наявність «універсальних» критеріїв ефективності, вибір найбільш гідного з існуючих показників на практиці відбувається виходячи з конкретних умов визначення ефективності на кожному підприємстві. Відсутність на рівні промислових комплексів методологічних і методичних розробок з вибору найбільш ефективних методів управління виробництвом в умовах переходу до ринкової економіки призводить до того, що трудові колективи інтуїтивно шукають вихід з кризової ситуації без належного вивчення наслідків та врахування нових факторів, що діють на ефективність їх роботи. Нерідко це призводить до втрати ефективності функціонування підприємства. Таким чином, існує об'єктивна необхідність теоретичного і практичного узагальнення процесів управління ефективністю господарської діяльності на всіх рівнях і рішення проблем на основі впровадження нових механізмів підвищення показників ефективності.

Метою статті є теоретико-методичні положення щодо оцінювання та забезпечення ефективності діяльності підприємства в ринкових умовах, розробка рекомендацій щодо шляхів удосконалення аналітичного інструментарію ефективності його діяльності.

Для характеристики ефективності діяльності підприємства розглядаються такі її ключові поняття, як: «ефективність», «ефект», «економічна ефективність», «ефективність виробництва» та інші. Нерідко ефективність діяльності підприємства ототожнюється авторами з економічною ефективністю.

Аналіз поняття «ефективність» показав, що більшість авторів, які формулюють поняття [7, 8, 10, 12, 13, 16, 17, 19, 23, 25], розуміють цю категорію як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, що були витрачені на його отримання. Тобто критерії ефективності формуються на основі витратного (спожиті ресурси) і ресурсного (застосовані ресурси) підходів. Витратний

підхід відображає ефект, одержаний з кожної одиниці сукупних витрат, або окремо витрат живої або упреждженої праці. Ресурсний підхід покликаний характеризувати ефективність використання ресурсів: трудових, матеріальних, фінансових.

Під ефективністю виробництва розуміється, як правило, відображення кінцевих результатів використання ресурсів за певний проміжок часу. Більш складним є поняття ефективності функціонування підприємства. У різних джерелах цей термін має назву: «ефективність діяльності підприємства», «ефективність бізнесу», «ефективність виробничої організації», «ефективність господарської діяльності підприємства». Аналіз наведених визначень дозволяє зробити висновок, що вони трактуються неоднозначно.

Наприклад, Осипов В. І. [18] продуктивність і прибутковість називає двома видами ефективності, що визначають ефективність діяльності підприємства. Але, на нашу думку, ефективність функціонування підприємства повинна визначатись й іншими критеріями. Ефективність функціонування підприємства розглядається з точки зору різних підходів, з урахуванням різного ступеня деталізації, різноманітних факторів. Складність аналізу понять, що характеризують ефективність, полягає у різних рівнях ієрархії об'єкта дослідження, а також глибини теоретичних досліджень.

Треба відзначити, що нині немає чітких меж між поняттями «ефективність», «ефективність виробництва», «ефективність функціонування підприємства». Часто, даючи визначення певного виду ефективності, автори повністю не розкривають сутності підходу до неї.

Ефективність функціонування підприємства повинна визначатись не одним, а кількома важливими критеріями. Головним критерієм ефективного функціонування підприємства слід вважати економічну ефективність. Таким чином, ефективність функціонування підприємства – це комплексна характеристика, яка відображає ступінь використання ресурсних витрат, спроможність досягати поставлених цілей і здатність до стійкої життєдіяльності в конкурентному ринковому середовищі. Вона показує ступінь використання трудових, матеріальних, фінансових, природних та інших ресурсів, ступінь забезпечення позитивного результату (ефекту) господарювання в умовах конкурентного ринку та досягнення запланованих результатів з точки зору поставлених перед системою чи її елементами цілей.

Ефективність функціонування підприємства формується багатьма економічними, виробничими, технічними показниками, а також показниками ефективності управління [2, 4, 5, 6, 8, 14, 18, 21, 24, 26]. Ефективність функціонування підприємства характеризують: рівень технології, продуктивність праці, ступінь раціональності використання сировини, матеріалів, енергетичних ресурсів, рівень менеджменту і т. д.

При цьому слід мати на увазі, що, звичайно, перелік ресурсів підприємства, котрі визначають його ефективність, не є вичерпним, тобто в конкретних умовах на ефективність діяльності підприємства можуть чинити істотний вплив інші фактори. Але для середньостатис-

тичного підприємства, яке діє в умовах ринку, урахування зазначених факторів гарантує отримання найбільш адекватної оцінки стану справ на підприємстві.

У нестабільних умовах ринкової економіки, при обмеженості ресурсів, наявності сильної конкуренції та інших факторів, що роблять значний вплив на розвиток підприємства, від правильності прийняття рішень залежить саме існування підприємств, тому вибір найбільш підходящих методів оцінки ефективності функціонування для окремо взятого підприємства стає надзвичайно актуальним.

Перші моделі вимірювання й оцінки результатів діяльності підприємств з'явилися в 1920-х роках і згодом поширилися практично у всіх країнах з ринковою економікою, причому будувалися вони виключно на основі фінансових показників (наприклад, мультиплікативна модель Дюпона або показник ROI). На сьогодні виділяють безліч підходів до визначення ефективності діяльності підприємства [3, 7, 9, 11, 12, 14, 15, 16, 20, 22].

Традиційний підхід базується на класичній моделі Дюпона «Рентабельність капіталу», передбачає оцінку ефективності на основі двох груп показників: узагальнюючих – показників першого рівня, які характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому, порівнюючих результативні показники з витратами усіх ресурсів, і показників другого рівня, які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства.

Багаточинниковий підхід пропонується в науковій економічній літературі, проте рідко застосовується на практиці. Він передбачає використання агрегованих індексів ефективності, що є складними і важкими для інтерпретації, а тому і не загально визнані.

Математичний підхід визначено такими методами до оцінки ефективності: методи нелінійної динаміки, метод узагальнених функцій, складні функції і ергодична теорія.

Існують також витратний і ресурсний підходи, застосування яких базується на підрахунку витрат і вартості ресурсів відповідно.

Розглядається також ще один з підходів до оцінки ефективності діяльності підприємства – економетричний, що складається з параметричних і непараметричних методів оцінки, які носять рівноправний характер – вчені-економісти не віддають остаточної переваги жодному з них. До параметричних методів відносять: метод найменших квадратів (МНК), скоригований метод найменших квадратів, стохастичний граничний аналіз (SFA), метод без специфікації розподілу (DFA) і метод густого кордону (TFA).

Непараметричні методи полягають у використанні математичного програмування, до них можна віднести: аналіз середовища функціонування або оболонки даних (DEA); метод вільного розміщення оболонки (FDH); індекси продуктивності.

Оцінка ефективності діяльності на основі концепції «*Performance Management*» (управління результативністю) передбачає використання так званої збалансованої системи індикаторів (*Balance Scorecard* (BSC)), яка

включає різні фінансові й нефінансові показники, що дають змогу комплексно оцінити вартість підприємства й ефективність його діяльності. Показники рентабельності використовуються в цій системі як другорядні, а основним є економічна додана вартість (EVA).

Зарубіжні вчені Р. Каплан і Д. Нортон [9] розглядають найбільш поширений підхід до оцінки ефективності функціонування підприємства, заснований на розробці збалансованої системи показників, головна мета якої полягає в об'єднанні більшості з існуючих показників у відповідні системи для оцінки та аналізу ефективності на кожному ієрархічному рівні управління. Недоліком цієї системи є обмеженість у формуванні показників, її складність, обмеженість у сфері застосування. М. В. Мейер у роботі «Оцінка ефективності бізнесу» [14] спростовує раціональність використання збалансованої системи показників і пропонує оцінювати ефективність функціонування суб'єкта господарювання за допомогою процесно-орієнтованого аналізу рентабельності (*Activity-Based Profitability Analysis*, ABPA) – це методика оцінки ефективності, розроблена на основі принципів ФВА та збалансованої системи показників. Особливість методики ABPA полягає в тому, що вона дозволяє виділити рентабельні процеси від нерентабельних і здатна провести даний процес для кожного споживчого сегмента, визначити рентабельність тих або інших продуктів і послуг, тим самим рекомендувати ті або інші продукти або послуги до продажу, а в деяких випадках рекомендувати, які продукти (послуги) слід постачати без націнки. З метою систематизації методів оцінки ефективності функціонування підприємств багато вчених розділяють існуючі методики на два принципово різні підходи: кількісний і якісний [1].

Найбільш пропрацьованими методами в кількісній оцінці ефективності підприємств є вартісний і фінансово-економічний методи. Якісні підходи до оцінки ефективності підприємств акцентують увагу на окремих аспектах (організаційному, соціальному, екологічному і т. д.) діяльності підприємств. У сучасних умовах стрімко мінливого зовнішнього підприємницького середовища не можна обмежуватися тільки економічною стороною проблеми.

У роботі запропоновано певну послідовність виконання аналітичної роботи з метою аналізу і оцінки ефективності господарської діяльності підприємства. У *табл. 1* представлено методи та інструментарій, що використовується на кожному етапі оцінки фінансової діяльності підприємства.

На етапі уточнення об'єктів, мети і задач аналізу та складання плану аналітичної роботи використовуються такі методи, як: аналіз, синтез, індукція, дедукція, порівняння. На другому етапі відбувається розробка системи синтетичних і аналітичних показників для характеристики об'єкт аналізу. Такі методи, як спостереження, теоретичне узагальнення, групування найбільш широко використовується саме на другому етапі.

Третім етапом є збір і підготовка до аналізу необхідної інформації. Цей етап характеризується розрахунком показників за допомогою загалом економіко-

математичних методів і саме – коефіцієнтного методу, застосуванням методів порівняння з нормативними критеріями перевірки точності інформації та приведення даних до порівняльного вигляду за допомогою статистичних, порівняння за певним критерієм у динаміці та найпростіших математичних методів, а також групування даних.

На четвертому етапі оцінки ефективності фінансової діяльності підприємства застосовуються методи системного і порівняльного аналізу. Також на цьому етапі проводиться вертикальний та горизонтальний аналіз балансу. Застосування знаходять метод порівняння, групування, індексний метод.

На п'ятому етапі оцінки ефективності господарської діяльності підприємства застосовуються методи системного і порівняльного аналізу. Також на цьому етапі за допомогою методу таксономії та збалансованої системи показників (BSC) проводиться групування по-

казників за складовими ефективності господарської діяльності підприємства. Після отримання таксономічних коефіцієнтів для кожної складової (групи показників) із застосуванням інтегрального показника доцільно розрахувати ефективність господарської діяльності аналізованого підприємства. Комплексний аналіз ефективності господарської діяльності проводиться на основі збалансованої системи показників.

Для того, щоб аналіз ефективності господарської діяльності мав практичне застосування, він повинен бути, з одного боку, комплексним, тобто охоплювати всі сторони економічного процесу і виявляти всебічні причинні залежності, які впливають на діяльність організації. З іншого боку, аналіз повинен забезпечити системний підхід, коли кожен досліджуваний об'єкт розглядається як складна система, котра постійно змінюється і знаходиться під впливом ряду факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Таблиця 1

Основні етапи та аналітичний інструментарій аналізу і оцінки ефективності діяльності підприємства

Етап	Аналітичний інструментарій	Забезпечення
1. Уточнення об'єктів, мети і задач аналізу, складання плану аналітичної роботи	Аналіз, синтез, індукція, дедукція, порівняння, конференція	Цілі та стратегії підприємства, стратегічний план підприємства
2. Розробка системи синтетичних і аналітичних показників	Спостереження, теоретичне узагальнення, групування	Методики оцінки ефективності діяльності підприємства; методичні рекомендації, підручники з економічного аналізу, монографії, статті у профільних виданнях щодо оцінки ефективності діяльності підприємства
3. Збір і підготовка до аналізу необхідної інформації	Порівняння з нормативними критеріями, порівняння за певним критерієм у динаміці, найпростіші математичні методи, групування	Нормативні документи та інструкції, дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності, статистичні середньогалузеві показники
4. Аналіз структури та динаміки даних показників для оцінювання ефективності фінансів	Системний і порівняльний аналіз, групування, вертикальний та горизонтальний аналіз	Методики та методичні рекомендації щодо аналізу та оцінки фінансової діяльності підприємства
5. Оцінювання таксономічних показників за складовими ефективності та інтегральна оцінка ефективності	Системний і порівняльний аналіз, метод таксономії, збалансована система показників (BSC), групування, інтегральний метод, експертних оцінок; критерію min-max; визначення в системі показників – ознак стимуляторів, дестимуляторів і номінаторів	Методики та методичні рекомендації розрахунку інтегральних показників, розрахунку таксономічного показника
6. Багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз ефективності господарської та фінансової діяльності	Економіко-математичні методи моделювання (кореляційно-регресійний аналіз), інтегральний метод	Порядок виконання кореляційно-регресійного аналізу, показники ефективності діяльності підприємства, пакет прикладних програм Statgraphics+5.0
7. Факторний аналіз ефективності фінансової діяльності	Економіко-математичні методи моделювання, інтегральний метод, факторний аналіз	Методика проведення де термінованого та стохастичного факторного аналізу, показники ефективності діяльності підприємства, пакет прикладних програм STATISTICA 8.0
8. Оцінка результатів аналізу та пошук засобів підвищення економічної ефективності господарювання за допомогою застосування комплексного програмного забезпечення	Абстрагування, аналіз, синтез, екстраполяція, метод мозкового штурму, моделювання, метод ковзких середніх, історичної аналогії, методи з декомпозицією динамічного ряду	Дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності, комп'ютерні системи підтримки і прийняття рішень підприємства, тактичний і стратегічний плани підприємства, управлінська звітність

За допомогою багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу досліджується вплив кожної зі складових на загальну ефективність. Оскільки фінансова сфера відіграє важливу роль у загальній ефективності господарської діяльності, також досліджується вплив показників (факторів) фінансової сфери на показник ефективності фінансової сфери діяльності. Виділяють такі ключові показники ефективності за складовими: фінанси – рентабельність активів, рентабельність продажів, коефіцієнт автономії, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт фінансової стійкості, середньорічна вартість оборотних засобів; внутрішні процеси – фондівіддача, середньорічна вартість основних фондів; клієнти – коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних засобів; розвиток потенціалу – забезпечення підприємства висококваліфікованими працівниками, продуктивність праці.

Шостий етап характеризується застосуванням методів кореляційно-регресійного аналізу щодо оцінки ефективності діяльності підприємства. Застосування даного методу економіко-математичного моделювання відбувається за допомогою програмного продукту STATISTICA 8.0.

На наступному, сьомому етапі оцінки ефективності фінансової діяльності підприємства за допомогою факторного аналізу оцінюємо вплив показників на кожний з факторів. Пропонується факторна модель, що складається з чотирьох факторів: платоспроможності та ліквідності; фінансової стійкості; рентабельності; ділової активності.

На останньому, восьмому етапі відбувається оцінка результатів попереднього аналізу та розробка заходів щодо підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства.

Для проведення аналізу фінансової та загальної ефективності діяльності на підставі бухгалтерської (фінансової) звітності як основного джерела інформації будується алгоритм факторного аналізу зміни загальної ефективності за звітний період. Дані оперативної, статистичної звітності та позаоблікова інформація доповнюють дані фінансової звітності.

ВИСНОВКИ

Запропоновані етапи оцінки ефективності господарської діяльності підприємства підпорядковані досягненню стратегічної мети підприємства. Збільшення ефективності господарської діяльності підприємства – це завдання комплексне. Вплив на складові ефективності в остаточному підсумку може призвести до негативного результату. Наприклад, збільшення запасів сировини і матеріалів з метою розширення виробництва при відсутності відповідних джерел фінансування може призвести до погіршення фінансового стану економічного суб'єкта господарювання.

При проведенні аналізу необхідно враховувати, що на результат діяльності підприємств чинять вплив як економічні, так і організаційні фактори. Крім того, підприємства як самостійні економічні суб'єкти господарської діяльності мають право розподіляти результати діяльності, тобто прибуток, мають економічну свободу у

виборі партнерів і здійснюють цей вибір, виходячи тільки з цілей економічної доцільності та власної вигоди.

Необхідним елементом господарювання підприємця в сучасних умовах є самостійність в організації постачання виробництва сировиною, найму персоналу і розпорядженні виготовленою продукцією, а також у вирішенні питань, що стосуються фінансування капітальних вкладень, забезпечення підприємства оборотними коштами й інших задач, виходячи з власного бачення перспектив здійснення виробничої діяльності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємства : навчальний посібник / М. Д. Білик. – К. : КНЕУ, 2000. – 325 с.
2. Богданович О. Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу / О. Г. Богданович // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 25.
3. Вдовенко З. В. Методологические подходы к оценке эффективности деятельности субъекта хозяйствования / З. В. Вдовенко // Вестник Томского государственного университета. – 2004. – № 284. – С. 42 – 45.
4. Гончаров В. И. Менеджмент : учеб. пособие / В. И. Гончаров. – Мн. : Мисанта, 2003. – 624 с.
5. Головенко А. Підвищення ефективності діяльності підприємства як результат ефективного управління / А. Головенко [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://conference.spkneu.org/2012/12/golovenko-o/>
6. Гринчук В. Г. Підвищення ефективності функціонування підприємств на принципах сучасного менеджменту / В. Г. Гринчук // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – № 17. – С. 9.
7. Иваниенко В. В. Финансовый анализ : учеб. пособие. – 2-е изд. / В. В. Иваниенко. – Х. : Издательский дом «ИНЖЭК», 2003. – 176 с.
8. Иващенко Н. П. Экономика фирмы : учебник / Н. П. Иващенко. – М. : ИНФРА, 2006. – 528 с.
9. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес. – 2003. – 214 с.
10. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М. : ПБОЮЛ Гриженко Е. М., 2000. – 424 с.
11. Комплексные оценки в системе управления предприятием / А. П. Белый, Ю. Г. Лысенко, А. А. Мадых и др. ; Под общ. ред. Ю. Г. Лысенко. – Донецк : ООО «Юго-Восток», Лтд», 2003. – 120 с.
12. Лямець В. І. Системний аналіз. Вступний курс. – 2-е вид., перероб. і доп. / В. І. Лямець, А. Д. Тевяшев. – Х. : ХНУРЕ, 2004. – 448 с.
13. Маркіна І. А. Методологічні питання ефективності управління / І. А. Маркіна // Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 24 – 32.
14. Мейер М. В. Оценка эффективности бизнеса / М. В. Мейер, В. Маршал; [пер. с англ. А. О. Корсунский]. – М. : ООО «Вершина», 2004. – 272 с.
15. Наумов О. Б. Визначення економічної ефективності виробництва за узагальнюючими показниками / О. Б. Наумов // Економіка АПК. – 2000. – № 5. – С. 39 – 42.
16. Нусинов В. Я. Экономический анализ деятельности предприятий и объединений в промышленности : учеб.

посobie / В. Я. Нусинов, А. М. Турило, А. Г. Темченко. – Кривой Рог : Минерал, 1999. – 172 с.

17. Орлов П. А. Экономика предприятия : учеб. пособие / П. А. Орлов. – Х. : РИО ХГЭУ, 2000. – 401 с.

18. Осипов В. І. Экономика підприємства : підручник / В. І. Осипов. – О. : Маяк, 2005. – 724 с.

19. Падерин И. Д. Научные и практические аспекты повышения экономической эффективности современного предприятия / И. Д. Падерин // Вісник Академії економічних наук України. – 2003. – № 1. – С. 89 – 95.

20. Перехрест Т. В. Методологія оцінювання ефективності діяльності підприємства / Т. В. Перехрест // Науковий вісник. – 2010. – № 3. – С. 7.

21. Покропивний С. Ф. Экономика підприємства : підручник / С. Ф. Покропивний. – К. : КНЕУ, 2003. – 608 с.

22. Сергеева О. В. Формування стратегічних змін підприємства на основі збалансованої системи показників / О. В. Сергеева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2011_31_1/Sergeevapdf

23. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ : учеб. пособие / Ю. П. Сурмин. – К. : МАУП, 2010. – 17 с.

24. Федорова Н. Н. Организационная структура управления предприятием : учеб. пособие / Н. Н. Федорова. – М. : ТК Велби, 2003. – 256 с.

25. Федулова Л. І. Менеджмент організацій : підручник / Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2003. – 448 с.

26. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу підприємства / А. Д. Шеремет, Р. С. Сейфулін, Є. В. Негашев. – М. : 2004. – С. 203 – 215.

REFERENCES

Bilyk, M. D. *Sutnist i otsinka finansovoho stanu pidpriemstva* [Nature and assessment of the financial condition of the company]. Kyiv: KNEU, 2000.

Bohdanovych, O. H. "Analiz efektyvnosti diialnosti pidpriemstva na zasadakh uzgodzhennia interesiv hrup ekonomichnoho vplyvu" [Analysis of performance on the basis of coordination of the economic impact of interest groups]. *Marketing i menedzhment innovatsii*, no. 1. (2012): 25-.

Belyy, A. P., Lysenko, Yu. G., and Madykh, A. A. *Kompleksnye otsenki v sisteme upravleniia predpriatiem* [Comprehensive evaluation in the management of the enterprise]. Donetsk: Yugo-Vostok Ltd, 2003.

Fedorova., N. N. *Organizatsionnaia struktura upravleniia predpriatiem* [The organizational structure of the enterprise management]. Moscow: TK Velbi, 2003.

Fedulova, L. I. *Menedzhment orhanizatsii* [Management of organization]. Kyiv: Lybid, 2003.

Goncharov, V. I. *Menedzhment* [Management]. Minsk: Misanta, 2003.

Hrynchuk, V. H. "Pidvyshchennia efektyvnosti funktsionuvannia pidpriemstv na pryntsyapkakh suchasnoho menedzhmentu" [Increasing efficiency of enterprises on the principles of modern management]. *Naukovi pratsi KNTU. Ekonomichni nauky*, no. 17 (2010): -9.

Holovenko, A. "Pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti pidpriemstva iak rezultat efektyvnoho upravlinnia" [Improving the efficiency of the company as a result of effective management]. <http://conference.spkneu.org/2012/12/golovenko-o/>.

Ivanyenko, V. V. *Finansovyy analiz* [Financial analysis]. Kharkiv: INZhEK, 2003.

Ivashchenko, N. P. *Ekonomika firmy* [Economy companies]. Moscow: INFRA, 2006.

Kaplan, R., and Norton, D. *Sbalansirovannaia sistema pokazateley* [The Balanced Scorecard]. Moscow: Olimp-Biznes., 2003.

Kovalev, V. V., and Volkova., O. N. *Analiz khoziaystvennoy deiatelnosti predpriatiia* [Analysis of the economic performance of an enterprise]. Moscow: PBOYuL Grizhenko E. M., 2000.

Liamets, V. I., and Teviashev, A. D. *Systemnii analiz. Vstupnyi kurs* [System analysis. Introductory course]. Kharkiv: KhNURE, 2004.

Meyer, M. V., and Marshal, V. *Otsenka effektivnosti biznesa* [Evaluating the effectiveness of business]. Moscow: Vershina, 2004.

Markina, I. A. "Metodolohichni pytannia efektyvnosti upravlinnia" [Methodological issues management efficiency]. *Finansy Ukrainy*, no. 6 (2000): 24-32.

Nusynov, V. Ya., Turylo, A. M., and Temchenko, A. H. *Ekonomicheskyi analiz deiatelnosti predpriaty i obedynenyi v promyshlennosti* [Economic analysis of enterprises and associations in the industry]. Kryvoi Roh: Myneral, 1999.

Naumov, O. B. "Vyznachennia ekonomichnoi efektyvnosti vyrobnytstva za uzahalniuuchymy pokaznykamy" [Determination of economic efficiency for general indicators]. *Ekonomika APK*, no. 5 (2000): 39-42.

Osypov, V. I. *Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics]. Odesa: Maiak, 2005.

Orlov, P. A. *Ekonomika predpriatiia* [Enterprise Economics]. Kharkiv: RIO KhGEU, 2000.

Perekhrest, T. V. "Metodolohiia otsiniuvannia efektyvnosti diialnosti pidpriemstva" [Methodology for evaluating the effectiveness of the company]. *Naukovyi visnyk*, no. 3 (2010): 7.

Pokropyvnyi., S. F. *Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics]. Kyiv: KNEU, 2003.

Paderyn, Y. D. "Nauchnye y praktycheskye aspekty povysheniya ekonomicheskoi efektyvnosti sovremennoho predpriatiia" [Scientific and practical aspects of improving the economic efficiency of the modern enterprise]. *Visnyk Akademii ekonomichnykh nauk Ukrainy*, no. 1 (2003): 89-95.

Surmyn, Yu. P. *Teoriya system y systemnyi analiz* [Systems theory and systems analysis]. Kyiv: MAUP, 2010.

Serhieieva, O. V. "Formuvannia stratehichnykh zmin pidpriemstva na osnovi zbalansovanoi systemy pokaznykiv" [Forming strategic changes based on the Balanced Scorecard]. http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2011_31_1/Sergeevapdf

Sheremet, A. D., Seifulin, R. S., and Nehashev., Ye. V. *Metodyka finansovoho analizu pidpriemstva* [Methods of financial analysis]. Moscow, 2004.

Vdovenko, Z. V. "Metodologicheskie podkhody k otsenke effektivnosti deiatelnosti subekta khoziaystvovaniia" [Methodological approaches to evaluating the effectiveness of a business entity]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 284 (2004): 42-45.

ОПЕРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

ЩЕКОВИЧ О. С.

УДК 65.016.7

Щекович О. С. Оперативне управління в умовах санації підприємства

У процесі становлення ринкових відносин в Україні питання, пов'язані із санацією підприємства, мають важливе практичне значення. В умовах, коли майже всі ланки фінансової системи опинилися в скрутному становищі, з'явилась необхідність проведення санації підприємств з метою виведення їх з глибокої кризи. У даний час кожен суб'єкт, незалежно від виду основної діяльності та форми власності підприємства, повинен реально оцінювати як власний фінансовий стан, так і фінансовий стан потенційних партнерів чи контрагентів. Нестабільне фінансове становище підприємства є причиною його неплатоспроможності, погіршення фінансової стійкості, які призводять до незапланованих втрат чи навіть банкрутства. Виходячи з цього, дослідження фінансових засад проведення санаційних заходів та стабілізації діяльності підприємства є важливим для забезпечення його подальшої роботи в ринкових умовах. Завданням статті є доведення важливості проведення санаційних заходів для підприємств та економіки країни в умовах нестабільності; дослідження засад проведення санації та напрямів стабілізації діяльності підприємств. У статті розглянуто основні проблеми у сфері регулювання процедури банкрутства. Конкретизовано види заходів, які проводяться в межах фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання. Узагальнено види санаційних заходів у рамках реструктуризації підприємства.

Ключові слова: санація, реструктуризація, сфера банкрутства, збитковість, оздоровлення.

Рис.: 1. **Бібл.:** 10.

Щекович Олена Сергіївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та управління бізнес-процесами, Криворізький економічний інститут Криворізького національного університету (пр. К. Маркса, 64, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 5000, Україна)

E-mail: katya.moskaluyk@yandex.ru

УДК 65.016.7

UDC 65.016.7

Щекович Е. С. Оперативное управление в условиях санации предприятия

В процессе развития рыночных отношений в Украине вопросы, связанные с санацией предприятия, имеют важное практическое значение. В условиях, когда почти все звенья финансовой системы оказались в затруднительном положении, появилась необходимость проведения санации предприятий с целью выведения их из глубокого кризиса. В настоящее время каждый субъект, независимо от вида основной деятельности и формы собственности предприятия, должен реально оценивать как собственное финансовое состояние, так и финансовое состояние потенциальных партнеров или контрагентов. Нестабильное финансовое положение предприятия является причиной его неплатежеспособности, ухудшения финансовой устойчивости, что приводит к незапланированным потерям или даже банкротству. Исходя из этого, исследование финансовых принципов проведения санационных мероприятий и стабилизации деятельности предприятия является важным для обеспечения его последующей работы в рыночных условиях. Целью статьи является анализ важности проведения санационных мероприятий для предприятий и экономики страны в условиях нестабильности; исследование принципов проведения санации и направлений стабилизации деятельности предприятий. В статье рассмотрены основные проблемы в сфере регуляции процедуры банкротства. Конкретизированы виды направлений, проводимых в пределах финансового оздоровления субъектов предпринимательской деятельности. Обобщены виды санационных действий в рамках реструктуризации предприятия.

Ключевые слова: санация, реструктуризация, сфера банкротства, убыточность, оздоровление.

Рис.: 1. **Библ.:** 10.

Щекович Елена Сергеевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента и управления бизнес-процессами, Криворожский экономический институт Криворожского национального университета (пр. К. Маркса, 64, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 5000, Украина)

E-mail: katya.moskaluyk@yandex.ru

Shchekovich Ye. S. Operational Management under Conditions of Readjustment of a Company

Issues, connected with readjustment of a company, have important practical significance in the process of development of market relations in Ukraine. A necessity to conduct readjustment of a company with the purpose of taking it out of a deep crisis arose under conditions when practically all chains of the financial system are in difficult situation. At present, every subject, irrespective of the type of main activity and form of ownership of a company, should give a real assessment of both own financial state and financial state of potential partners and counter-agents. Instable financial state of a company is a reason of its insolvency and deterioration of financial stability, which results in unplanned losses and even bankruptcy. On the basis of this, the study of financial principles of conduct of readjustment measures and stabilisation of activity of a company is important for provision of its further activity under market conditions. The goal of the article is analysis of importance of the conduct of readjustment measures for a company and country economy under conditions of instability; and study of principles of conduct of readjustment and directions of stabilisation of activity of a company. The article considers main problems in the sphere of regulation of the bankruptcy procedure. It specifies types of directions, conducted within financial sanitation of subjects of entrepreneurial activity. It generalises types of readjustment actions within company restructurisation.

Key words: readjustment, restructurisation, bankruptcy sphere, unprofitability, sanitation.

Pic.: 1. **Bibl.:** 10.

Shchekovich Yelena S. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Management and Business Process, Kryvyi Rih Economic Institute of the Kryvyi Rih National University (pr. K. Marksa, 64, Kryvyi Rih, Dnipropetrovska obl., 5000, Ukraine)

E-mail: katya.moskaluyk@yandex.ru

У процесі становлення ринкових відносин в Україні питання, пов'язані із санацією підприємства, мають важливе практичне значення. В умовах, коли майже всі ланки фінансової системи опинилися в скрутному становищі, з'явилась необхідність проведення санації підприємств з метою виведення їх з глибокої кризи. У даний час кожен суб'єкт, незалежно від виду основної

діяльності та форми власності підприємства, повинен реально оцінювати як власний фінансовий стан, так і фінансовий стан потенційних партнерів чи контрагентів.

Нестабільне фінансове становище підприємства є причиною його неплатоспроможності, погіршення фінансової стійкості, які призводять до незапланованих втрат чи навіть банкрутства. Виходячи з цього питання дослі-

дження фінансових засад проведення санаційних заходів та стабілізації діяльності підприємства є важливим для забезпечення його подальшої роботи в ринкових умовах.

А. Г. Кемарська пропонує алгоритм прийняття рішення про доцільність санації на підприємстві, що ґрунтується на зіставленні фінансового стану. Картохіна Н. В. у своїй роботі розглядає концепцію активного антикризового управління, визначає фази кризи, на яких виникає необхідність в застосуванні санаційних заходів. М. Полонський, А. А. Донець пропонують схему розробки санаційної стратегії на засадах реінжинірингу бізнес-процесів.

Завданням статті є доведення важливості проведення санаційних заходів для підприємств та економіки країни в умовах нестабільності; дослідження засад проведення санації та напрямів стабілізації діяльності підприємств.

Для запобігання банкрутства одним із шляхів є санація підприємства. Термін «санація» походить від латинського «*sanare*» — оздоровлення, видужання. [2, с. 243].

Деякі з вітчизняних авторів [5, с. 310] із санацією ототожнюють лише заходи щодо фінансового оздоровлення підприємства, які реалізуються за допомогою сторонніх юридичних та фізичних осіб і спрямованих на попередження оголошення підприємства-боржника банкрутом і його ліквідації. Із цим не можна погодитися, оскільки мобілізація внутрішніх фінансових резервів є невід'ємною складовою процесу оздоровлення будь-якого підприємства.

Новий закон «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», прийнятий у 1999 р., розрізняє поняття «санація» і «досудова санація» [1]. У цьому разі санація розглядається як система заходів, передбачених процедурою провадження справи про банкрутство з метою запобігання ліквідації боржника і спрямованих на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації боргів і капіталу і (або) зміною організаційної та виробничої структури боржника.

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення або збереження ліквідності й платоспроможності підприємств, скорочення усіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Заходи, спрямовані на оздоровлення фінансової системи України, можуть дати позитивні результати лише за умови санації фінансів базової ланки економіки – підприємств та організацій. Висока собівартість продукції вітчизняного виробництва та істотне зменшення попиту на неї стали головними причинами фінансової кризи переважної більшості українських підприємств.

Для виокремлення особливостей кризового стану вітчизняних підприємств необхідно розглянути динаміку, склад і структуру їх збитковості, спираючись на офіційні дані Державного комітету статистики України.

На рис. 1 відображено зміну частки збиткових підприємств в економіці України за 2005 – 2011 рр. [3; 4; 9].

З даних рис. 1 можна зробити висновок, що найбільша кількість збиткових підприємств протягом аналізованого періоду припадає на 2009 та 2010 рр. (39,9 і 41,0% відповідно). При цьому варто зазначити, що зростання частки збиткових підприємств прослідковується саме з 2008 р. Це пов'язано з початком та наслідками світової економічної кризи, розпочатої у 2008 р., що стало причиною ослаблення вітчизняної економіки. Але, як видно з рис. 1, вже у 2011 р. спостерігається значне зниження частки збиткових підприємств, що свідчить про те, що стабілізаційні процеси торкнулися не лише великих промислових підприємств, але і підприємств малого та середнього бізнесу. Частка збиткових підприємств протягом останнього аналізованого року скоротилася на 5%.

Ще однією негативною тенденцією, яка є наслідком незадовільного фінансового стану більшості вітчизняних підприємств, є катастрофічне зростання їх кредиторської дебіторської заборгованості.

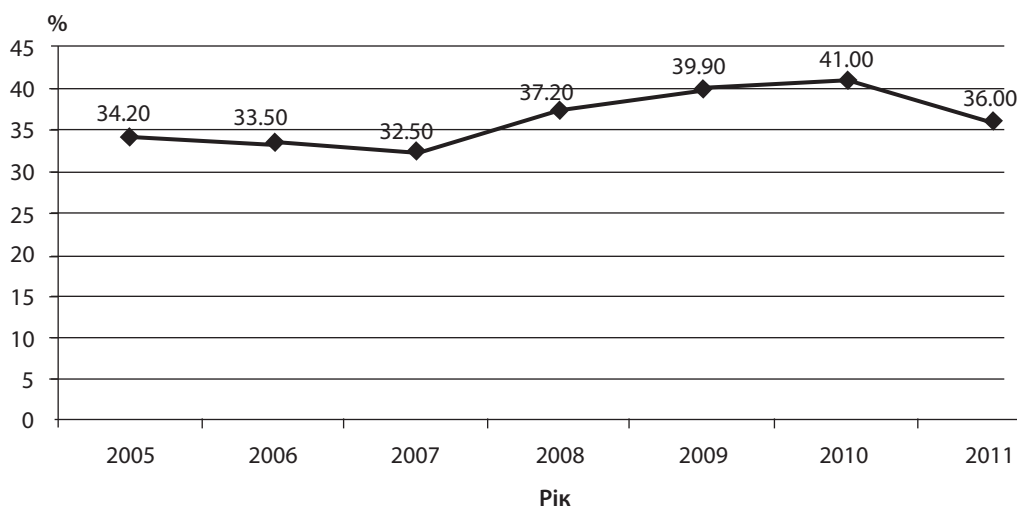


Рис. 1. Частка збиткових підприємств в економіці України за 2005 – 2011 рр. (%) [3; 4; 9]

За статистичними даними, більше половини кредиторської та дебіторської заборгованості є простроченою. Це є наслідком неплатоспроможності більшості суб'єктів господарювання. Неплатоспроможність, у свою чергу, є підставою для оголошення підприємства банкрутом. Як наслідок – значна кількість позовних заяв до арбітражних судів надходять у зв'язку з банкрутствами підприємств.

Необхідно зауважити, що банкрутство та ліквідація підприємства означають не лише збитки для його акціонерів, кредиторів, виробничих партнерів, споживачів продукції, а й зменшення податкових надходжень до бюджету, зростання безробіття, що зрештою може стати одним з чинників макроекономічної нестабільності. Істотним є те, що серед підприємств, справи про банкрутство яких перебувають на розгляді, значний відсоток становлять такі, що тимчасово потрапили в скрутне становище. Вартість їхніх активів набагато вища за кредиторську заборгованість. За умови проведення санації (оздоровлення) чи реструктуризації ці підприємства можуть розрахуватися з боргами і продовжити діяльність. Проте через недосконале законодавство, відсутність належного теоретико-методичного забезпечення санації, дефіцит кваліфікованого фінансового менеджменту, брак державної фінансової підтримки виробничих структур та з інших суб'єктивних і об'єктивних причин багато з потенційно життєздатних підприємств, у тому числі тих, що належать до пріоритетних галузей народного господарства України, стають потенційними банкрутами. На межі фінансової кризи опинилось і чимало фінансово-кредитних установ. В Україні найбільше збанкрутілих підприємств припадає на галузь матеріально-технічного постачання та збуту, хоча потенційно банкрутами є майже всі сільськогосподарські підприємства.

У ринковій економіці Великої Британії банкрутство підприємств – нормальне явище. Із кожних 100 новостворених підприємств (2008 р.) утримується на ринку не більш як 20 – 30. У США, наприклад, загальна кількість підприємств, оголошених банкрутами в 1997 р., становила близько 30 000, в Росії – 2040 [10].

Для України більш сприятливі умови були створені після прийняття ЗУ «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30.06.99 р. № 784-XIV, який набрав чинності з 1 січня 2000 р. (для сільськогосподарських товаровиробників – з 1 січня 2004 р.).

Недолік Закону криється в ст. 6, за якою справа про банкрутство порушується арбітражним судом, якщо безспірні вимоги кредитора (кредиторів) до боржника сукупно складають не менше 300 мінімальних розмірів заробітної плати, які не були задоволені боржником протягом трьох місяців після встановленого для їх погашення строку. Отже боржнику достатньо не задовольнити безспірні вимоги кредитора на суму понад 276 600 грн, щоб отримати копію ухвали арбітражного суду про порушення провадження у справі про банкрутство. Для середнього чи великого бізнесу це зовсім незначна сума, у той час як для представників малого та мікробізнесу вона може вважатися астрономічною. Очевидно,

що розробники Закону пішли на певний компроміс, вигідний у першу чергу підприємствам із незначним оборотом, яким можна сподіватися і на автоматичне зростання цієї межі пропорційно збільшенню мінімальної заробітної плати. Тому необхідно провести градацію мінімальних сум позовів для різних за розмірами суб'єктів підприємницької діяльності, враховуючи при цьому особливості їх діяльності, галузеву приналежність.

Головними причинами, які призвели до збільшення в Україні кількості фінансово-неспроможних підприємств, можна вважати такі: кризові явища в економіці країни, інфляція, загальне падіння обсягів виробництва, криза неплатежів і, як наслідок, існування значної взаємозаборгованості, недоліки в приватизації, зростання масштабів «тіньової» економіки, недосконалість законодавства в галузі господарського права і податкової політики та неефективний фінансовий менеджмент, затримку в здійсненні реальних економічних реформ, прагнення кримінальних елементів використовувати цей інститут для прикриття кримінально каранних вчинків, коли факт заподіяння матеріальної шкоди в результаті господарських операцій заперечувати неможливо, та ін.

Державна політика у сфері банкрутства в Україні реалізується Державним департаментом з питань банкрутства. Кількість припинених протягом липня 2010 р. справ про банкрутство становить 601, з яких справ про банкрутство державних підприємств – 5, справ про банкрутство підприємств, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує 25 відсотків, – 1. Кількість припинених справ про банкрутство шляхом відновлення платоспроможності – 19, з них через укладення мирової угоди – 4, через виконання боржником усіх зобов'язань перед кредиторами – 15.

Основні проблеми у сфері регулювання процедури банкрутства можна розділити на три групи:

1. Неефективність процедури: у середньому вдається відшкодувати близько 9% вимог кредиторів, у порівнянні з усередненим показником у 69% вимог у державах – членах ОЕСР (Організація з економічного співробітництва та розвитку) і 31% вимог – у державах Східної Європи та Середньої Азії. Крім того, процедура банкрутства в основному призводить до ліквідації компаній-боржників, а не відновлення їх платоспроможності – менше 10% справ закінчуються відновленням платоспроможності, а не ліквідацією компанії, у порівнянні з 60 – 85% випадків відновлення платоспроможності в інших державах.

2. Висока вартість процесу: процедура вкрай дорога – 42% від загальної вартості бізнесу йде на процедури, пов'язані з банкрутством, у порівнянні з 8% у державах – членах ОЕСР і 13% у державах Східної Європи та Середньої Азії.

3. Розтягнутість у часі: процедура банкрутства відносно тривала – процес відновлення платоспроможності боржника й/або визнання його банкрутом займає в середньому 2,9 рока, що на 1,2 рока довше, ніж у державах-членах ОЕСР, хоча й сумірна з тривалістю процедури в державах Східної Європи та Середньої Азії.

Особливе місце у процесі санації посідають заходи фінансово-економічного характеру.

Санаційні заходи організаційно-правового характеру спрямовані на вдосконалення організаційної структури підприємства, організаційно-правових форм бізнесу, підвищення якості менеджменту, звільнення підприємства від непродуктивних виробничих структур, поліпшення виробничих стосунків між членами трудового колективу тощо. У цьому контексті розрізняють два види санації:

1. Санація зі збереженням існуючого юридичного статусу підприємства-боржника.

2. Санація зі зміною організаційно-правової форми та юридичного статусу санованого підприємства (реорганізація).

Виробничо-технічні санаційні заходи пов'язані насамперед з модернізацією та оновленням виробничих фондів, зі зменшенням простоїв і підвищенням ритмічності виробництва, скороченням технологічного часу, поліпшенням якості продукції та зниженням її собівартості, вдосконаленням асортименту продукції, що випускається, пошуком і мобілізацією санаційних резервів у сфері виробництва [6, с. 87].

На практиці досить часто із санацією ідентифікується поняття «реструктуризація». Реструктуризація суб'єкта господарювання – це проведення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну його структури, системи управління, форм власності, організаційно-правових форм, які здатні відновити прибутковість, конкурентоспроможність та ефективність виробництва.

Можна стверджувати, що «санація» є ширшим поняттям, ніж «реструктуризація». Реструктуризацію доцільно починати на ранніх стадіях виявлення кризи. Вона спрямована переважно на подолання причин стратегічної кризи та кризи прибутковості. Санація включає в себе як реструктуризацію (заходи щодо відновлення прибутковості та конкурентоспроможності), так і заходи фінансового характеру (спрямовані на відновлення ліквідності та платоспроможності).

Вирішальне значення для успішного проведення фінансового оздоровлення підприємства має організація ефективного менеджменту санації.

Окремим аналітичним блоком у класичній моделі є формування стратегічних цілей і тактики проведення санації. Головною стратегічною метою санації є відновлення ефективної діяльності підприємства в довгостроковому періоді. Для досягнення цієї мети слід узгодити тактичні цілі, а саме – сферу діяльності, асортимент продукції та її споживачів; основні вартісні цільові показники; соціальні цілі [8, с. 36].

Суть стратегії полягає у виборі найкращих варіантів розвитку фірми та в оптимізації політики капіталовкладень.

Згідно з обраною стратегією виробляється програма санації. Наступним елементом класичної моделі санації є її проект, який розробляється на базі санаційної програми і містить у собі техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових резуль-

татів, необхідних для досягнення стратегічних цілей, строки освоєння інвестицій та їх окупності, оцінку ефективності санаційних заходів, а також прогнозовані результати виконання проекту.

Важливим компонентом санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації запланованих заходів. Відчутну допомогу може надати оперативний санаційний контролінг, який синтезує в собі інформаційну, планову, консалтингову, координаційну та контрольну функції.

У результаті санації балансу підприємство не мобілізує додаткових коштів, однак створюються необхідні передумови для залучення зовнішніх фінансових джерел у майбутньому. На практиці із санаційною метою досить часто слідом за зменшенням статутного капіталу здійснюється його збільшення. Ця операція має назву двоступінчата санація [7, с. 61].

ВИСНОВКИ

Санація – це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових, соціальних заходів, спрямованих на відновлення платоспроможності, ліквідності та прибутковості підприємства-боржника. Метою інституту санації у процедурі провадження справи про банкрутство є відновлення ефективності виробничої діяльності підприємства у фінансової кризи.

План санації повинен містити: аналіз причин фінансової кризи; оцінку фінансового стану підприємства до початку санації; заходи щодо нормалізації фінансового стану підприємства, що знаходиться у фінансовій кризі; інформацію про те, наскільки реалізація плану санації поліпшить виробничо-економічний стан підприємства; порівняльні розрахунки задоволення претензій кредиторів у разі реалізації плану санації та у разі задоволення вимог проведення ліквідаційних процедур; прогнозні показники фінансово-майнового стану підприємства в процесі та після реалізації плану санації із вказівкою строків відновлення платоспроможності та погашення претензій кредиторів.

Санація вважається успішною, якщо за допомогою зовнішніх і внутрішніх фінансових джерел, проведення організаційних і виробничо-технічних удосконалень підприємство виходить з кризи (нормалізує виробничу діяльність та уникає оголошення банкрутства) і забезпечує свою прибутковість та конкурентоспроможність у довгостроковому періоді. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14 травня 1992 року № 2343XII (зі змінами станом на від 7 березня 2002 року № 3088-III).
2. Салига С. Я. Управління фінансовою санацією підприємства : навчальний посібник / С. Я. Салига, О. І. Дацій, Н. В. Нестеренко, О. В. Серебряков. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с.
3. Статистичний збірник «Регіони України». Частина 2 / За ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державний комітет статистики України, 2010. – 805 с.

4. Статистичний щорічник України за 2010 рік / За ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 560 с.

5. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.

6. Білошкурський М. В. Деякі особливості діагностики кризового стану підприємства / М. В. Білошкурський // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3. – С. 85 – 89.

7. Колесар О. Моделі діагностики банкрутства підприємств України / О. Колесар // Економіст. – 2002. – № 10. – С. 60 – 63.

8. Чумаченко М. Г. Економічна модель оцінки ймовірності банкрутства українських підприємств / М. Г. Чумаченко, О. В. Мажура // Економіка та держава. – 2005. – № 3. – С. 34 – 41.

9. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

10. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій, затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій 27.06.1997 р. за № 91 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

REFERENCES

Biloshkurskiy, M. V. "Deiaki osoblyvosti diahnozyky kryzovoho stanu pidpriemstva" [Some features diagnostic crisis companies]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3 (2005): 85-89.

Chumachenko, M. H., and Mazhura, O. V. "Ekonomichna model otsinky imovirnosti bankrutstva ukrainskykh pidpriemstv" [The economic model estimates the probability of bankruptcy Ukrainian enterprises]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 3 (2005): 34-41.

Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Kolesar, O. "Modeli diahnozyky bankrutstva pidpriemstv Ukrainy" [Models diagnosis bankruptcy Ukraine]. *Ekonomist*, no. 10 (2002): 60-63.

[Legal Act of Ukraine] (1992).

"Metodyka provedennia pohlyblenoho analizu finansovo-hospodarskoho stanu neplatospromozhnykh pidpriemstv ta orhanizatsii" [The technique of in-depth analysis of financial and economic state of insolvent companies and organizations]. <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

Rehiony Ukrainy [Regions of Ukraine]. Kyiv: Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy, 2010.

Salyha, S. Ya. and others. *Upravlinnia finansovoiu sanatsieiu pidpriemstva* [Management of financial sanitation company]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2005.

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2010 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2010]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2011.

Tereshchenko, O. O. *Finanova diialnist sub'ektiv hospodariuvannia* [Finance businesses]. Kyiv: KNEU, 2003.

УДК 658.7

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

МЕЛЬНИКОВА К. В.

УДК 658.7

Мельникова К. В. Особливості обліку логістичних витрат на підприємствах

У статті проаналізовано проблеми обліку логістичних витрат на сучасних вітчизняних підприємствах. У зв'язку з тим, що логістичні витрати входять до складу собівартості готової продукції та істотно впливають на її ціну, необхідно вести повний і всеосяжний облік цієї групи витрат. Узагальнено існуючі визначення терміна «логістичні витрати». Виділено вимоги, що висуваються до системи обліку логістичних витрат. Описано цільову функцію логістичних витрат, на основі якої робиться вибір оптимального рішення. При описі критерію витрати на логістичні функції відносяться до тих сфер логістики підприємства, в яких вони виконуються. Окрім цього, у функції враховуються витрати на логістичне адміністрування і витрати на покриття логістичних ризиків. Запропоновано основні шляхи зниження рівня логістичних витрат на підприємстві.

Ключові слова: логістичні витрати, підприємство, облік, логістична функція.

Формул: 6. **Бібл.:** 9.

Мельникова Катерина Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: melnikova-kv@mail.ru

УДК 658.7

Мельникова Е. В. Особенности учета логистических затрат на предприятиях
В статье проанализированы проблемы учета логистических затрат на современных отечественных предприятиях. В связи с тем, что логистические затраты входят в состав себестоимости готовой продукции и существенно влияют на ее цену, необходимо вести полный и всеобъемлющий учет этой группы затрат. Обобщены существующие определения термина «логистические затраты». Выделены требования, предъявляемые к системе учета логистических затрат. Описана целевая функция логистических затрат, на основе которой производится выбор оптимального решения. При описании критерия затраты на логистические функции относятся к тем сферам логистики предприятия, в которых они выполняются. Кроме этого, в функции учитываются затраты на логистическое администрирование и затраты на покрытие логистических рисков. Предложены основные пути снижения уровня логистических затрат на предприятии.

Ключевые слова: логистические затраты, предприятие, учет, логистическая функция.

Формул: 6. **Библ.:** 9.

Мельникова Екатерина Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: melnikova-kv@mail.ru

UDC 658.7

Melnikova K. V. Specific Features of Accounting Logistical Costs in Companies

The article analyses problems of accounting logistical costs in modern domestic companies. Due to the fact that logistical costs are included into the cost of finished products and influence its price significantly, it is necessary to carry out complete and comprehensive accounting of this group of costs. The author generalises the existing definitions of the «logistical costs» term. The article marks requirements to the system of accounting logistical costs. It describes the target function of logistical costs, on the basis of which an optimal solution is selected. When describing a criterion, expenditures on logistical functions belong to those spheres of company logistics, in which they are performed. Moreover, this function takes into account expenditures on logistical administration and on covering logistical risks. The article offers main ways of reduction of the level of logistical costs in a company.

Key words: logistical costs, company, accounting, logistical function.

Formulae: 6. **Bibl.:** 9.

Melnikova Kateryna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economy, Organization and Planning of Activity of the Enterprise, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: melnikova-kv@mail.ru

4. Статистичний щорічник України за 2010 рік / За ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 560 с.

5. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.

6. Білошкурський М. В. Деякі особливості діагностики кризового стану підприємства / М. В. Білошкурський // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3. – С. 85 – 89.

7. Колесар О. Моделі діагностики банкрутства підприємств України / О. Колесар // Економіст. – 2002. – № 10. – С. 60 – 63.

8. Чумаченко М. Г. Економічна модель оцінки ймовірності банкрутства українських підприємств / М. Г. Чумаченко, О. В. Мажура // Економіка та держава. – 2005. – № 3. – С. 34 – 41.

9. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

10. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій, затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій 27.06.1997 р. за № 91 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

REFERENCES

Biloshkurskiy, M. V. "Deiaki osoblyvosti diahnozyky kryzovoho stanu pidpriemstva" [Some features diagnostic crisis companies]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3 (2005): 85-89.

Chumachenko, M. H., and Mazhura, O. V. "Ekonomichna model otsinky imovirnosti bankrutstva ukrainskykh pidpriemstv" [The economic model estimates the probability of bankruptcy Ukrainian enterprises]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 3 (2005): 34-41.

Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Kolesar, O. "Modeli diahnozyky bankrutstva pidpriemstv Ukrainy" [Models diagnosis bankruptcy Ukraine]. *Ekonomist*, no. 10 (2002): 60-63.

[Legal Act of Ukraine] (1992).

"Metodyka provedennia pohlyblenoho analizu finansovo-hospodarskoho stanu neplatospromozhnykh pidpriemstv ta orhanizatsii" [The technique of in-depth analysis of financial and economic state of insolvent companies and organizations]. <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

Rehiony Ukrainy [Regions of Ukraine]. Kyiv: Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy, 2010.

Salyha, S. Ya. and others. *Upravlinnia finansovoiu sanatsieiu pidpriemstva* [Management of financial sanitation company]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2005.

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2010 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2010]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2011.

Tereshchenko, O. O. *Finanova diialnist sub'ektiv hospodariuvannia* [Finance businesses]. Kyiv: KNEU, 2003.

УДК 658.7

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

МЕЛЬНИКОВА К. В.

УДК 658.7

Мельникова К. В. Особливості обліку логістичних витрат на підприємствах

У статті проаналізовано проблеми обліку логістичних витрат на сучасних вітчизняних підприємствах. У зв'язку з тим, що логістичні витрати входять до складу собівартості готової продукції та істотно впливають на її ціну, необхідно вести повний і всеосяжний облік цієї групи витрат. Узагальнено існуючі визначення терміна «логістичні витрати». Виділено вимоги, що висуваються до системи обліку логістичних витрат. Описано цільову функцію логістичних витрат, на основі якої робиться вибір оптимального рішення. При описі критерію витрати на логістичні функції відносяться до тих сфер логістики підприємства, в яких вони виконуються. Окрім цього, у функції враховуються витрати на логістичне адміністрування і витрати на покриття логістичних ризиків. Запропоновано основні шляхи зниження рівня логістичних витрат на підприємстві.

Ключові слова: логістичні витрати, підприємство, облік, логістична функція.

Формул: 6. **Бібл.:** 9.

Мельникова Катерина Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: melnikova-kv@mail.ru

УДК 658.7

Мельникова Е. В. Особенности учета логистических затрат на предприятиях
В статье проанализированы проблемы учета логистических затрат на современных отечественных предприятиях. В связи с тем, что логистические затраты входят в состав себестоимости готовой продукции и существенно влияют на ее цену, необходимо вести полный и всеобъемлющий учет этой группы затрат. Обобщены существующие определения термина «логистические затраты». Выделены требования, предъявляемые к системе учета логистических затрат. Описана целевая функция логистических затрат, на основе которой производится выбор оптимального решения. При описании критерия затраты на логистические функции относятся к тем сферам логистики предприятия, в которых они выполняются. Кроме этого, в функции учитываются затраты на логистическое администрирование и затраты на покрытие логистических рисков. Предложены основные пути снижения уровня логистических затрат на предприятии.

Ключевые слова: логистические затраты, предприятие, учет, логистическая функция.

Формул: 6. **Библ.:** 9.

Мельникова Екатерина Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: melnikova-kv@mail.ru

UDC 658.7

Melnikova K. V. Specific Features of Accounting Logistical Costs in Companies

The article analyses problems of accounting logistical costs in modern domestic companies. Due to the fact that logistical costs are included into the cost of finished products and influence its price significantly, it is necessary to carry out complete and comprehensive accounting of this group of costs. The author generalises the existing definitions of the «logistical costs» term. The article marks requirements to the system of accounting logistical costs. It describes the target function of logistical costs, on the basis of which an optimal solution is selected. When describing a criterion, expenditures on logistical functions belong to those spheres of company logistics, in which they are performed. Moreover, this function takes into account expenditures on logistical administration and on covering logistical risks. The article offers main ways of reduction of the level of logistical costs in a company.

Key words: logistical costs, company, accounting, logistical function.

Formulae: 6. **Bibl.:** 9.

Melnikova Kateryna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economy, Organization and Planning of Activity of the Enterprise, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: melnikova-kv@mail.ru

Логістичні витрати входять до складу собівартості готової продукції й істотно впливають на її ціну, проте обліку цієї групи витрат на українських підприємствах приділяється замало уваги, відсутній системний підхід до їх виявлення, аналізу, обліку та оптимізації. Передусім це пов'язано з існуючою на підприємствах системою бухгалтерського обліку і відсутністю окремого обліку логістичних витрат. Утруднюється облік логістичних витрат тим, що до складу собівартості вони входять окремо з різних рахунків.

Основна мета логістики – забезпечення постачань необхідної продукції в потрібне місце, в указаний час, при оптимальних витратах, необхідної якості та кількості. Однією зі складових логістики є оптимізація витрат. У зв'язку з цим актуальним стає питання обліку логістичних витрат для можливості пошуків подальших шляхів їх оптимізації.

Питанням класифікації, обліку і оптимізації логістичних витрат приділяли увагу у своїх наукових працях такі учені, як Б. А. Анікін [1], В. С. Лукинський [5], А. М. Гаджинський [2], Є. В. Крикавський [3], А. Б. Міротін [7], Н. К. Мосеева [6], М. А. Окландер [8], А. П. Радецька [8] та інші. Проте класифікації логістичних витрат, способи їх обліку, контролю і оптимізації в працях цих учених різняться, що пояснюється різним вибором виду логістики для їх досліджень. Кожен з авторів по-різному трактує поняття «логістика» і «логістичні витрати», що пояснюється багатогранністю логістики як науки і сферою досліджуваного підприємства. Тому для подальшого виділення особливостей обліку логістичних витрат необхідно розглянути існуючі визначення логістичних витрат і порівняти способи їх обліку, запропоновані сучасними вченими.

Метою статті є розгляд існуючих визначень терміна «логістичні витрати», запропоновані вченими, і визначення особливостей обліку логістичних витрат на українських підприємствах.

Виконання функцій планування, обліку і контролю при управлінні логістичними системами вимагає розгляду показників результативності логістики. Найбільш визначальними з таких показників є загальні логістичні витрати, які найчастіше виконують роль цільової функції при виборі оптимальних рішень.

Згідно з традиційним визначенням логістичні витрати (*logistical costs*) – це витрати, пов'язані з виконанням логістичних операцій (розміщення замовлень на постачання продукції, закупівля, складування продукції, що надходить, внутрішньовиробниче транспортування, проміжне зберігання, зберігання готової продукції, відвантаження, зовнішнє транспортування), а також витрати на персонал, устаткування, приміщення, складські запаси, на передачу даних про замовлення, запаси, постачання.

На думку Н. К. Мосеевої, логістичні витрати є грошовим вираженням використаної робочої сили, засобів і предметів праці, фінансовими витратами і різними негативними наслідками форс-мажорних подій, які обумовлені просуванням матеріальних цінностей (сировини, матеріалів, товарів) на підприємстві і між підприємствами, а також підтримкою запасів [6].

Логістичні витрати, на думку А. Б. Міротіна, є витратами трудових, матеріальних, фінансових і інформаційних ресурсів, обумовленими здійсненням підприємством своїх функцій по виконанню замовлень споживачів [7].

М. А. Окландер вважає, що логістичні витрати – це витрати, які пов'язані з рухом і зберіганням товаро-матеріальних цінностей, починаючи від вибору постачальника і закінчуючи доставкою готової продукції і обслуговуванням споживача [8].

Зараз розроблено численні класифікації логістичних витрат за різними ознаками. Незалежно від класифікації логістичних витрат у підсумковому балансі вони беруть участь у формуванні витрат на діяльність підприємства і фінансових результатах його діяльності. Тому знання структури, рівня і чинників, що визначають логістичні витрати, виявляється необхідною умовою їх скорочення.

Еволюція логістики відбилася за зміною формального опису критерію логістичних витрат. Сучасна концепція інтегрованої логістики передбачає спільний розгляд витрат на виконання логістичних операцій, та у багатьох роботах пропонується використання критерію мінімуму суми вказаних витрат, при цьому кожен з доданків є оптимальним значенням. Тоді як раніше на етапі фрагментації при описі цього критерію орієнтувалися на мінімум витрат в кожній з ланок комплексу «постачання – виробництво – складування – розподіл – транспортування».

Відмінність у визначенні економічного критерію логістичної діяльності на різних етапах розвитку логістики наводиться у багатьох публікаціях. У роботах вітчизняних і зарубіжних авторів цей опис зустрічається відтоді, як логістичний підхід зазнав зміни, але в роботах, де наводиться порівняння двох підходів на основі критерію витрат, не говориться, як проводити облік витрат і як змінюється їх склад з розвитком логістики на конкретному підприємстві.

При розгляді на етапі інтеграції залежності, що описує логістичні витрати в межах підприємства, з урахуванням розвитку термінології логістики, стає очевидним, що в логістичному ланцюзі «постачання – виробництво – складування – розподіл – транспортування», як окремих складових критерію, є протиріччя і дублювання. Окремі складові цього ланцюга, такі як транспортування і складування, є логістичними функціями, а постачання, виробництво і розподіл – функціональними сферами логістики, в яких виконуються різні функції, у тому числі транспортування і складування. В окремих працях витрати на складування прирівнюються з витратами на зберігання, тоді як зберігання є однією з операцій складування.

До системи обліку логістичних витрат необхідно висувати такі вимоги:

- 1) виділяти витрати, що виникають в процесі реалізації кожної логістичної функції;
- 2) формувати інформацію про витрати в ланцюзі постачань;
- 3) вести облік витрат по логістичних процесах для виявлення специфічних витрат, пов'язаних з одним процесом, але виникаючих у різних підрозділах;

- 4) формувати інформацію про найбільш значимі витрати, які мають високу долю впливу на загальні витрати;
- 5) формувати інформацію про характер взаємодії найбільш значимих витрат один з одним;
- 6) визначати зміни витрат, викликаних відмовою від цього процесу;
- 7) відповідно до принципу тотальних витрат необхідно контролювати тільки ті витрати, які утворюються в межах одного підприємства, необхідно виявляти витрати усіх учасників логістичного ланцюга і виявляти механізм їх появи та взаємозв'язок.

При описанні критерію логістичних витрат необхідно витрати на логістичні функції відносити до тих сфер логістики підприємства, в яких вони виконуються. Таким чином, витрати на транспортування і складування матеріального потоку, що входить, слід враховувати у витратах на постачання (B_n), витрати на внутрішньовиробниче транспортування і внутрішньовиробниче складування – у витратах на виробництво (B_g), витрати на доставку і зберігання готової продукції – у витратах на розподіл (B_p). Логістичні витрати, як суму витрат на управління і реалізацію логістичних процесів в логістичній системі, не виділяють з обліку витрат підприємства. Це ускладнює оцінку їх рівня, проведення детального аналізу, оцінку впливу логістичних витрат на ефективність логістичної системи. Для інтеграції усіх функціональних областей у рамках логістичної системи підприємства великого значення набуває міжфункціональна координація, яка також вимагає витрат і яку теж необхідно враховувати у витратах на логістичне адміністрування ($B_{л.а.}$). Окрім цього, у загальні логістичні витрати повинні включатися витрати на покриття логістичних ризиків ($B_{л.р.}$).

Таким чином, цільова функція логістичних витрат, на основі якої робиться вибір оптимального рішення, буде має вигляд:

$$f(B) = \min(B_n + B_g + B_p + B_{л.а.} + B_{л.р.}), \quad (1)$$

при цьому витрати, що доводяться на кожну функціональну область логістики, є сумою витрат на виконання логістичних функцій, що виконуються в цій області логістики.

Витрати на постачання (B_n) мають такий вигляд:

$$B_n = \sum_{i=1}^I B_{iл.ф.}, \quad (2)$$

де I – кількість виконуваних в постачанні логістичних функцій (управління закупівлями, організація транспортування, організація складування, управління замовленнями, управління запасами, управління вхідними потоками та ін.);

$B_{iл.ф.}$ – витрати на виконання i -ої логістичної функції.

Витрати на виконання i -ої логістичної функції є сумою витрат, пов'язаних з логістичними операціями.

Витрати на виробництво (B_g) мають такий вигляд:

$$B_g = \sum_{j=1}^J B_{jл.ф.}, \quad (3)$$

де J – кількість виконуваних у виробництві логістичних функцій (управління технологічним процесом,

організація транспортування внутрішньовиробничого технологічного транспорту, організація внутрішньовиробничого складування, управління замовленнями на виробництві, управління запасами та ін.);

$B_{jл.ф.}$ – витрати на виконання j -ої логістичної функції.

Витрати на розподіл (B_p) мають вигляд:

$$B_p = \sum_{k=1}^K B_{кл.ф.}, \quad (4)$$

де K – кількість виконуваних у підсистемі розподілу логістичних функцій (організація транспортування, організація складування, управління замовленнями в розподілі, управління запасами, управління зворотними потоками, забезпечення післяпродажного сервісу та ін.);

$B_{кл.ф.}$ – витрати на виконання k -ої логістичної функції.

Витрати на логістичне адміністрування ($B_{л.а.}$) мають такий вигляд:

$$B_{л.а.} = \sum_{m=1}^M B_{mл.а.}, \quad (5)$$

де M – кількість виконуваних в логістичній системі управлінських функцій;

$B_{mл.а.}$ – витрати на логістичне адміністрування виконання m -ої управлінської функції.

Кожному ланцюгу постачань, логістичній системі або її ланці відповідає своя система ризиків, яка формується залежно від виконуваних логістичних функцій, галузевої приналежності, масштабу діяльності, використовуваних технологій, обраних стратегій розвитку і ряду інших чинників. Система ризиків для логістичної системи конкретного об'єкта формується під впливом індивідуальної системи чинників ризику.

Забезпечення необхідної кількості та заданої якості продукту, виконання встановлених термінів і отримання найменшого рівня витрат пов'язане з різноманітними за природою, розміром і частою ризиками.

Логістичні ризики – це ризики виконання логістичних операцій транспортування, складування, вантажопереробки і управління запасами та ризики логістичного менеджменту усіх рівнів, у тому числі ризики управлінського характеру, що виникають при виконанні логістичних функцій і операцій [4].

Витрати, пов'язані з покриттям логістичних ризиків, можуть включати: збиток від нераціональних логістичних рішень, витрати на страхування вантажів, страхування відповідальності перевізника, страхування запасів та інші.

Збиток від нераціональних логістичних рішень на рівні логістичної системи включає ризики, що виникають внаслідок неефективної міжфункціональної логістичної координації, неефективності вибраної логістичної стратегії, незадовільного стану планування і контролю, низького рівня інтеграції логістичних процесів на підприємстві, рівня кваліфікації керівників і провідних фахівців з логістики та ін. Окрім цього, сюди приєднуються ризики неефективності системи інформаційно-комп'ютерної підтримки, обумовлені інтеграційним рівнем використаних технічних засобів, програмного забезпечення, кваліфікацією персоналу, широтою охоплення внутрішніх інформаційних мереж і тому подібне.

Витрати на покриття логістичних ризиків ($B_{л.р.}$) мають такий вигляд:

$$B_{л.р.} = \sum_{n=1}^N B_{нл.р.}, \quad (6)$$

де N – кількість логістичних ризиків, що виникають в логістичній системі;

$B_{нл.р.}$ – витрати на покриття логістичних ризиків, пов'язаних з виконанням n -ої логістичної функції.

У ланцюгах постачань відбувається управління стосунками із споживачами, посередниками, постачальниками в ході процесу виконання замовлення. Опис взаємодії підприємств у ланцюзі постачань однією функцією, що відповідає тільки витратам, є спрощеною моделлю. Підприємства, що входять у ланцюг постачань, є самостійними організаціями, які мають критерії ефективності комерційної діяльності, тому при формуванні моделі взаємодії організацій в ланцюзі постачань потрібна система рівнянь, що описує цільові показники, зокрема, це можуть бути функція мінімізації витрат, що відповідає класичному логістичному підходу, а також функції максимізації результату діяльності окремих підприємств. При цьому характеристики якості логістичного сервісу можуть бути обмеженнями або однією з цільових функцій. Компромісне рішення, що враховує інтереси усіх учасників ланцюга постачань, включаючи кінцевого споживача, може бути знайдено за допомогою методів багатокритеріальної оптимізації.

Створювана на підприємстві система обліку витрат виробництва і обігу повинна виділяти витрати, що виникають в процесі застосування функцій логістики, формувати інформацію про найбільш значимі витрати і характер їх взаємодії один з одним. При дотриманні цих умов можна мінімізувати сукупні витрати впродовж усього логістичного ланцюга.

Логістика припускає фіксацію післяопераційного обліку витрат на всьому шляху руху матеріального потоку, який дозволяє використати показник зміни суми витрат як критерію ефективності рішень, що приймаються, у сфері управління матеріальними потоками.

Усі витрати, які виникають в процесі виробництва, можна розділити на дві групи: витрати на перетворення і витрати на взаємодію. Основним чинником стратегічного успіху є виключно ринкова орієнтація – орієнтація на споживача, запити якого постійно зростають. Тому витрати на перетворення ресурсів постійно збільшуються. Проте для забезпечення стабільної рентабельності підприємства повинні раціонально використовуватися витрати (ресурси) на взаємодію. Така політика забезпечує підприємству найбільш вагомим конкурентні переваги.

Облік витрат, пов'язаний з процесом просування ресурсів, складається з безлічі специфічних витрат, які виникають, у тому числі, на таких етапах: прийом замовлення, обробка замовлення, оформлення документів, комплектація замовлення, зберігання, доставка, транспортно-експедиторські послуги та інші.

Шляхи зниження рівня логістичних витрат повинні включати:

1) пошук і скорочення витрат у тих видах діяльності (процедурах, роботах, операціях), які не створюють доданої цінності, шляхом аналізу і перегляду ланцюга постачань;

2) інтеграцію логістичних функцій для забезпечення контролю над загальними витратами;

3) пошук дешевших замінників ресурсів;

4) використання сучасних засобів праці, що дозволяють підвищувати продуктивність праці;

5) поліпшення координації діяльності підприємства з постачальниками, посередниками і споживачами в логістичному ланцюзі;

6) сприяння постачальникам і покупцям у досягненні нижчого рівня витрат;

7) компенсацію зростання витрат в одній ланці логістичного ланцюга за рахунок скорочення витрат в іншій ланці;

8) поліпшення використання ресурсів підприємства і ефективніше управління чинниками, що впливають на рівень загальних витрат.

Необхідно враховувати, що усі ланки ланцюга постачань повинні спільно шукати шляхи оптимізації логістичних витрат на усьому шляху руху матеріальних потоків.

ВИСНОВКИ

Виявлення, аналіз і облік логістичних витрат має бути систематичним, скоординованим і загальним. Відділи логістики на підприємствах повинні займатися спрямованим обліком логістичних витрат, їх калькуляцією, аналізом структури витрат, відстежуванням динаміки, пошуком шляхів їх зниження і оптимізації. Для точнішого обліку логістичних витрат на підприємствах необхідно ввести додаткові статті у бухгалтерський облік, а також розробити систему документів внутрішнього обліку і контролю на підприємстві, що дозволяє систематизувати облік усіх логістичних витрат. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Логистика : учебник / [под ред. Б. А. Аникина]. – 3-е изд. перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 368 с.
2. Гаджинский А. М. Логистика / А. М. Гаджинский. – 2-е изд. – М. : Маркетинг, 1999. – 228 с.
3. Крикавський Є. В. Логістика / Є. В. Крикавський. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Л. : Інтелект-Захід, 2006. – 456 с.
4. Лукинський В. С. Транспортная логистика: алгоритм многокритериального выбора маршрута перевозки / В. С. Лукинський, Н. Г. Плетнева // Вестник ИНЖЭКОНа. Вып. 4(5) – СПб. : СПбГИЭУ, 2004. – С. 156 – 162.
5. Модели и методы теории логистики : учебное пособие. – 2-е изд. / Под ред. В. С. Лукинского. – СПб. : Питер, 2008. – 448 с.
6. Моисеева Н. К. Экономические основы логистики / Н. К. Моисеева. – М. : ИНФА-М, 2008. – 528 с.
7. Миротин Л. Б. Эффективность логистического управления : уч. для вузов / Л. Б. Миротин. – М. : Экзамен, 2004. – 448 с.
8. Окландер М. А. Промислова логістика : навч. посібник / М. А. Окландер, О. П. Хромов. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 222 с.

9. Радецька Л. П. Багатокритеріальна класифікація логістичних витрат у системі управлінського обліку / Л. П. Радецька, Ю. В. Єгорова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2, Т. 1. – С. 113 – 117.

REFERENCES

Gadzhinskiy, A. M. *Logistika* [Logistics]. Moscow: Marketing, 1999.
 Krykavskiy, Ye. V. *Lohistyka* [Logistics]. Lviv: Intelkt-Zakhid, 2006.
Logistika [Logistics]. Moscow: INFRA-M, 2004.
 Lukinskiy, V. S., and Pletneva, N. G. "Transportnaia logistika: algoritm mnogokriterialnogo vybora marshruta perevozhki" [Transport logistics: an algorithm of multi-routing traffic]. *Vestnik INZHEK-ONa*, no. 4(5) (2004): 156-162.

Modeli i metody teorii logistiki [Models and methods of the theory of logistics]. St. Petersburg: Piter, 2008.

Moiseeva, N. K. *Ekonomicheskie osnovy logistiki* [Economic fundamentals of logistics]. Moscow: INFRA-M, 2008.

Mirotnin, L. B. *Effektivnost logisticheskogo upravleniia* [The effectiveness of logistic management]. Moscow: Ekzamen, 2004.

Oklander, M. A., and Khromov, O. P. *Promyslova lohistyka* [Industrial Logistics]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2004.

Radetska, L. P., and Yehorova, Yu. V. "Bahatokryterialna klasyfikatsiia lohistychnykh vytrat u systemi upravlinskoho obliku" [Multicriteria classification logistics costs in the system of management accounting]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 1, no. 2 (2011): 113-117.

УДК 005.22:330.46

СИСТЕМНАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ ИНТЕГРАЦИИ СВОЙСТВ СИСТЕМНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

ГАГАРИНОВ А. В., КОБЗЕВ П. М.

УДК 005.22:330.46

Гагаринов А. В., Кобзев П. М. Системная модель оценивания уровня интеграции свойств системных элементов предприятия

В статье представлены результаты проведенного исследования в области применения конструктивного системного подхода к созданию и организации функционирования совершенных организационно-экономических систем (ОЭС) «предприятие» и научному управлению их системным состоянием. Рассмотрена проблема неконкурентоспособности отечественных ОЭС по причине недостаточного уровня их системного совершенства как частного случая низкого уровня интеграции свойств системных элементов в них. Обоснована актуальность создания конструктивного системного инструментария для оценивания уровня интеграции структурных элементов предприятия с целью повышения их системного совершенства. Разработана системная модель оценивания уровня интеграции свойств системных элементов предприятия, в основу которой положена ранее разработанная системная модель функционального преобразователя ОЭС «предприятие», используя которую, можно перейти к научному управлению процессом интеграции свойств элементов в системе. Представлены результаты системной апробации данной модели на одном из машиностроительных предприятий г. Харькова.

Ключевые слова: конструктивный системный подход, системная модель, уровень интеграции, системные элементы, системное совершенство, кибернетический метод, ОЭС «предприятие».

Рис.: 3. **Табл.:** 4. **Библ.:** 13.

Гагаринов Алексей Валерьевич – магистрант, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)
 E-mail: gagarinovl_09@mail.ru

Кобзев Петр Макарович – кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра экономики предприятия и менеджмента, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)
 E-mail: pmkobzev@ukr.net

УДК 005.22:330.46

Гагаринов А. В., Кобзев П. М. Системная модель оценивания уровня интеграции свойств системных элементов предприятия

В статье представлены результаты проведенного исследования в области применения конструктивного системного подхода к созданию и организации функционирования совершенных организационно-экономических систем (ОЭС) «предприятие» и научному управлению их системным состоянием. Рассмотрена проблема неконкурентоспособности отечественных ОЭС по причине недостаточного уровня их системного совершенства как частного случая низкого уровня интеграции свойств системных элементов в них. Обоснована актуальность создания конструктивного системного инструментария для оценивания уровня интеграции структурных элементов предприятия с целью повышения их системного совершенства. Разработана системная модель оценивания уровня интеграции свойств системных элементов предприятия, в основу которой положена ранее разработанная системная модель функционального преобразователя ОЭС «предприятие», используя которую, можно перейти к научному управлению процессом интеграции свойств элементов в системе. Представлены результаты системной апробации данной модели на одном из машиностроительных предприятий г. Харькова.

Ключевые слова: конструктивный системный подход, системная модель, уровень интеграции, системные элементы, системное совершенство, кибернетический метод, ОЭС «предприятие».

Рис.: 3. **Табл.:** 4. **Библ.:** 13.

Гагаринов Алексей Валерьевич – магистрант, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)
 E-mail: gagarinovl_09@mail.ru

Кобзев Петр Макарович – кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра экономики предприятия и менеджмента, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)
 E-mail: pmkobzev@ukr.net

UDC 005.22:330.46

Gagarinov A. V., Kobzev P. M. System Model of Assessment of the Level of Integration of Properties of System Elements of a Company

The article provides results of the conducted study in the field of application of a constructive system approach to creation and organization of functioning of perfect organizational and economic systems (OES) «company» and scientific management of their system state. It considers the problem of non-competitiveness of domestic OES due to insufficient level of their system perfection as a private case of low level of integration of properties of system elements in them. It justifies urgency of creation of constructive system tools for assessment of the level of integration of structural elements of a company with the purpose of increase of their system perfection. It develops a system model of assessment of the level of integration of properties of system elements of a company, in the basis of which there is an earlier developed system model of functional converter of OES «company», using which one can start scientific management of the process of integration of properties of elements in a system. It provides results of system approval of this model at one of engineering companies in Kharkov.

Key words: constructive system approach, system model, integration level, system elements, system perfection, cybernetic method, OES «company».

Pic.: 3. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 13.

Gagarinov Aleksey V – Graduate Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)
 E-mail: gagarinovl_09@mail.ru

Kobzev Petr M. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Department of Economics of Enterprise and Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)
 E-mail: pmkobzev@ukr.net

9. Радецька Л. П. Багатокритеріальна класифікація логістичних витрат у системі управлінського обліку / Л. П. Радецька, Ю. В. Єгорова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2, Т. 1. – С. 113 – 117.

REFERENCES

Gadzhinskiy, A. M. *Logistika* [Logistics]. Moscow: Marketing, 1999.
 Krykavskiy, Ye. V. *Lohistyka* [Logistics]. Lviv: Intelkt-Zakhid, 2006.
Logistika [Logistics]. Moscow: INFRA-M, 2004.
 Lukinskiy, V. S., and Pletneva, N. G. "Transportnaia logistika: algoritm mnogokriterialnogo vybora marshruta perevozki" [Transport logistics: an algorithm of multi-routing traffic]. *Vestnik INZHEK-ONa*, no. 4(5) (2004): 156-162.

Modeli i metody teorii logistiki [Models and methods of the theory of logistics]. St. Petersburg: Piter, 2008.

Moiseeva, N. K. *Ekonomicheskie osnovy logistiki* [Economic fundamentals of logistics]. Moscow: INFRA-M, 2008.

Mirotin, L. B. *Effektivnost logisticheskogo upravleniia* [The effectiveness of logistic management]. Moscow: Ekzamen, 2004.

Oklander, M. A., and Khromov, O. P. *Promyslova lohistyka* [Industrial Logistics]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2004.

Radetska, L. P., and Yehorova, Yu. V. "Bahatokryterialna klasyfikatsiia lohistychnykh vytrat u systemi upravlinskoho obliku" [Multicriteria classification logistics costs in the system of management accounting]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 1, no. 2 (2011): 113-117.

УДК 005.22:330.46

СИСТЕМНАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ ИНТЕГРАЦИИ СВОЙСТВ СИСТЕМНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

ГАГАРИНОВ А. В., КОБЗЕВ П. М.

УДК 005.22:330.46

Гагаринов А. В., Кобзев П. М. Системная модель оценивания уровня интеграции свойств системных элементов предприятия

В статье представлены результаты проведенного исследования в области применения конструктивного системного подхода к созданию и организации функционирования совершенных организационно-экономических систем (ОЭС) «предприятие» и научному управлению их системным состоянием. Рассмотрена проблема неконкурентоспособности отечественных ОЭС по причине недостаточного уровня их системного совершенства как частного случая низкого уровня интеграции свойств системных элементов в них. Обоснована актуальность создания конструктивного системного инструментария для оценивания уровня интеграции структурных элементов предприятия с целью повышения их системного совершенства. Разработана системная модель оценивания уровня интеграции свойств системных элементов предприятия, в основу которой положена ранее разработанная системная модель функционального преобразователя ОЭС «предприятие», используя которую, можно перейти к научному управлению процессом интеграции свойств элементов в системе. Представлены результаты системной апробации данной модели на одном из машиностроительных предприятий г. Харькова.

Ключевые слова: конструктивный системный подход, системная модель, уровень интеграции, системные элементы, системное совершенство, кибернетический метод, ОЭС «предприятие».

Рис.: 3. **Табл.:** 4. **Библ.:** 13.

Гагаринов Алексей Валерьевич – магистрант, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)
E-mail: gagarinovl_09@mail.ru

Кобзев Петр Макарович – кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра экономики предприятия и менеджмента, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)
E-mail: pmkobzev@ukr.net

УДК 005.22:330.46

Гагаринов О. В., Кобзев П. М. Системна модель оцінювання рівня інтеграції властивостей системних елементів підприємства

У статті представлено результати проведенного дослідження в галузі застосування конструктивного системного підходу до створення та організації функціонування досконалих організаційно-економічних систем (ОЕС) «підприємство» і науковому управлінню їх системним станом. Розглянуто проблему неконкурентоспроможності вітчизняних ОЕС з причини недостатнього рівня їх системної досконалості як окремого випадку низького рівня інтеграції властивостей системних елементів у них. Обґрунтовано актуальність створення конструктивного системного інструментарію для оцінювання рівня інтеграції структурних елементів підприємства з метою підвищення їх системної досконалості. Розроблено системну модель оцінювання рівня інтеграції властивостей системних елементів підприємства, в основу якої покладено раніше розроблену системну модель функціонального перетворювача ОЕС «підприємство», використовуючи яку, можна перейти до наукового управління процесом інтеграції властивостей елементів у системі. Представлено результати системної апробації даної моделі на одному з машинобудівних підприємств м. Харкова.

Ключові слова: конструктивний системний підхід, системна модель, рівень інтеграції, системні елементи, системна досконалість, кибернетичний метод, ОЕС «підприємство».

Рис.: 3. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 13.

Гагаринов Олександр Валерійович – магистрант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)
E-mail: gagarinovl_09@mail.ru

Кобзев Петро Макарович – кандидат фізико-математичних наук, доцент, кафедра економіки підприємства та менеджменту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)
E-mail: pmkobzev@ukr.net

UDC 005.22:330.46

Gagarinov A. V., Kobzev P. M. System Model of Assessment of the Level of Integration of Properties of System Elements of a Company

The article provides results of the conducted study in the field of application of a constructive system approach to creation and organisation of functioning of perfect organisational and economic systems (OES) «company» and scientific management of their system state. It considers the problem of non-competitiveness of domestic OES due to insufficient level of their system perfection as a private case of low level of integration of properties of system elements in them. It justifies urgency of creation of constructive system tools for assessment of the level of integration of structural elements of a company with the purpose of increase of their system perfection. It develops a system model of assessment of the level of integration of properties of system elements of a company, in the basis of which there is an earlier developed system model of functional converter of OES «company», using which one can start scientific management of the process of integration of properties of elements in a system. It provides results of system approval of this model at one of engineering companies in Kharkov.

Key words: constructive system approach, system model, integration level, system elements, system perfection, cybernetic method, OES «company».

Pic.: 3. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 13.

Gagarinov Aleksey V – Graduate Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)
E-mail: gagarinovl_09@mail.ru

Kobzev Petr M. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Department of Economics of Enterprise and Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)
E-mail: pmkobzev@ukr.net

На современном этапе рыночной трансформации экономики Украины большинство отечественных предприятий как искусственно созданных человеком организационно-экономических систем (ОЭС) являются неконкурентоспособными в сравнении с зарубежными аналогами. К основным причинам неконкурентоспособности следует отнести их низкий уровень системного совершенства [1].

Низкий уровень системного совершенства отечественных предприятий как искусственно созданных человеком ОЭС является следствием отклонения от системного подхода при их создании. Как известно из теории систем, суть системного подхода к созданию искусственных ОЭС состоит в соблюдении системных принципов при их построении и соблюдении системных закономерностей при организации их функционирования [2]. Особенно пагубными последствиями несоблюдения системных принципов и закономерностей при проектировании и организации функционирования стали системные кризисы в создаваемых системах управления, как для отечественных предприятий, так и для государства в целом [3]. Как показано в работе [4], системный кризис в системе государственного управления и системах управления предприятиями стал причиной саморазрушения советской государственной системы.

В связи с этим представляется крайне актуальным решение проблемы повышения уровня системного совершенства существующих и создаваемых отечественных предприятий и их систем управления как необходимых предпосылок для повышения их системной конкурентоспособности. Как показал информационный поиск, в науке и практике на постсоветском пространстве данная проблема в настоящее время является нерешённой.

Целью работы является описание результатов проведенного исследования в области применения конструктивного системного подхода к созданию и организации функционирования совершенных ОЭС «предприятие» и научному управлению их системным состоянием. Конструктивный системный подход базируется на соблюдении известных в теории систем системных принципов и системных закономерностей.

Следует отметить, что результаты ранее проведенных исследований по разработке конструктивного системного инструментария для совершенствования

созданных ОЭС «предприятие» представлены в работах [1, 3 – 13]. Данная статья является продолжением ранее начатых авторами исследований.

Как известно из теории систем, состояние системы определяется состоянием её элементов и связей между ними. Каждый элемент должен в системе проявлять заданные ему системой свойства, которые в процессе интеграции за счёт связи элементов формируют интегрированные свойства целостной системы, проявляемые ею во внешней среде. Высокий уровень интеграции свойств совершенных элементов системы является необходимой предпосылкой для производства с высокой эффективностью продукции высокого качества, что является основными составляющими показателями конкурентоспособности, а также признаком системного совершенства ОЭС «предприятие».

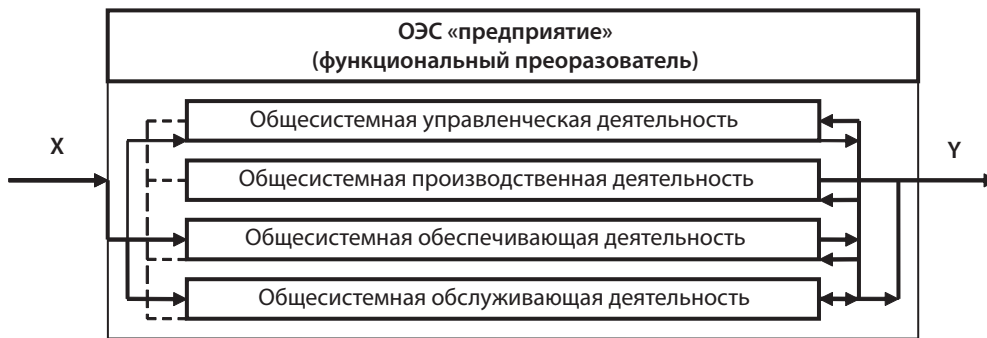
Следовательно, чтобы достигать высокого уровня интеграции свойств элементов в системе, необходимо влиять на их уровни системного совершенства и связей, а значит целенаправленно управлять ими и всем процессом интеграции свойств элементов в системе. Осуществлять научное управление таким процессом возможно только на основе измерений объективного показателя полноты и качества процесса интеграции, а таковым показателем может быть, по мнению авторов, уровень интеграции свойств системных элементов на предприятии.

Любую ОЭС «предприятие» можно представить как систему, состоящую из различных подсистем, каждая из которых имеет свой набор системных элементов, которые во взаимосвязи реализуют процесс преобразования входного потока ресурсов в конечную продукцию.

Системная модель функционального преобразователя ОЭС «предприятие» представлена на рис. 1.

Как следует из представленной на рис. 1 системной модели, выход системы является результатом взаимосвязанных и взаимозависимых общесистемных видов деятельности, к которым относятся: управленческая, производственная, обеспечивающая и обслуживающая.

Состав и структуру каждого из этих видов деятельности образует определенный набор элементов, который можно разделить на две группы: пассивные и активные элементы. К пассивным элементам относят: средства



Y – обобщенный выход системы, который характеризуется производимыми продукцией или услугами;
X – обобщенный вход системы, характеризуемый человеческими, материальными, энергетическими и информационными потоками ресурсов и внешних услуг.

Рис. 1. Системная модель функционального преобразователя ОЭС «предприятие»

труда, предметы труда и элементы условий труда. К активным элементам относится человек, осуществляющий деятельность. Каждый элемент должен выполнять определённые в каждом из общесистемных видов деятельности задаваемые для него системой свойства.

Способность пассивных элементов стабильно выполнять свойства определяется их уровнями функционального состояния (моральным и физическим износом) и качеством (для предметов труда). Отличительной особенностью активного от пассивного элемента является наличие у него собственной системы управления, естественного интеллекта, личных целей и личных интересов. Эти отличительные особенности влияют на стабильность выполнения активными элементами заданных свойств. Поэтому как пассивные, так и активные элементы в зависимости от их состояния в системе могут позитивно или негативно влиять на формирование её интегрированных свойств.

Отклонения в выполнении пассивными элементами заданных свойств можно выявить по системным нарушениям в процессе их функционирования. К таковым относятся: сбои и отказы в работе, изменение удельных расходов ресурсов, отклонение параметров качества предметов труда, брак произведённой продукции, рекламации по качеству услуг. Что касается отклонений в выполнении активными элементами заданных свойств, то их можно регистрировать при возникающих нарушениях установленных регламентов в работе. Однако на практике активные элементы при слабом контроле или его отсутствии пытаются скрывать мелкие систематические нарушения регламентов работы, а также систематические мелкие сбои и ошибки в работе.

Необходимо учитывать, что все элементы должны системно сопрягаться между собой и тем самым формировать интегрированные свойства каждого вида деятельности их заданными конечными результатами. В свою очередь, виды деятельности также взаимосвязаны между собой и при взаимодействии интегрируются, формируя при этом обобщенный показатель уровня интеграции системных элементов, характеризующий производимой продукцией или услуга-ми ОЭС «предприятие». От того, в каком состоянии находятся элементы в каждом из видов деятельности, от уровня их совершенства и степени сопряжённости между собой зависит конечный результат функционирования системы и достижение установленной общесистемной цели.

Для диагностики состояния элементов и связей между ними в качестве результата проведенного исследования предлагается разработанная авторами системная модель оценивания уровня интеграции свойств системных элементов в разрезе видов деятельности (рис. 2).

Принятые в модели условные обозначения: Y – интегрированные свойства на выходе ОЭС; U_{Π} – уровень интеграции системных элементов на предприятии; SU – система управления, OU – объект управления; q_1, q_2 – коэффициенты системной значимости порождённых показателей U_{SU} и U_{OU} ; k_{SU} – коэффициент системного сопряжения уровней интеграции элементов системы управления и объекта управления; q_{11}, q_{12} – коэффициенты системной равной значимости ($q_{11} = q_{12} = 0,5$) порождённых показателей U_{STU} (стратегическое управление) и U_{OUP} (оперативное управление); k_{CM} – коэффициент системного сопряжения оперативного управления со стратегическим; q_{21}, q_{22}, q_{23} – коэффициенты системной

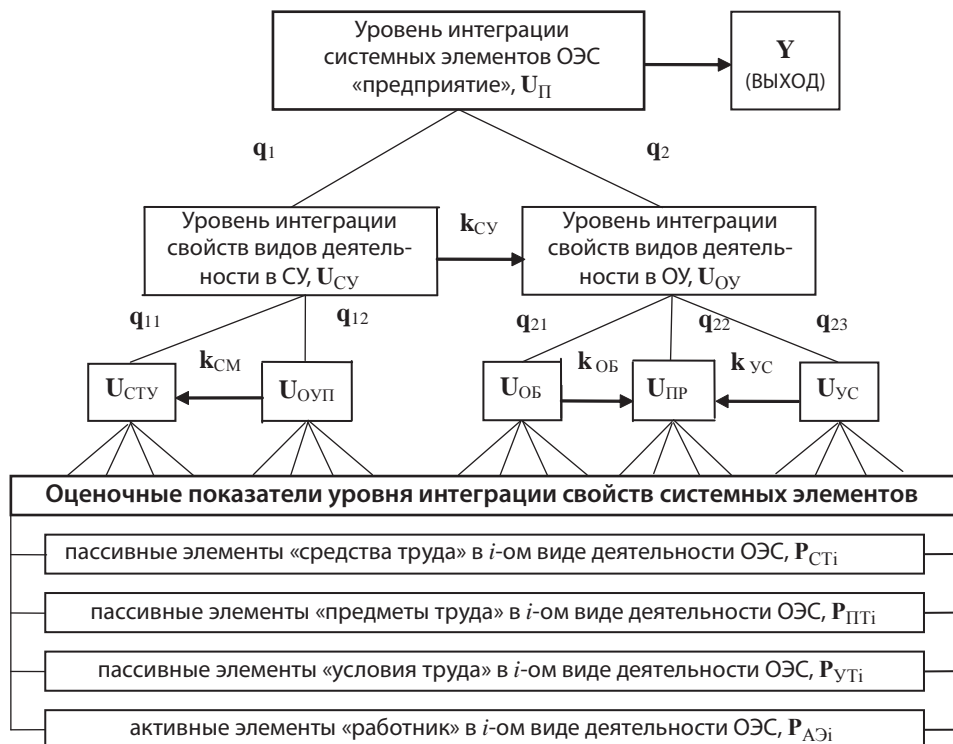


Рис. 2. Системная модель оценивания уровня интеграции структурных элементов ОЭС «предприятие»

равной значимости ($q_{21} = q_{22} = q_{23} = 1/3$) порождённых показателей уровня деятельности $U_{ОБ}$ (обеспечивающей), $U_{ПР}$ (производственной) и $U_{УС}$ (обслуживающей); $k_{ОБ}$ – коэффициент системного сопряжения обеспечивающей с производственной деятельностью; $k_{УС}$ – коэффициент системного сопряжения обслуживающей с производственной деятельностью; $P_{СТi}$ (средства труда), $P_{ПТi}$ (предметы труда), $P_{УТi}$ (условия труда), $P_{АЭi}$ (активные элементы) – оценочные показатели интеграции свойств видов системных элементов в i -том виде деятельности; i – порядковый номер вида деятельности (1 – стратегической управленческой, 2 – оперативной управленческой, 3 – обеспечивающей, 4 – производственной, 5 – обслуживающей).

Модель оценивания имеет иерархическую структуру, нижний уровень которой отображает состояние интеграции каждого из 4-х видов системных элементов по каждому из видов общесистемной деятельности функционального преобразователя на рис. 1. На следующем уровне интеграции всех видов системных элементов определяются уровни интеграции для каждого вида деятельности. При этом общесистемная управленческая деятельность подразделяется на два подвида: стратегическое и оперативное управление. На последнем (снизу) уровне интеграция системных элементов по видам деятельности определяется, согласно системному подходу, в разрезе системы управления и объекта управления. На последнем уровне определяется уровень интеграции системных элементов для ОЭС «предприятие» в целом.

Измерение количественных значений оценочных показателей, представленных в модели на рис. 2, производится на реальном предприятии экспертным методом с использованием выбранных экспертами из условия адекватности критериальных диапазонов и шкалы оценивания. В качестве экспертов могут привлекаться внешние или внутренние консультанты, компетентные в сфере оценивания состояния интеграции системных элементов в искусственно созданных ОЭС.

Для оценивания уровней интеграции системных элементов выбрана линейная шкала (0;10) баллов. При этом 0 баллов соответствует полному отсутствию ин-

теграции (максимум энтропии), 10 баллов – предельно высокая интеграция системных элементов, функционирующих во взаимосвязи на уровне мировых стандартов (максимум синергии).

Принятые для оценивания уровня интеграции критериальные диапазоны: 10 – 9 бал. – соответствие мировым стандартам; 9 – 8 бал. – соответствие стандартам ближнего зарубежья; 8 – 6 бал. – соответствие стандартам внутреннего отечественного рынка; 6 – 4 бал. – соответствие договорным параметрам с потребителем продукции ОЭС; менее 4 бал. – характеризуются как крайне низкие и экономически нецелесообразные при функционировании ОЭС.

Для оценивания значений коэффициентов системной сопряженности элементов и видов деятельности принят интервал 0 – 1. При этом значение 0 соответствует полному отсутствию сопряженности элементов или видов деятельности (максимум энтропии), а значение 1 соответствует полному сопряжению между ними (максимум синергии). Принятые для оценивания коэффициентов системной сопряженности критериальные диапазоны соответствуют: 1 – 0,9 – высокому уровню сопряженности, 0,9 – 0,7 – хорошему уровню, 0,7 – 0,5 – среднему уровню, 0,5 – 0,3 – низкому уровню, менее 0,3 – крайне низкому уровню.

Формализованные выражения функциональных зависимостей и связей показателей в модели оценивания на рис. 2 представлены в табл. 1.

В ходе проведения исследования на базе практики были получены экспертным путем следующие оценочные значения для коэффициентов сопряжения (табл. 2), что, в общем, соответствует критериальному диапазону со средними значениями сопряженности общесистемных видов деятельности.

Также были получены значения оценочных показателей каждого из четырех элементов в разрезе общесистемных видов деятельности (табл. 3).

На основании экспертных оценок (табл. 2, 3), используя методику расчета, представленную в табл. 1, рассчитывается обобщенный показатель уровня интеграции системных элементов в ОЭС «предприятие». Расчет данного показателя представлен в табл. 4.

Таблица 1

Методика расчета системных параметров на основе системной модели оценивания уровня интеграции системных элементов ОЭС «предприятие»

Характеристика зависимостей и связей в ОЭС	Формализованное выражение
Линейная связь интегрированных свойств с уровнем интеграции системных элементов	$Y = F_{П}(U_{П})$, где $F_{П}$ – линейная функция
Функциональная связь показателя уровня интеграции системных элементов ($U_{П}$) с порождёнными показателями	$U_{П} = q_1 \cdot k_{СУ} \cdot U_{СУ} + q_2 \cdot U_{ОУ}$
Функциональная связь показателей уровня интеграции подсистем с показателями интеграции видов деятельности $U_{СУ}$ и $U_{ОУ}$	$U_{СУ} = q_{11} \cdot U_{СТ} + q_{12} \cdot k_{СМ} \times U_{УП}$ $U_{ОУ} = q_{21} \cdot k_{ОБ} \cdot U_{ОБ} + q_{22} \cdot U_{ПР} + q_{23} \cdot k_{УС} \cdot U_{УС}$
Функциональная связь показателей уровней интеграции видов деятельности с оценочными показателями уровней интеграции свойств системных элементов по видам общесистемной деятельности	$U_{СТ} = 0,25 \cdot P_{СТ1} + 0,25 \cdot P_{ПТ1} + 0,25 \cdot P_{УТ1} + 0,25 \cdot P_{АЭ1}$; $U_{УП} = 0,25 \cdot P_{СТ2} + 0,25 \cdot P_{ПТ2} + 0,25 \cdot P_{УТ2} + 0,25 \cdot P_{АЭ2}$; $U_{ПР} = 0,25 \cdot P_{СТ3} + 0,25 \cdot P_{ПТ3} + 0,25 \cdot P_{УТ3} + 0,25 \cdot P_{АЭ3}$; $U_{ОБ} = 0,25 \cdot P_{СТ4} + 0,25 \cdot P_{ПТ4} + 0,25 \cdot P_{УТ4} + 0,25 \cdot P_{АЭ4}$; $U_{УС} = 0,25 \cdot P_{СТ5} + 0,25 \cdot P_{ПТ5} + 0,25 \cdot P_{УТ5} + 0,25 \cdot P_{АЭ5}$

Результаты экспертного оценивания коэффициентов сопряжения ОЭС «предприятие» машиностроительной отрасли

Условное обозначение коэффициента сопряжения	Экспертная оценка	Обоснование оценки
k_{CV}	0,5	Имеет место несвоевременная реакция на возникающие нарушения в объекте управления
k_{CM}	0,5	Недостаточно эффективная обратная связь
k_{OB}	0,4	Несвоевременность обеспечения производственной деятельности сырьем и материалами
k_{YC}	0,6	Имеет место несвоевременное проведение плановых профилактических осмотров и ремонтов оборудования

Таблица 3

Результаты экспертного оценивания системных элементов ОЭС «предприятие» машиностроительной отрасли

Вид деятельности	Вид системного элемента	Условные обозначения	Экспертная оценка (баллов)	Обоснование оценки	
Управленческая	Стратегическое управление	Средства труда	P_{CT1}	6	Низкая сопряженность функциональных характеристик
		Предметы труда	P_{PT1}	5	Информационные элементы низкого качества и нерелевантные для потребителя
		Условия труда	P_{YT1}	8	Несоответствие уровня освещенности в офисах нормативным значениям
		Активные элементы	P_{AE1}	6	Отсутствие системного мышления у активных элементов топ-менеджмента
	Оперативное управление	Средства труда	P_{CT2}	7	Морально устаревшие компьютеры
		Предметы труда	P_{PT2}	6	Низкое качество информации для управленческих решений
		Условия труда	P_{YT2}	8	Несоответствие температуры воздуха в офисах нормативным значениям
		Активные элементы	P_{AE2}	6	Недостаточная компетентность по функциям управления
Производственная	Средства труда	P_{CT3}	7	Высокая степень износа оборудования	
	Предметы труда	P_{PT3}	5	Низкий уровень качества	
	Условия труда	P_{YT3}	7	Высокая степень шума	
	Активные элементы	P_{AE3}	6	Низкая степень персональной ответственности за результаты работы	
Обеспечивающая	Средства труда	P_{CT4}	7	Неполное соответствие оборудования выполняемым на нем операциям	
	Предметы труда	P_{PT4}	6	Низкий уровень качества	
	Условия труда	P_{YT4}	8	Устаревшая система отопления	
	Активные элементы	P_{AE4}	7	Нарушения трудовой дисциплины	
Обслуживающая	Средства труда	P_{CT5}	8	Невысокий износ оборудования	
	Предметы труда	P_{PT5}	7	Недостаток инструментов	
	Условия труда	P_{YT5}	8	Отсутствие современной системы вентиляции	
	Активные элементы	P_{AE5}	5	Грубые нарушения трудовой дисциплины	

Расчет обобщенного показателя уровня интеграции системных элементов в ОЭС «предприятие»

Показатель	Процедура расчета	Балл
Показатели уровней интеграции видов деятельности	$U_{CT} = 0,25 \cdot 6 + 0,25 \cdot 5 + 0,25 \cdot 8 + 0,25 \cdot 6$	6,3
	$U_{yn} = 0,25 \cdot 7 + 0,25 \cdot 6 + 0,25 \cdot 8 + 0,25 \cdot 6$	6,8
	$U_{np} = 0,25 \cdot 7 + 0,25 \cdot 5 + 0,25 \cdot 7 + 0,25 \cdot 6$	6,3
	$U_{ob} = 0,25 \cdot 7 + 0,25 \cdot 6 + 0,25 \cdot 8 + 0,25 \cdot 7$	7
	$U_{yc} = 0,25 \cdot 8 + 0,25 \cdot 7 + 0,25 \cdot 8 + 0,25 \cdot 5$	7
Показатели уровня интеграции подсистем с показателями интеграции видов деятельности	$U_{cy} = 0,5 \cdot 6,3 + 0,5 \cdot 0,5 \cdot 6,8$	4,9
	$U_{oy} = 1/3 \cdot 0,4 \cdot 7 + 1/3 \cdot 6,3 + 1/3 \cdot 0,6 \cdot 7$	4,4
Обобщенный показатель уровня интеграции системных элементов в ОЭС «предприятие»	$U_n = 0,5 \cdot 0,5 \cdot 4,9 + 0,5 \cdot 4,4$	3,4

Исходя из результатов, представленных в табл. 4, следует, что значение обобщенного показателя уровня интеграции системных элементов в ОЭС «предприятие» (3,4 балла) относится к критериальному диапазону крайне низких значений при функционировании ОЭС.

Для системно непротиворечивого определения перечня элементов, требующих первоочередного повышения уровня интеграции системных элементов был построен графический профиль состояния существующей интеграции свойств системных элементов в каждом из общесистемных видов деятельности (рис. 3). Графический профиль был построен с помощью прикладной программы Microsoft Excel, используя оценочные значения состояния элементов (см. табл. 2).

Из графического профиля видно, что средний уровень интеграции системных элементов равен 6,7 балла. Для элементов, значения уровня интеграции которых ниже среднего, на первом этапе повышения их уровня реализуются системные мероприятия, позволяющие повысить состояние этих элементов до среднего значения.

В рамках планирования повышения системного состояния предприятия его целевой уровень определен

8,5 баллами, достижение которого осуществляется на последующих этапах реализации системных мероприятий. После реализации целевых системных мероприятий строится новый графический профиль, который сравнивается с предыдущим, и по результатам сравнения затем определяются дальнейшие действия:

- 1) разработка и реализация очередных воздействий относительно повышения уровня интеграции элементов до нового целевого среднего значения;
- 2) разработка и реализация новых системных мероприятий, направленных на повышение уровня интеграции элементов относительно достижения целевого значения (8,5 балла).

Целевой уровень интеграции системных элементов для каждой ОЭС «предприятие» выбирается в индивидуальном порядке, учитывая фактическое состояние интеграции системных элементов, стратегическую устремленность на конкурентоспособность предприятия и его ресурсные возможности для достижения выбранного целевого состояния интеграции элементов.



Рис. 3. Графический профиль уровня интеграции свойств системных элементов в каждом из видов деятельности в ОЭС «предприятие»

ВЫВОДЫ

Таким образом, на базе проведенных ранее исследований была разработана системная модель оценивания уровня интеграции свойств системных элементов предприятия. Данная модель является универсальной и адекватной любой реальной ОЭС «предприятие», т. к. разработана и построена с использованием кибернетического метода параметрической идентификации уровня интеграции свойств системных элементов. Модель была апробирована на реальном объекте (базе практике) и подтвердила свою работоспособность и применимость в реальных условиях.

В этой связи возникла конструктивная возможность решения проблемы повышения уровня интеграции системных элементов ОЭС «предприятие» и, как следствие, повышения путём научного управления его системного совершенства как необходимой предпосылки повышения системной конкурентоспособности.

Кроме этого, в работе была предложена шкала оценивания и критериальные диапазоны для проведения экспертного оценивания и формирования оценочных показателей для системных элементов представленных в модели.

При помощи прикладной программы Microsoft Excel был построен графический профиль, позволяющий выработать обоснованные управленческие воздействия по повышению уровня интеграции свойств системных элементов предприятия по каждому виду деятельности. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Кобзев П. М. Определение уровня системного совершенства предприятия на основе иерархической модели оценочных показателей / П. М. Кобзев // Управління розвитком. – ХНЕУ, 2004. – № 1. – С. 31 – 39.
2. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ : учеб. Пособие / Ю. П. Сурмин. – К. : МАУП, 2003. – 368 с.
3. Кобзев П. М. Системный подход к совершенствованию государственного управления и местного самоуправления / П. М. Кобзев // Управління розвитком. – ХНЕУ, 2005. – № 2. – С. 13 – 16.
4. Кобзев П. М. Системный анализ созданных альтернативных иерархий организационно-экономических систем / П. М. Кобзев // Механізм регулювання економіки. – 2009. – С. 24 – 29.
5. Гагарінов О. В. Рівень сприятливості внутрішнього середовища підприємства як фактор підвищення його конкурентоспроможності / О. В. Гагарінов // Управління розвитком. – ХНЕУ, 2013. – № 2 (142). – С. 19 – 21.
6. Гагарінов А. В. Системная иерархическая модель оценивания уровня интеграции системных элементов производственной системы / А. В. Гагарінов, П. М. Кобзев // Матеріали міжнародної науково-теоретичної конференції молодих учених і студентів «Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку виробничої сфери». – У 2-х томах. – Т. 2. – Донецьк : ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», 2012. – С. 51 – 57.
7. Кобзев П. М. Параметрическая идентификация открытости организационно-экономических систем как объекта стратегических изменений / П. М. Кобзев // Економіка розвитку. – ХНЕУ, 2010. – № 3 (55). – С. 72 – 76.

8. Кобзев П. М. Системная модель для оценки внутренней среды предприятия как объекта стратегических изменений / П. М. Кобзев // Економіка розвитку. – ХНЕУ, 2009. – № 3 (51). – С. 54 – 58.

9. Кобзев П. М. Системная модель оценки соответствия структуры предприятия его цели функционирования / П. М. Кобзев // Економіка розвитку. – ХНЕУ, 2008. – С. 85 – 87.

10. Кобзев П. М. Системно-кибернетический подход к стратегическому управлению системным потенциалом предприятия / П. М. Кобзев // Управління розвитком. – ХНЕУ, 2006. – № 7. – С. 101 – 104.

11. Кобзев П. М. Стратегическое управление рыночной трансформацией предприятий на базе системного подхода / П. М. Кобзев // Економіка розвитку. – 2005. – № 1 (33). – С. 93 – 98.

12. Кобзев П. М. Системная модель «белого ящика» для параметрической идентификации производственной системы / П. М. Кобзев, А. А. Котляр // Матеріали міжнародної науково-теоретичної конференції молодих учених і студентів «Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку виробничої сфери». – У 2-х томах. – Т. 2. – Донецьк : ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», 2012. – С. 67 – 71.

13. Котляр А. А. Управління стратегічними змінами потенціалу підприємства на основі методу параметричної ідентифікації / А. А. Котляр // Управління розвитком. – ХНЕУ, 2013. – № 2 (142). – С. 34 – 35.

REFERENCES

Haharinov, O. V. "Riven spriyatlyvosti vnutrishnyoho seredovyscha pidpriemstva iak faktor pidvyshchennia ioho konkurentospromozhnosti" [Level favorable internal environment as a factor in increasing its competitiveness]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 2(142) (2013): 19-21.

Haharynov, A. V., and Kobzev, P. M. "Systemnaia yerarkhycheskaia model otsenyvaniia urovnia yntehratsyy systemnykh elementov proyzvodstvennoi systemy" [The system-level hierarchical model of evaluation of system integration elements of the production system]. *Aktualni problemy ekonomichnoho ta sotsialnoho rozvytku vyrobnychoi sfery*. Donetsk: Donetskyi nationalnyi tekhnichnyi universytet, 2012. 51-57.

Kobzev, P. M. "Systemnyi podkhod k sovershenstvovaniyu hosudarstvennoho upravleniia y mestnoho samoupravleniia" [A systematic approach to improve public administration and local self-government]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 2 (2005): 13-16.

Kobzev, P. M. "Systemnyi analiz sozdannykh alternatyvnykh yerarkhyi orhanyzatsyonno-ekonomycheskykh system" [Systems analysis of alternative hierarchies created by the organizational and economic systems]. *Mekhanizm rehulivannia ekonomiky* (2009): 24-29.

Kobzev, P. M. "Opredeleniye urovnia systemnoho sovershenstva predpriatiia na osnove yerarkhycheskoi modely otsenochnykh pokazatelei" [Determining the level of perfection of the system based on a hierarchical model estimates]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 1 (2004): 31-39.

Kobzev, P. M. "Parametrycheskaia ydentyfikatsiia otkrytosti orhanyzatsyonno-ekonomycheskykh system kak obekta stratezhicheskyyh yzmeneni" [Parametric identification of organizational openness and economic systems as an object of strategic changes]. *Ekonomika rozvytku*, no. 3(55) (2010): 72-76.

Kobzev, P. M. "Systemnaia model dlia otsenky vnutrennei sredy predpriatiia kak obekta stratezhicheskyyh yzmeneni" [Systematic model for the assessment of the internal environment of the enterprise as an object of strategic changes].

[The system model for the assessment of internal environment as an object of strategic changes]. *Ekonomika rozvytku*, no. 3(51) (2009): 54-58.

Kobzev, P. M. "Systemnaia model otsenky sootvetstviya struktury predpriatiya eho tsely funktsionirovaniya" [System model of the conformity assessment company structure its purpose of functioning]. *Ekonomika rozvytku* (2008): 85-87.

Kobzev, P. M. "Systemno-kyberneticheskyi podkhod k stratezhicheskomu upravleniyu systemnym potentsyalom predpriatiya" [Systemic-cybernetic approach to strategic management system potential of the enterprise]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 7 (2006): 101-104.

Kobzev, P. M. "Stratezhicheskoe upravlenye rynochnoi transformatsyi predpriatiya na baze systemnoho pokhoda" [Strategic management of the market transformation of enter-

prises on the basis of systematic campaign]. *Ekonomika rozvytku*, no. 1(33) (2005): 93-98.

Kobzev, P. M., and Kotliar, A. A. "Systemnaia model «belo iashchyka» dlia parametrycheskoi ydentyfikatsyy proyzvodstvennoi systemy" [System model of the "white box" for parametric identification of the production system]. *Aktualni problemy ekonomichnoho ta sotsialnoho rozvytku vyrobnychoi sfery*. Donetsk: Donetskyyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet, 2012. 67-71.

Kotliar, A. A. "Upravlinnia stratehichnymy zminamy potentsialu pidpriemstva na osnovi metodu parametrychnoi identyfikatsii" [Strategic change management capabilities on the basis of parametric identification]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 2(142) (2013): 34-35.

Surmin, Yu. P. *Teoriia sistem i sistemnyy analiz* [Systems theory and systems analysis]. Kyiv: MAUP, 2003.

УДК 338.24

АНАЛІЗ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

КРАМСЬКОЇ Д. Ю., КОЛОТЮК О. І.

УДК 338.24

Крамської Д. Ю., Колотюк О. І. Аналіз інструментарію дослідження інноваційного розвитку підприємства

Застосування якісного інструментарію дослідження інноваційного розвитку підприємства дозволяє сформувати низку методик і методичних рекомендацій щодо формування стратегій інноваційного розвитку та підвищити ефективність роботи виробничих підприємств. Аналіз інструментарію дозволив виділити дві категорії моделей і методів: традиційні та спеціальні економіко-математичні. При виділенні традиційних економіко-математичних моделей був проведений порівняльний аналіз їх переваг і недоліків. Оцінка спеціальних підходів до дослідження інноваційного розвитку підприємств дозволила виділити два типи підходів: підходи до формування простору чинників інноваційного розвитку і підходи до оцінки інноваційного розвитку. Дослідження проаналізованих підходів визначило їх слабкі місця і довело необхідність створення концептуальної схеми інноваційного розвитку, до складу якої увійшли методики і методичні рекомендації з формування стратегій інноваційного розвитку.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інновації, економіко-математичні методи, спеціальні підходи, інноваційний потенціал, концептуальна схема, інструментарій, формування стратегій.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 8.

Крамської Дмитро Юрійович – доцент, кафедра організації виробництва і управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: kramskoy2007@rambler.ru

Колотюк Олена Іванівна – викладач, кафедра організації виробництва і управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: kolotuk@rambler.ru

УДК 338.24

UDC 338.24

Крамской Д. Ю., Колотюк Е. И. Анализ инструментария исследования инновационного развития предприятия

Применение качественного инструментария исследования инновационного развития предприятия позволяет сформировать ряд методик и методических рекомендаций относительно формирования стратегий инновационного развития и повысить эффективность работы производственных предприятий. Анализ инструментария позволил выделить две категории моделей и методов: традиционные и специальные экономико-математические. При выделении традиционных экономико-математических моделей был проведен сравнительный анализ их преимуществ и недостатков. Оценка специальных подходов к исследованию инновационного развития предприятий позволила выделить два типа подходов: подходы к формированию пространства факторов инновационного развития и подходы к оценке инновационного развития. Исследование проанализированных подходов указало на их слабые места и доказало необходимость создания концептуальной схемы инновационного развития, в состав которой вошли методики и методические рекомендации по формированию стратегий инновационного развития.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновации, экономико-математические методы, специальные подходы, инновационный потенциал, концептуальная схема, инструментарий, формирование стратегий.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Библ.:** 8.

Крамской Дмитрий Юрьевич – доцент, кафедра организации производства и управления персоналом, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: kramskoy2007@rambler.ru

Колотюк Елена Ивановна – преподаватель, кафедра организации производства и управления персоналом, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: kolotuk@rambler.ru

Kramskoy D. Yu., Kolotyuk Ye. I. Analysis of Tools of Study of Innovation Development of a Company

Application of quality tools of the study of innovation development of a company allows formation of a number of methods and methodical recommendations with respect to formation of strategies of innovation development and increase effectiveness of operation of production companies. Analysis of the tools allowed specification of two categories of models and methods: traditional and special economic and mathematical ones. When specifying traditional economic and mathematical models, we conducted a comparative analysis of their advantages and disadvantages. Assessment of special approaches to the study of innovation development of companies allowed specification of two types of approaches: approaches to formation of environment of factors of innovation development and approaches to assessment of innovation development. The study of the analysed approaches revealed their weak points and showed a necessity of creation of a conceptual scheme of innovation development, which consists of methods and methodical recommendations on formation of the strategy of innovation development.

Key words: innovation development, innovations, economic and mathematical methods, special approaches, innovation potential, conceptual scheme, tools, formation of strategies.

Pic.: 3. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 8.

Kramskoy Dmitriy Yu. – Associate Professor, Department of the Organization of Production and Personnel Management, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: kramskoy2007@rambler.ru

Kolotyuk Yelena I. – Lecturer, Department of the Organization of Production and Personnel Management, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: kolotuk@rambler.ru

[The system model for the assessment of internal environment as an object of strategic changes]. *Ekonomika rozvytku*, no. 3(51) (2009): 54-58.

Kobzev, P. M. "Systemnaia model otsenky sootvetstviya struktury predpriatiya eho tsely funktsionirovaniya" [System model of the conformity assessment company structure its purpose of functioning]. *Ekonomika rozvytku* (2008): 85-87.

Kobzev, P. M. "Systemno-kyberneticheskyi podkhod k stratezhicheskomu upravleniyu systemnym potentsyalom predpriatiya" [Systemic-cybernetic approach to strategic management system potential of the enterprise]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 7 (2006): 101-104.

Kobzev, P. M. "Stratezhicheskoe upravlenye rynochnoi transformatsyi predpriatiya na baze systemnoho pokhoda" [Strategic management of the market transformation of enter-

prises on the basis of systematic campaign]. *Ekonomika rozvytku*, no. 1(33) (2005): 93-98.

Kobzev, P. M., and Kotliar, A. A. "Systemnaia model «belo iashchyka» dlia parametrycheskoi ydentyfikatsyy proyzvodstvennoi systemy" [System model of the "white box" for parametric identification of the production system]. *Aktualni problemy ekonomichnoho ta sotsialnoho rozvytku vyrobnychoi sfery*. Donetsk: Donetskyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet, 2012. 67-71.

Kotliar, A. A. "Upravlinnia stratehichnymy zminamy potentsialu pidpriemstva na osnovi metodu parametrychnoi identyfikatsii" [Strategic change management capabilities on the basis of parametric identification]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 2(142) (2013): 34-35.

Surmin, Yu. P. *Teoriia sistem i sistemnyy analiz* [Systems theory and systems analysis]. Kyiv: MAUP, 2003.

УДК 338.24

АНАЛІЗ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

КРАМСЬКОЇ Д. Ю., КОЛОТЮК О. І.

УДК 338.24

Крамської Д. Ю., Колотюк О. І. Аналіз інструментарію дослідження інноваційного розвитку підприємства

Застосування якісного інструментарію дослідження інноваційного розвитку підприємства дозволяє сформувати низку методик і методичних рекомендацій щодо формування стратегій інноваційного розвитку та підвищити ефективність роботи виробничих підприємств. Аналіз інструментарію дозволив виділити дві категорії моделей і методів: традиційні та спеціальні економіко-математичні. При виділенні традиційних економіко-математичних моделей був проведений порівняльний аналіз їх переваг і недоліків. Оцінка спеціальних підходів до дослідження інноваційного розвитку підприємств дозволила виділити два типи підходів: підходи до формування простору чинників інноваційного розвитку і підходи до оцінки інноваційного розвитку. Дослідження проаналізованих підходів визначило їх слабкі місця і довело необхідність створення концептуальної схеми інноваційного розвитку, до складу якої увійшли методики і методичні рекомендації з формування стратегій інноваційного розвитку.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інновації, економіко-математичні методи, спеціальні підходи, інноваційний потенціал, концептуальна схема, інструментарій, формування стратегій.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 8.

Крамської Дмитро Юрійович – доцент, кафедра організації виробництва і управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: kramskoy2007@rambler.ru

Колотюк Олена Іванівна – викладач, кафедра організації виробництва і управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: kolotuk@rambler.ru

УДК 338.24

UDC 338.24

Крамской Д. Ю., Колотюк Е. И. Анализ инструментария исследования инновационного развития предприятия

Применение качественного инструментария исследования инновационного развития предприятия позволяет сформировать ряд методик и методических рекомендаций относительно формирования стратегий инновационного развития и повысить эффективность работы производственных предприятий. Анализ инструментария позволил выделить две категории моделей и методов: традиционные и специальные экономико-математические. При выделении традиционных экономико-математических моделей был проведен сравнительный анализ их преимуществ и недостатков. Оценка специальных подходов к исследованию инновационного развития предприятий позволила выделить два типа подходов: подходы к формированию пространства факторов инновационного развития и подходы к оценке инновационного развития. Исследование проанализированных подходов указало на их слабые места и доказало необходимость создания концептуальной схемы инновационного развития, в состав которой вошли методики и методические рекомендации по формированию стратегий инновационного развития.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновации, экономико математические методы, специальные подходы, инновационный потенциал, концептуальная схема, инструментарий, формирование стратегий.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Библ.:** 8.

Крамской Дмитрий Юрьевич – доцент, кафедра организации производства и управления персоналом, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: kramskoy2007@rambler.ru

Колотюк Елена Ивановна – преподаватель, кафедра организации производства и управления персоналом, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: kolotuk@rambler.ru

Kramskoy D. Yu., Kolotyuk Ye. I. Analysis of Tools of Study of Innovation Development of a Company

Application of quality tools of the study of innovation development of a company allows formation of a number of methods and methodical recommendations with respect to formation of strategies of innovation development and increase effectiveness of operation of production companies. Analysis of the tools allowed specification of two categories of models and methods: traditional and special economic and mathematical ones. When specifying traditional economic and mathematical models, we conducted a comparative analysis of their advantages and disadvantages. Assessment of special approaches to the study of innovation development of companies allowed specification of two types of approaches: approaches to formation of environment of factors of innovation development and approaches to assessment of innovation development. The study of the analysed approaches revealed their weak points and showed a necessity of creation of a conceptual scheme of innovation development, which consists of methods and methodical recommendations on formation of the strategy of innovation development.

Key words: innovation development, innovations, economic and mathematical methods, special approaches, innovation potential, conceptual scheme, tools, formation of strategies.

Pic.: 3. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 8.

Kramskoy Dmitriy Yu. – Associate Professor, Department of the Organization of Production and Personnel Management, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: kramskoy2007@rambler.ru

Kolotyuk Yelena I. – Lecturer, Department of the Organization of Production and Personnel Management, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: kolotuk@rambler.ru

Дослідження інноваційного розвитку підприємств є попереднім кроком для управління ним. Управління інноваційним розвитком підприємства здійснюється за рахунок формування і реалізації стратегії інноваційного розвитку. Інструментарієм для дослідження поняття інноваційний розвиток служать різного роду моделі та методи.

Питання дослідження інноваційного розвитку завжди знаходилась у центрі уваги провідних фахівців, зокрема, таких як Г. Г. Азгад'ядов, Д. М. Гвішіані, О. В. Гугелев, П. Н. Завлін, А. К. Казанцев, М. І. Лапін, О. О. Лапко, Л. Е. Мінделі, Ю. П. Морозов, А. І. Пригожин, А. Б. Титов, Р. А. Фатхутдінов, Х. Хершген, М. Хучек, Й. Шумпетер та ін.

З метою вдосконалення інструментарію дослідження інноваційного розвитку необхідно проаналізувати традиційні та спеціальні економіко-математичні методи та моделі.

Вивчення літературних джерел, присвячених проблематиці оцінки інноваційного розвитку, дозволило виділити дві групи економіко-математичних методів, які будуть служити у нашій роботі інструментарієм для його оцінки. Отже, беручи до уваги всі вищерозглянуті параметри оцінки, говоримо про стандартні (традиційні) та специфічні (спеціальні) методи оцінки інноваційного розвитку.

Розглянемо позитивні та негативні моменти застосування методів кожної групи при дослідженні інноваційного розвитку машинобудівних підприємств.

Стандартний інструментарій дослідження інноваційного розвитку показано на *рис. 1*.

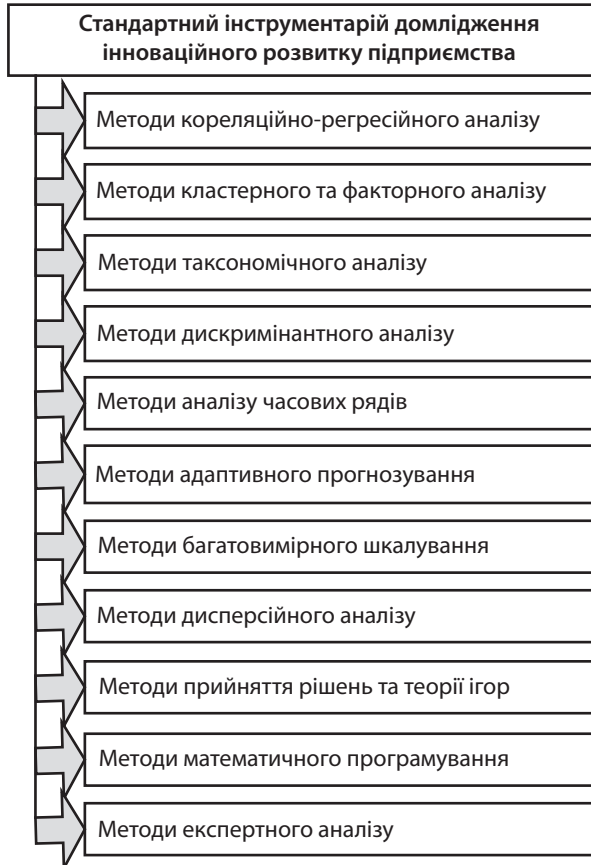


Рис. 1. Стандартний інструментарій економіко-математичного дослідження інноваційного розвитку

Кожен із традиційних економіко-математичних методів має свої переваги та недоліки, порівняльний аналіз яких зроблено в *табл. 1*. Детальне вивчення даних таблиці дозволяє висунути припущення, що для більш якісного дослідження інноваційного розвитку доцільно використовувати не окремо взятий математичний інструментарій, а методи і моделі у комплексі, що дасть синергетичний ефект.

Описуючи спеціальні підходи до дослідження інноваційного розвитку, слід зауважити, що вони можуть бути двох видів: підходи до вибору показників інноваційного розвитку і підходи до безпосередньої оцінки інноваційного розвитку (*рис. 2*).

Підходи до вибору показників інноваційного розвитку. Найбільш поширеним вважається підхід Державного комітету статистики України. Цей підхід включає низку показників інноваційних витрат, що відбивають структуру, науково-технічний рівень робіт, структуру інноваційної продукції, прибутки від реалізації інноваційної продукції та її частки у загальних прибутках підприємств; обсяги реалізації інноваційної продукції на зовнішньому і внутрішньому ринках.

В. М. Гунін разом із колективом авторів у своїй роботі пропонує досліджувати інноваційний розвиток за кількома блоками, кожен з яких має певну функціональну спрямованість і містить ряд показників. Це такі блоки, як: продуктовий (проектний) блок; функціональний блок (блок виробничих функцій і ділових процесів); ресурсний блок; організаційний блок; блок управління.

В. М. Аньшин [1, 2] розглядає інноваційний розвиток з позицій «Перспективи – структура – можливості». Причому в поняття перспективи ним вкладається перспективна потреба підприємства в науково-технічних розробках, перспективи підприємства у прискоренні науково-технічного розвитку, перспективи щодо становища підприємства на ринку. Під структурою В. М. Аньшин розуміє динамічну структуру витрат на перспективну орієнтацію НДДКР й інноваційну структуру трудового потенціалу, а під можливістю розглядає відповідність інноваційних можливостей та інноваційних потреб підприємства.

Розробкою підходів до оцінки інноваційного розвитку займалися Й. М. Петрович, Г. В. Рачинська, В. М. Аньшин [1, 2] П. Н. Завлін, О. А. Іпатов, А. С. Кулагін, О. В. Васильєв, Л. І. Нейкова [4]. В. М. Гриньова, А. В. Гриньов, Д. М. Черванов [5] та ін. Розглянемо основні з них.

Так, Й. М. Петрович і Г. В. Рачинська [3] розглядають інноваційний розвиток як показник ефективності використання капіталу і пропонують розраховувати його за такою формулою:

$$I_p = \frac{(\Delta C + \Delta \Pi) \cdot T_i}{Z_{HB} \cdot I_p}, \quad (1)$$

де I_p – показник інноваційного розвитку; ΔC – річна економія від зниження собівартості в результаті використання нововведень у виробництві продукції; $\Delta \Pi$ – річний приріст прибутку від різниці цін між новою продукцією з кращими якісними показниками і старою продукцією; T_i – тривалість використання або виробництва нововведень в i -м році; Z_{HB} – витрати на виробництво інновацій; I_p – тривалість календарного року.

Переваги та недоліки стандартних економіко-математичних методів

Метод	Переваги	Недоліки
Експертний аналіз	1) можливість дослідження слабоформалізованих завдань	1) результат дуже сильно залежить від компетентності експертів
Кореляційно-регресійний аналіз	1) значна сфера застосування; 2) більш якісний опис впливу одних чинників на інші	1) неможливість формування одного показника, який відображає інноваційний розвиток
Кластерний аналіз	1) можливість дослідження окремих груп замість безлічі показників; 2) можливість побудови інтервалів для кожного кластера	1) неоднозначність в економічній інтерпретації кластерів
Таксономічний аналіз	1) зменшення означального простору до одного або декількох агрегованих показників	1) втрата якостей окремими показників при їх об'єднанні
Факторний аналіз	1) зменшення простору ознак; 2) можливість визначення ступеня впливу окремих чинників на загальні	1) труднощі при економічній інтерпретації агрегованих чинників
Методи аналізу тимчасових рядів	1) універсальність методів	1) необхідність наявності великого обсягу інформації
Методи адаптивного прогнозування	1) можливість роботи з короткими обсягами даних; 2) можливість налаштування моделі	1) суб'єктивізм у виборі параметра адаптації
Методи багатовимірного шкалування	1) можливість наочного подання за різними шкалами	1) розробка критеріїв формування шкал для економічних об'єктів
Методи дисперсійного аналізу	1) простота в застосуванні	1) обмеженість у використанні
Методи ухвалення рішень і теорії ігор	1) якісне порівняння альтернатив при ухваленні управлінських рішень	1) робота з обмеженими масивами інформації
Методи математичного програмування	1) якісне вирішення певного класу завдань	1) обмеженість у використанні

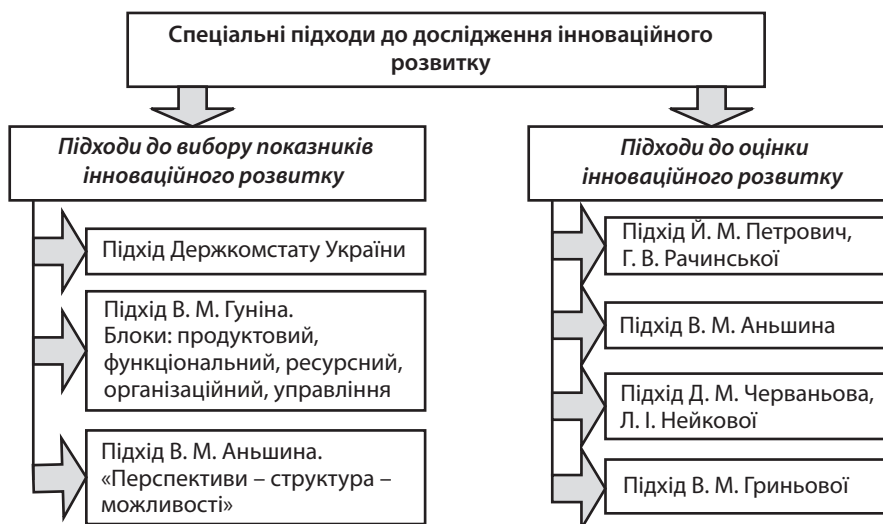


Рис. 2. Спеціальні підходи до дослідження інноваційного розвитку

Однак недоліком проаналізованого підходу є те, що ефективність капіталу від упровадження інновацій не завжди точно показує інноваційний розвиток підприємства, який, на наш погляд, є значно ширшим поняттям.

Підхід В. М. Аньшина [1, 2] заснований на розрахунку шести збільшених груп показників та їх згортанні до єдиного показника інноваційного розвитку: групи

знарядь праці, групи матеріальних ресурсів, групи кадрового забезпечення, групи технологій, групи НДДКР, групи реалізації продукції. Кожна з цих груп містить у собі кілька показників, які представляють інноваційний розвиток в межах конкретної групи з різних боків.

Усі групи об'єднуються в загальний показник інноваційного розвитку за такою формулою:

$$\begin{aligned}
 \text{ІП} = & \frac{Ч_{\phi}}{Ч_n} \cdot K_{\phi} + \frac{З_{np}}{B_{np}} \cdot K_{з.нр.} + \frac{З_{mex}}{B_{mex}} \cdot K_{mex} + \\
 & + \frac{C_{уст.ф.}}{C_{уст.н}} \cdot K_{уст.} + \frac{(B_n + B_{\phi})^{\phi}}{(B_n + B_{\phi})^H} \cdot K_{вит} + \\
 & + \frac{B_{ор.стр.ф.}}{B_{ор.стр.н}} \cdot K_{ор.стр.}
 \end{aligned} \quad (2)$$

де $Ч_{\phi}$, $Ч_n$ – кількість працівників, зайнятих у фундаментальних і прикладних дослідженнях фактично і за нормативами; $З_{np}$, B_{np} – готовий до впровадження обсяг НДДКР, призначений для заміни вилученої з виробництва продукції, та обсяг вибування застарілої продукції відповідно; $З_{mex}$, B_{mex} – готовий до впровадження обсяг наукових розробок, призначений для заміни технологій, що вибувають, і обсяг вибування технологій відповідно; $C_{уст.ф.}$, $C_{уст.н}$ – питома вага вартості устаткування дослідного виробництва в сукупній вартості устаткування фактично і за нормативом; $(B_n + B_{\phi})^{\phi}$, $(B_n + B_{\phi})^H$ – відношення витрат на проведення фундаментальних і прикладних робіт фактично і за нормативом; $З_{ор.стр.ф.}$, $З_{ор.стр.н}$ – витрати на реорганізацію структури управління у зв'язку з реалізацією інноваційного проекту фактично і за нормативом; K_{ϕ} , $K_{з.нр.}$, K_{mex} , $K_{уст.}$, $K_{вит}$, $K_{ор.стр.}$ – коефіцієнти ваги при відповідних локальних показниках інноваційного розвитку.

Слід зазначити, що цей підхід дозволяє розглянути інноваційний розвиток з усіх позицій та з урахуванням значної кількості чинників. Проте, це є одночасно і його основним недоліком, оскільки робить метод В. М. Аньшина досить громіздким. Крім того, як його недоліки ми визначаємо труднощі при визначенні еталонних значень і показників та визначенні коефіцієнтів ваги (залежно від різних ваг результати можуть бути діаметрально протилежними), що також ускладнює весь процес дослідження.

У підході Л. І. Нейкової та Д. М. Черваньова [4, 5] виокремлено чотири чинники впливу на інноваційний розвиток підприємства: інноваційний потенціал підприємства, рівень використання конкурентних переваг, рівень використання ресурсів, а також рентабельність виробничої та інноваційної діяльності. Усі названі

чинники поєднуються в одному чиннику інноваційного розвитку підприємства з різними коефіцієнтами ваги. Серед переваг даного підходу визначаємо можливість обліку інноваційного потенціалу підприємства. До недоліків відносимо, по-перше, неоднозначність у визначенні інноваційного потенціалу і методів його розрахунку, по-друге, відсутність чітких рекомендацій при визначенні коефіцієнтів ваги та їх обґрунтованості.

Стисла характеристика переваг і недоліків розглянутих підходів подана в порівняльній табл. 2.

Проведений аналіз існуючих методів і підходів до дослідження інноваційного розвитку показав, що у більшості підходів це поняття розглядається як сукупність певних показників, які можуть бути об'єднані в окремі групи. При цьому виникають труднощі при оцінці груп цих показників та їх поєднанні в один показник. Тому доцільним у дослідженні є створення концептуальної схеми інноваційного розвитку підприємства, яка містила б низку методик і методичних рекомендацій щодо формування стратегій інноваційного розвитку, яка представлена на рис. 3.

ВИСНОВКИ

Аналіз інструментарію дослідження інноваційного розвитку підприємства дозволив виділити дві категорії моделей і методів: традиційні та спеціальні економіко-математичні. Також було зроблено порівняльний аналіз переваг і недоліків традиційних економіко-математичних моделей, що дозволяє більш якісно сформулювати інструментарій. Аналіз спеціальних підходів до дослідження інноваційного розвитку підприємств дозволив виділити два типи підходів: підходи до формування простору чинників інноваційного розвитку і підходи до оцінки інноваційного розвитку. На основі дослідження створено концептуальну схему інноваційного розвитку підприємства, яка містить низку методик і методичних рекомендацій щодо формування стратегій інноваційного розвитку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Аньшин В. М. Инновации и рынок: стратегия, управление, эффективность / В. М. Аньшин.– М. : Наука, 1992. – 74 с.

Таблиця 2

Переваги та недоліки спеціальних підходів до оцінки інноваційного розвитку підприємства

Розробники підходу	Переваги	Недоліки
Й. М. Петрович, Г. В. Рачинська	1) оцінює економічну ефективність від інновацій	1) інноваційний розвиток є більш загальним показником, ніж ефективність використання капіталу в інноваціях
В. М. Аньшин	1) облік значної кількості чинників; 2) оцінка інноваційної діяльності підприємства з різних боків	1) велика кількість чинників призводить до труднощів у описі та розрахунках; 2) неможливість чіткого визначення еталонних оцінок показників; 3) суб'єктивізм при визначенні коефіцієнтів ваги
Л. І. Нейкова, Д. М. Черваньов	1) облік інноваційного потенціалу	1) неоднозначність у визначенні інноваційного потенціалу та методів його розрахунку; 2) відсутність чітких рекомендацій при визначенні коефіцієнтів ваги та їх обґрунтованості



Рис. 3. Концептуальна схема інноваційного розвитку

2. **Аншин В. М.** Инновационная стратегия в условиях рыночной экономики / В. М. Аншин // Аналитический обзор. Серия «Научно-технический прогресс, экономика и управление». – М., 1993. – Вып. 41. – С. 43 – 49.

3. **Петрович И. М.** / И. М. Петрович, Г. В. Рачинська // Вісник Держ. ун-ту «Львівська політехніка». – 1999. – № 363. – С. 49 – 55.

4. **Нейкова Л. И.** Финансовые рычаги и стимулы технического развития промышленного комплекса Украины / Л. И. Нейкова. – Одесса : ОЦНТ и ЭИ, 1995. – 235 с.

5. **Черваньов Д. М.** Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д. М. Черваньов, Л. І. Нейкова. – К. : Т-во «Знання», КОО, 1999. – 514 с.

6. **Завлин П. Н.** Инновационная деятельность в условиях рынка / П. Н. Завлин, А. А. Ипатов, А. С. Кулагин. – СПб.: Наука, 1994. – 337 с.

7. **Завлин П. Н.** Оценка эффективности инноваций / П. Н. Завлин, А. В. Васильев. – СПб.: Питер, 1998. – 215 с.

8. **Гриньова В. М.** Проблеми розвитку промислових підприємств / В. М. Гриньова, А. В. Гриньов // Інновації: проблеми науки і практики: монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – С. 203 – 224.

REFERENCES

Anshin, V. M. *Innovatsii i rynek: strategii, upravlenie, effektivnost* [Innovation and market: strategy, management, efficiency]. Moscow: Nauka, 1992.

Anshin, V. M. "Innovatsionnaia strategiiia v usloviakh rynochnoy ekonomiki" [The innovation strategy in a market economy]. *Analiticheskiy obzor*, no. 41 (1993): 43-49.

Chervanyov, D. M., and Neikova, L. I. *Menedzhment innovatsiino-investytsiinoho rozvytku pidpriemstv Ukrainy* [Management of innovation and investment development companies in Ukraine]. Kyiv: Znannia; KOO, 1999.

Hrynyova, V. M., and Hrynyov, A. V. "Problemy rozvytku promyslovykh pidpriemstv" [Problems of industrial enterprises]. In *Innovatsii: problemy nauky i praktyky*, 203-224. Kharkiv: INZhEK, 2006.

Neykova, L. I. *Finansovye rychagi i stimulyi tekhnicheskogo razvitiia promyshlennogo kompleksa Ukrainy* [Financial leverage and incentives technical development of the industrial complex of Ukraine]. Odessa: OTsNT i EI, 1995.

Petrovych, Y. M., and Rachynska, H. V. *Visnyk Derzh. un-tu «Lvivska politekhnika»*, no. 363 (1999): 49-55.

Zavlin, P. N., and Vasilev, A. V. *Otsenka effektivnosti innovatsiy* [Evaluating the effectiveness of innovation]. Spb.: Piter, 1998.

Zavlin, P. N., Ipatov, A. A., and Kulagin, A. S. *Innovatsionnaia deiatelnost v usloviakh rynka* [Innovation activity in the market]. St. Petersburg: Nauka, 1994.

УДК 336.6

УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ

КРИВОРУЧКІНА О. В.

УДК 336.6

Криворучкіна О. В. Управління продуктивністю підприємства на засадах ресурсозбереження

У статті акцентовано увагу на пріоритетності зростання продуктивності природних ресурсів, оскільки вони є головним обмежуючим фактором виробничих систем. Зазначено, що забезпечення позитивної траєкторії розвитку підприємств може бути досягнуто за рахунок не формального зменшення застосованих природних ресурсів, а їх комплексного використання. Систематизовано концептуальні підходи до управління ресурсозбереженням. Представлено логіку формування результатів зростання продуктивності природних ресурсів. Визначено основні принципи їх формування та ефективного використання. Доведено, що впровадження ресурсозберігаючого типу виробництва дозволяє отримати синергію еколого-економічних результатів. Обґрунтовано визначальну роль стратегічних ресурсів у розробленні та реалізації заходів щодо ефективного використання ресурсів підприємства в цілому та природних зокрема. Запропоновано оцінювати результативність діяльності суб'єктів господарювання крізь призму внутрішньої продуктивності, що трактується як здатність підприємства до генерування і акумулювання інтелектуальних, інформаційних, організаційних продуктів за певний проміжок часу, які набувають статусу стратегічних ресурсів і створюють передумови для реалізації пріоритетних напрямів розвитку компанії в контексті реалізації ресурсозберігаючого типу виробництва.

Ключові слова: продуктивність підприємства, ресурсозбереження, комплексне використання сировини, стратегічні ресурси, еколого-економічна ефективність.

Рис.: 1. **Бібл.:** 12.

Криворучкіна Олена Володимирівна – кандидат геологічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)
E-mail: elena.k1810@mail.ru

УДК 336.6

Криворучкіна Е. В. Управление производительностью предприятия на основе ресурсосбережения

В статье акцентировано внимание на приоритетности роста производительности природных ресурсов, поскольку они являются главным ограничивающим фактором производственных систем. Указано, что обеспечение положительной траектории развития предприятий может быть достигнуто за счет не формального уменьшения применяемых природных ресурсов, а их комплексного использования. Систематизированы концептуальные подходы к управлению ресурсосбережением. Представлена логика формирования результатов увеличения производительности природных ресурсов. Определены основные принципы их формирования и использования. Доказано, что внедрение ресурсосберегающего типа производства позволяет получить синергию эколого-экономических результатов. Обоснована определяющая роль стратегических ресурсов в разработке и реализации мероприятий по эффективному использованию ресурсов предприятия в целом и природных в частности. Предложено оценивать результативность деятельности субъектов хозяйствования через призму внутренней производительности, что трактуется как способность предприятия к генерированию и аккумуляции интеллектуальных, информационных, организационных продуктов за определенный промежуток времени, которые приобретают статус стратегических ресурсов и создают предпосылки для реализации приоритетных направлений развития компании в контексте реализации ресурсосберегающего типа производства.

Ключевые слова: производительность предприятия, ресурсосбережение, комплексное использование сырья, стратегические ресурсы, эколого-экономическая эффективность.

Рис.: 1. **Библ.:** 12.

Криворучкіна Елена Владимировна – кандидат геологических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятий, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)
E-mail: elena.k1810@mail.ru

UDC 336.6

Krivoruchkina Ye. V. Managing Company Productiveness on the Basis of Resource Saving

The article emphasises priority of growth of productivity of natural resources since they are main limiting factors of production systems. It states that ensuring positive trajectory of development of companies could be achieved by means of not formal reduction of the used natural resources but their complex use. It systemises conceptual approaches to management of resource saving. It presents the logic of formation of results of increase of productivity of natural resources. It identifies main principles of their formation and use. It proves that introduction of the resource saving type of production allows obtaining synergy of ecologic and economic results. It justifies the determining role of strategic resources in development and realisation of measures on effective use of resources of a company in general and natural ones in particular. It offers to assess effectiveness of activity of economic subjects through the prism of internal productivity, which is interpreted as company's capacity to generate and accumulate intellectual, information and organisational products for a certain period of time, which acquire the status of strategic resources and create prerequisites for realisation of priority directions of company development in the context of realisation of resource saving type of production.

Key words: productiveness of a company, resource saving, complex use of raw materials, strategic resources, ecologic and economic effectiveness.

Pic.: 1. **Bibl.:** 12.

Krivoruchkina Yelena V. – Candidate of Science (Geology), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economy of Enterprises, Kyiv National Economic University named after V. Ghetman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)
E-mail: elena.k1810@mail.ru

6. **Завлин П. Н.** Инновационная деятельность в условиях рынка / П. Н. Завлин, А. А. Ипатов, А. С. Кулагин. – СПб.: Наука, 1994. – 337 с.

7. **Завлин П. Н.** Оценка эффективности инноваций / П. Н. Завлин, А. В. Васильев. – СПб.: Питер, 1998. – 215 с.

8. **Гриньова В. М.** Проблеми розвитку промислових підприємств / В. М. Гриньова, А. В. Гриньов // Інновації: проблеми науки і практики: монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – С. 203 – 224.

REFERENCES

Anshin, V. M. *Innovatsii i rynek: strategii, upravlenie, effektivnost* [Innovation and market: strategy, management, efficiency]. Moscow: Nauka, 1992.

Anshin, V. M. "Innovatsionnaia strategiiia v usloviakh rynochnoy ekonomiki" [The innovation strategy in a market economy]. *Analiticheskiy obzor*, no. 41 (1993): 43-49.

Chervanyov, D. M., and Neikova, L. I. *Menedzhment innovatsiino-investytsiinoho rozvytku pidpriemstv Ukrainy* [Management of innovation and investment development companies in Ukraine]. Kyiv: Znannia; KOO, 1999.

Hrynyova, V. M., and Hrynyov, A. V. "Problemy rozvytku promyslovykh pidpriemstv" [Problems of industrial enterprises]. In *Innovatsii: problemy nauky i praktyky*, 203-224. Kharkiv: INZhEK, 2006.

Neykova, L. I. *Finansovye rychagi i stimulyi tekhnicheskogo razvitiia promyshlennogo kompleksa Ukrainy* [Financial leverage and incentives technical development of the industrial complex of Ukraine]. Odessa: OTsNT i EI, 1995.

Petrovych, Y. M., and Rachynska, H. V. *Visnyk Derzh. un-tu «Lvivska politekhnika»*, no. 363 (1999): 49-55.

Zavlin, P. N., and Vasilev, A. V. *Otsenka effektivnosti innovatsiy* [Evaluating the effectiveness of innovation]. Spb.: Piter, 1998.

Zavlin, P. N., Ipatov, A. A., and Kulagin, A. S. *Innovatsionnaia deiatelnost v usloviakh rynka* [Innovation activity in the market]. St. Petersburg: Nauka, 1994.

УДК 336.6

УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ

КРИВОРУЧКІНА О. В.

УДК 336.6

Криворучкіна О. В. Управління продуктивністю підприємства на засадах ресурсозбереження

У статті акцентовано увагу на пріоритетності зростання продуктивності природних ресурсів, оскільки вони є головним обмежуючим фактором виробничих систем. Зазначено, що забезпечення позитивної траєкторії розвитку підприємств може бути досягнуто за рахунок не формального зменшення застосованих природних ресурсів, а їх комплексного використання. Систематизовано концептуальні підходи до управління ресурсозбереженням. Представлено логіку формування результатів зростання продуктивності природних ресурсів. Визначено основні принципи їх формування та ефективного використання. Доведено, що впровадження ресурсозберігаючого типу виробництва дозволяє отримати синергію еколого-економічних результатів. Обґрунтовано визначальну роль стратегічних ресурсів у розробленні та реалізації заходів щодо ефективного використання ресурсів підприємства в цілому та природних зокрема. Запропоновано оцінювати результативність діяльності суб'єктів господарювання крізь призму внутрішньої продуктивності, що трактується як здатність підприємства до генерування і акумулювання інтелектуальних, інформаційних, організаційних продуктів за певний проміжок часу, які набувають статусу стратегічних ресурсів і створюють передумови для реалізації пріоритетних напрямів розвитку компанії в контексті реалізації ресурсозберігаючого типу виробництва.

Ключові слова: продуктивність підприємства, ресурсозбереження, комплексне використання сировини, стратегічні ресурси, еколого-економічна ефективність.

Рис.: 1. **Бібл.:** 12.

Криворучкіна Олена Володимирівна – кандидат геологічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)
E-mail: elena.k1810@mail.ru

УДК 336.6

Криворучкіна Е. В. Управление производительностью предприятия на основе ресурсосбережения

В статье акцентировано внимание на приоритетности роста производительности природных ресурсов, поскольку они являются главным ограничивающим фактором производственных систем. Указано, что обеспечение положительной траектории развития предприятий может быть достигнуто за счет не формального уменьшения применяемых природных ресурсов, а их комплексного использования. Систематизированы концептуальные подходы к управлению ресурсосбережением. Представлена логика формирования результатов увеличения производительности природных ресурсов. Определены основные принципы их формирования и использования. Доказано, что внедрение ресурсосберегающего типа производства позволяет получить синергию эколого-экономических результатов. Обоснована определяющая роль стратегических ресурсов в разработке и реализации мероприятий по эффективному использованию ресурсов предприятия в целом и природных в частности. Предложено оценивать результативность деятельности субъектов хозяйствования через призму внутренней производительности, что трактуется как способность предприятия к генерированию и аккумуляции интеллектуальных, информационных, организационных продуктов за определенный промежуток времени, которые приобретают статус стратегических ресурсов и создают предпосылки для реализации приоритетных направлений развития компании в контексте реализации ресурсосберегающего типа производства.

Ключевые слова: производительность предприятия, ресурсосбережение, комплексное использование сырья, стратегические ресурсы, эколого-экономическая эффективность.

Рис.: 1. **Библ.:** 12.

Криворучкіна Елена Владимировна – кандидат геологических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятий, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)
E-mail: elena.k1810@mail.ru

UDC 336.6

Krivoruchkina Ye. V. Managing Company Productiveness on the Basis of Resource Saving

The article emphasises priority of growth of productivity of natural resources since they are main limiting factors of production systems. It states that ensuring positive trajectory of development of companies could be achieved by means of not formal reduction of the used natural resources but their complex use. It systemises conceptual approaches to management of resource saving. It presents the logic of formation of results of increase of productivity of natural resources. It identifies main principles of their formation and use. It proves that introduction of the resource saving type of production allows obtaining synergy of ecologic and economic results. It justifies the determining role of strategic resources in development and realisation of measures on effective use of resources of a company in general and natural ones in particular. It offers to assess effectiveness of activity of economic subjects through the prism of internal productivity, which is interpreted as company's capacity to generate and accumulate intellectual, information and organisational products for a certain period of time, which acquire the status of strategic resources and create prerequisites for realisation of priority directions of company development in the context of realisation of resource saving type of production.

Key words: productiveness of a company, resource saving, complex use of raw materials, strategic resources, ecologic and economic effectiveness.

Pic.: 1. **Bibl.:** 12.

Krivoruchkina Yelena V. – Candidate of Science (Geology), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economy of Enterprises, Kyiv National Economic University named after V. Ghetman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)
E-mail: elena.k1810@mail.ru

У сучасних умовах поступового виснаження природних ресурсів саме природний капітал стає головним обмежуючим фактором виробничих систем. Домінуюча тенденція перевищення темпів використання природних ресурсів над темпами зростання обсягів виробництва зумовлюють виключну увагу до необхідності підвищення продуктивності природних ресурсів у вирішенні екологічних проблем і проблем раціонального використання мінерально-сировинної бази країн. Створений в Україні ресурсний потенціал, його унікальність, масштаби освоєння, відповідна інфраструктура об'єктивно зумовлюють в довгостроковій перспективі збереження значної частки мінерально-сировинного комплексу в суспільному виробництві. Неefективність техніко-економічного механізму користування надрами призводить до великих втрат корисних копалин, що зумовлює об'єктивну необхідність формування концептуально нових підходів до раціонального використання природних ресурсів.

Теоретико-методичні засади вирішення економічних проблем функціонування промислових підприємств в аспекті ресурсозбереження висвітлені в роботах М. Беседи, А. Богатирьова, І. Бистрякова, А. Варави, Б. Данилишина, С. Дорогунцова, М. Коржнева, Д. Липницького, В. Міщенко, В. Нусінова, А. Оксанич, А. О कोरोкової, О. Паламарчука, С. Половнікової, А. Турила, М. Хижняка, В. Шестопалова, Є. Яковлева та інших. Але ряд притань зазначеної проблеми в її теоретико-методичному та прикладному аспектах залишаються недостатньо визначеними та дискусійними. Більшість праць спрямована на регіональний та галузевий аспекти досліджуваної проблематики, що зумовлює необхідність поглиблення концептуальних засад підвищення ефективності використання ресурсів.

Продуктивність природних ресурсів у дослідженні продуктивності має фрагментарний характер, незважаючи на їх значний внесок у формування собівартості та обмежуючі фактори, пов'язані з їх вичерпністю. У контексті ефективного використання природних ресурсів як фактора зростання продуктивності підприємства варто відзначити доповідь Римського клубу «Фактор чотири. Витрат – половина, віддача – подвійна» [1], в якій саме ресурсозбереження визнано методом вирішення соціально-економічних та екологічних проблем.

Управління продуктивністю підприємства передбачає реалізацію альтернативних підходів: 1) збільшення обсягу реалізованої продукції при незмінному обсязі витрачених ресурсів; 2) зменшення витрат ресурсів при незмінному обсязі реалізованої продукції; 3) забезпечення умов випереджаючого зростання обсягів реалізованої продукції над темпами зростання витрат ресурсів. Практична реалізація кожного підходу може бути забезпечена за рахунок збільшення обсягів виробництва з одиниці природного ресурсу. В умовах платності природокористування зменшення витрат природних ресурсів оптимізує фінансові витрати, що продукує мультиплікативний ефект підвищення ефективності виробництва. Однак сучасна теоретико-методологічна база дослідження сукупної продуктивності ресурсів гальмує комплексну діагностику ланцюга «пошук – формування – реалізація», а також об-

межує можливості системного підходу до вдосконалення управління продуктивністю суб'єктів господарювання. З огляду на це, виключного значення набувають підходи до управління продуктивністю підприємства на засадах раціонального використання природних ресурсів.

Метою статті є обґрунтування напрямів економічного зростання промислових підприємств і вдосконалення управління продуктивністю підприємства за рахунок розроблення більш адекватних сучасним умовам механізмів ефективного використання природних ресурсів.

Проблема раціонального використання ресурсів не є новою у економічній літературі. Її історичними витокami можна вважати теорію неокласичного синтезу, в рамках якої вирішення основних проблем організації економіки обґрунтовано крізь призму теорії граничної корисності, факторів виробництва, спадаючої віддачі, продуктивності ресурсів, теорії виробничої функції, теорії раціонального вибору альтернативних витрат. П. Самуельсоном сформована головна ідея сучасного концепту продуктивності: кількість ресурсів є обмеженою, і суспільство має ефективно їх використовувати [2, с. 29]. Ще Т. Р. Мальтус наголошував на надлишку в перспективі трудових і нестачу природних ресурсів [3].

Останніми роками в економіці еволюціонує напрямом, що виступає альтернативою не лише неокласичній теорії, а й новому інституціоналізму – ресурсно-орієнтованому підходу, основи якого закладені у 1959 р. Е. Пенроузом. Однак поза межами положень цього підходу залишаються параметри «людського виміру» компанії. У цьому контексті заслуговує на увагу теорія Дж. Пфеффера і Д. Саланіка [4], де обґрунтовується залежність від ресурсів, згідно з якою організації здатні виживати в тому ступені, в якому вони здобувають і підтримують свої ресурси.

Визначальним фактором зростання продуктивності підприємства в умовах обмеженості природних ресурсів є впровадження ресурсозберігаючого типу виробництва. Категорія «ресурсозбереження» була введена до наукової лексики з середини 80-х років ХХ ст. За умов трансформації економіки концепція ресурсозбереження зазнала змін. На сьогодні варто відзначити два підходи до трактування терміна «ресурсозбереження»:

- 1) орієнтація на «консервування» природних ресурсів;
- 2) раціональне використання всіх, без винятку, економічних ресурсів підприємства.

Визнаючи більш комплексний характер другого підходу, акцентуємо увагу саме на раціональному використанні природних ресурсів, враховуючи їх обмеженість і значну частку у формуванні операційних витрат підприємства. В авторській транскрипції зростання продуктивності природних ресурсів в умовах діяльності промислових підприємств розглядається не як формальне зменшення обсягів видобутку корисних копалин, а їх раціональне використання задля розширення масштабів виробничо-господарської діяльності. У цьому контексті виключного значення набуває комплексне використання сировини, що забезпечує відносну стабілізацію і подальше скорочення первинного вико-

ристання ресурсів і створює передумови для оптимізації еколого-економічних параметрів функціонування підприємства.

Світовий досвід розроблення та реалізації програм ресурсозбереження ґрунтується на різноплановому арсеналі механізмів та економічних методів забезпечення ефективного ресурсоспоживання в усіх сферах діяльності. Узагальнюючи досвід зарубіжних країн, варто виокремити такі напрямки розв'язання проблеми:

- ✦ підвищення продуктивності ресурсів за рахунок підвищення рівня інноваційності виробництва;
- ✦ широкомасштабне впровадження технологій комплексного використання природних ресурсів;
- ✦ ухвалення законодавчих актів і заходів, що мають обмежувальний або стимулюючий характер до використання ресурсної бази.

Вихідною ідеєю, що відображає сутність сучасної концепції управління ресурсозбереженням на підприємстві, є ідея необхідності врахування взаємозв'язку та взаємовпливу зовнішнього та внутрішнього середовища при визначенні цілей підприємства, інструментари досягнення яких виступають стратегія економіко-екологічного управління, що претендує на вирішення одночасно двох рівнів ключових питань:

- ✦ підвищення результативності діяльності і рівня конкурентоспроможності підприємства;
- ✦ зниження негативного впливу на навколишнє середовище.

Основні напрями ресурсозбереження, висвітлені на сьогодні в науковій літературі, мають організаційно-технологічний зріз:

- ✦ впровадження ресурсозберігаючої техніки та технологій, удосконалення конструкцій машин та обладнання [5, с. 30 – 32; 6, с. 93 – 96];
- ✦ переробка вторинних ресурсів, комплексне використання сировини [5, с. 30 – 32; 7, с. 1996 – 2000];
- ✦ зниження матеріаломісткості продукції [6, с. 93 – 96; 8, с. 101];
- ✦ використання нових видів матеріальних ресурсів [6, с. 93 – 96; 9, с. 622];
- ✦ впровадження прогресивних норм витрат природних ресурсів [6, с. 94].

Варто відзначити, що вищезазначені напрями є взаємопов'язаними та похідними одним від одного. Так, зниження матеріаломісткості продукції вимагає впровадження прогресивних норм витрат природних ресурсів і може бути реалізованим за рахунок підвищення техніко-технологічного рівня виробництва, впровадження ресурсозберігаючої техніки та технологій. Пріоритетною рушійною силою підвищення ресурсоефективності виробництва при цьому визначається науково-технічний прогрес. Автор наголошує, що сам по собі науково-технічний прогрес не здатний стимулювати раціональне використання ресурсів та акцентує увагу на тому, що передумовами впровадження вищезазначених заходів є виокремлені, внаслідок трансформації класичної ресурсної парадигми, інтелектуальні, інформаційні та організаційні ресурси.

Результати досліджень досвіду та функціонування провідних компаній свідчать, що традиційні джерела забезпечення результативної діяльності (матеріальні, фінансові, трудові) поступово втрачають своє значення у забезпеченні економічного зростання підприємств. Натомість, на перший план виходять такі фактори, як наявність потужного інноваційного потенціалу підприємств, швидкість опанування ними науково-технологічною моделлю економічного розвитку та, що найголовніше, якість людського ресурсу та умови його відтворення. Оскільки інтелектуальні ресурси становлять базу технологічного досвіду, знань і кваліфікації, то в сучасних умовах саме вони створюють передумови для зростання продуктивності природних ресурсів.

Перспективність управління продуктивністю природних ресурсів на засадах підвищення коефіцієнта корисної дії стратегічних ресурсів емпірично підтверджена М. К. Шапочкою та П. А. Денисенко [10, с. 73 – 74], які дослідили залежність агрегованого показника продуктивності ресурсів (*Resource productivity*) від індексу економіки знань. Продуктивність ресурсів була розрахована авторами за методикою Eurostat як відношення ВВП до внутрішнього споживання матеріалів (*Domestic material consumption*), що, у свою чергу, показує узагальнений щорічний обсяг сировини, видобутої з певної території окремого виробництва, і враховує експорт та імпорт ресурсів. Отримані результати дозволили зробити висновок, що більшому рівню інтелектуалізації виробничої системи відповідає більша продуктивність ресурсів, які залучаються нею в процесі діяльності: кожне відносне збільшення індексу економіки знань на 1% від попереднього рівня має привести до відносного збільшення ресурсопродуктивності на 6,16% від базового, досягнутого рівня.

Стратегічні ресурси є передумовою зростання не лише економічної, а й екологічної ефективності господарювання: виробництво продукції з відходів промисловості у декілька разів нижче, ніж з видобутої природної сировини, що створює передумови для зростання прибутковості діяльності підприємства. Раціональне використання природних ресурсів дозволяє збільшити обсяги виробництва продукції з одиниці ресурсу, знизити собівартість товарної продукції, розширити ринкову нішу підприємства та оптимізувати розмір штрафних санкцій за забруднення навколишнього середовища. Враховуючи результати досліджень Н. Шевчук [11, с. 251 – 254; 12, с. 179 – 185], можемо стверджувати, що реалізація цих заходів сприятиме генеруванню грошових потоків та, відповідно, зростанню вартості компанії. Вирішального значення набуває також розв'язання екологічних проблем: скорочення площ земель, що відводяться під відвали; зменшення обсягів заскладованих відходів і запиленості території тощо. З огляду на це, можна стверджувати, що стратегічні ресурси продукують можливості для синергії еколого-економічних результатів за рахунок раціонального використання природних ресурсів (рис. 1).



Рис. 1. Логіка формування результатів зростання продуктивності природних ресурсів

Зазначимо, що передумовами раціонального використання ресурсів підприємства є дотримання ресурсних пропорцій підприємства і досягнення максимально ефективного рівня ресурсозабезпеченості всіх бізнес-процесів відповідно до цілей розвитку підприємства. Основними напрямками реалізації цього принципу є такі:

- ✦ дотримання ресурсних пропорцій у рамках тактичних і стратегічних заходів;
- ✦ формування компенсаційного механізму перерозподілу ресурсів на основі трансформації частини базисних ресурсів у стратегічні і компенсаційні, які необхідні для виходу підприємства на рівень стійкого і ефективного функціонування;
- ✦ забезпечення стійкої та ефективної взаємодії всіх структурних елементів, оновлення та нарощення ресурсної бази підприємства у відповідності до його стратегічних орієнтирів розвитку.

Продуктивність ресурсів залежить також від їх структурно-компонентної відповідності, що визначається специфікою та технологією виробництва. Це означає, що існує певна об'єктивна мінімальна межа необхідного обсягу для кожного з традиційних ресурсів підприємства, нижче від якої виробничий процес стає неможливим. Прискорення інноваційного розвитку підприємства приводить до посилення внутрішньої неоднорідності складових традиційних ресурсів, що, безумовно, ускладнює їх взаємозамінність і посилює ефект доповнюваності. Переважання відносин доповнюваності, навпаки, означає, що динаміка одного елемента традиційних ресурсів підприємства повинна наближатися до динаміки іншого елемента, оскільки нарощування виробництва неможливе без майже одночасного і паралельного збільшення всіх традиційних ресурсів підприємства.

Однією з ключових умов ефективного використання ресурсів є їх збалансованість, оскільки дефіцит одного з них виступає стримуючим чинником розвитку підвищення результативності діяльності підприємства в цілому. Розробка і реалізація управлінських рішень, спрямованих на забезпечення збалансованості ресурсів підприємства, є комбінованим процесом, в основі якого лежить використання різних методів та інструментарію управління, відповідного поточним умовам і завданням розвитку суб'єкта господарювання.

Розглядаючи сукупність ресурсів підприємства в рамках системного підходу, можна зробити висновок, що в результаті їх взаємодії формуються нові властивості, якими кожний окремих вид ресурсу не володіє. Тобто комплексна взаємодія всіх видів ресурсів підприємства, задіяних у бізнес-процесах, продукує можливості більш високого порядку, що визначають здатність підприємства до реалізації поставлених цілей і забезпечення його конкурентних переваг. Оскільки всі види ресурсів підприємства безпосередньо взаємопов'язані між собою, скоординоване і цілеспрямоване розширення їх певних видів дозволить реалізувати сформовані стратегічні цілі та пріоритетні напрями розвитку підприємства.

Однією з проблем управління продуктивністю підприємства є оцінювання продуктивності стратегічних ресурсів, що зумовлено їх нематеріальним характером. Ефективність використання стратегічних ресурсів автор пропонує здійснювати на підставі їх внеску у формування кінцевих результатів діяльності компанії. У контексті ресурсозберігаючого типу виробництва продуктивність стратегічних ресурсів пропонується вимірювати крізь призму можливостей заміщення природних і вичерпних ресурсів інтелектуальними, матеріалізованими через більш досконалі та ефективні процеси виробництва. Оскільки каталізатором підвищення продуктивності природних ресурсів виступають стратегічні ресурси, ми пропонуємо виокремити поняття «внутрішньої» продуктивності, що принципово відрізняється від існуючого на сьогодні у науковій літературі. Під *внутрішньою продуктивністю* ми розуміємо діяльність підприємства, спрямовану на генерування та акумулювання інтелектуальних, інформаційних, організаційних продуктів за певний проміжок часу, які набувають статусу стратегічних ресурсів та дозволяють реалізувати пріоритетні напрями розвитку підприємства, у першу чергу, у контексті реалізації ресурсозберігаючого типу виробництва. Результатом внутрішньої продуктивності є потенційні можливості і стратегічні компетенції більш високого порядку, які володіють більш високою стратегічною придатністю і споживчою цінністю, накопичення і використання яких забезпечує раціональне використання природного капіталу.

Специфіка взаємодії ресурсів підприємства, генерація на цій основі нових знань, інновацій, принципів і методів управління зумовлюють наявність такої їх властивості, як здібність до самоорганізації та саморозвитку. Проте необхідно враховувати, що ефективність і цінність стратегічних ресурсів є не загальними універсаль-

ними категоріями: вони визначаються і самозростають тільки в контексті конкретної стратегії розвитку підприємства і при іншій стратегії можуть виявитися малопридатними. Слід особливо відзначити необхідність забезпечення довготривалості та системності розвитку і нарощування стратегічних ресурсів, перетворення їх у знання і ефективного управління ними.

ВИСНОВКИ

Управління продуктивністю підприємства на засадах раціонального використання природних ресурсів створює передумови для зростання не лише економічної ефективності, а й соціальної та екологічної. Екопозитивне значення зростання продуктивності проявляється у такому ланцюгу: підвищення ефективності використання природних ресурсів приводить до підвищення виходу продукції з одиниці природного ресурсу, а відтак, одиниця природного ресурсу здатна задовольнити потреби більшої кількості індивідуумів, що приводить до зменшення потреби у природних ресурсах і в кінцевому рахунку до стабілізації соціо-еколого-економічної системи. Доведено, що саме стратегічні ресурси, по-перше, продукують можливості більш високого порядку в контексті реалізації поставлених цілей і завдань функціонування підприємства; по-друге, створюють передумови для заміни невідновлюваних природних ресурсів на відновлювані нематеріальні, що дозволяє оптимізувати використання найціннішого природного капіталу. З огляду на це, їх вплив на формування результатів діяльності підприємства пропонується оцінювати крізь призму внутрішньої продуктивності, що трактується автором як здатність підприємства до генерування й акумулювання інтелектуальних, інформаційних, організаційних продуктів за певний проміжок часу, які набувають статусу стратегічних ресурсів і створюють передумови для реалізації пріоритетних напрямів розвитку компанії в контексті реалізації ресурсозберігаючого типу виробництва. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Вайцзеккер Э. Фактор четыре. Затрат – половина, отдача – двойная. Новый доклад Римскому клубу / Э. Вайцзеккер, Э. Ловинс, Л. Ловинс; пер. с англ.; под. ред. Г. А. Месяца. – М.: Academia, 2000. – 400 с.
2. Самуэльсон Пол Э. Экономика / Пол Э. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус; [пер. с англ.]; 16-е изд.: уч. пос. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 688 с.
3. Мальтус Т. Р. Опыт закона о народонаселении / Т. Р. Мальтус; [пер. И. А. Вернера] («Библиотека экономистов»). Издание К.Т. Солдатенкова, Москва, 1895. – 250 с.
4. Pfeffer J. The external control of organizations: A resource dependence perspective / J. Pfeffer, G. Salancik. – N. Y.: Harper and Row, 1978.
5. Иванов М. І. Ресурсозабезпечення промисловості України / М. І. Иванов, Л. Т. Хижняк, Д. В. Липницький // Економіка промисловості. – 1999. – № 1-3. – С. 30 – 37.
6. Радчук І. М. Сутність поняття «ресурсозбереження» та шляхи впровадження його на підприємстві / І. М. Радчук // Вестник ХНТУ. – Серія: Інженерные науки. – 2009. – № 3 (36). – С. 93 – 96.

7. Рибалко Л. П. Комплексне використання сировини, як пріоритетний напрям підвищення економіко-екологічної ефективності ресурсозбереження гірничо-збагачувальних комбінатів / Л. П. Рибалко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3(29). – С. 1996 – 2000.

8. Драган І. В. Методологічні засади управління ресурсозбереженням як напряму реалізації державної політики у сфері природокористування / І. В. Драган // Вісник ЖДТУ. – Серія: Економічні науки. – 2012. – № 1 (59). – С. 100 – 102.

9. Манаги Ш. Продуктивність с екологічної точки зрення / Ш. Манаги // Соціально-економічний потенціал устойчивого розвитку: под ред. Л. Г. Мельника, Л. Хенса. – Сумы: ИТД «Университетская книга». – 2007. – С. 622 – 641.

10. Шапочка М. К. Методи визначення інтелектуальної складової сталого інноваційно спрямованого розвитку / М. К. Шапочка, П. А. Денисенко // Механізм регулювання економіки, 2011. – № 2. – С. 70 – 75.

11. Шевчук Н. В. Стратегічні моделі формування вартості підприємства / Н. В. Шевчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 5. – Т. 1 (192). – С. 251 – 254.

12. Шевчук Н. В. Фундаментально-вартісний підхід до визначення ефективності управління ресурсами підприємства / Н. В. Шевчук // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 5 (50). – С. 179 – 185.

REFERENCES

Drahan, I. V. "Metodolohichni zasady upravlinnia resursozberezhenniam iak napriamu realizatsii derzhavnoi polityky u sferi pryrodokorystuvannia" [Methodological principles of management resource saving as the direction of state policy in the sphere of nature]. *Visnyk ZhDTU*, no. 1(59) (2012): 100-102.

Ivanov, M. I., Khyzhniak, L. T., and Lypnytskyi, D. V. "Resursozabezpechennia promyslovosti Ukrainy" [Resourcing industry of Ukraine]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 1-3 (1999): 30-37.

Maltus, T. R. *Opyt zakona o narodonaselenii* [Experience Population Act]. Moskva: Izdanie K.T. Soldatenkova, 1895.

Managi, Sh. "Produktivnost s ekologicheskoy tochki zreniia" [Productivity from an environmental point of view]. In *Sotsialno-ekonomicheskyy potentsial ustoychivogo razvitiia*, 622-641. Sumy: Universitetskaia kniga, 2007.

Pol, E. Samuelson, and Viliam, D. Nordkhaus. *Ekonomika* [Economy]. Moscow: Viliams, 2000.

Pfeffer, J., and Salancik, G. *The external control of organizations: A resource dependence perspective*. N. Y.: Harper and Row, 1978.

Rybalko, L. P. "Kompleksne vykorystannia syrovyny, iak priorytetnyi napriam pidvyschennia ekonomiko-ekolohichnoi efektyvnosti resursozberezhennia hirnycho-zbahachuvalnykh kombinativ" [Integrated use of raw materials as a priority improving economic and environmental efficiency of resource mining and processing plants]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 3(29) (2012): 1996-2000.

Radchuk, I. M. "Sutnist poniattia «resursozberezhennia» ta shliakhy vprovadzhennia ioho na pidpriemstvi" [The essence of the concept of "resource" and how to implement it in the enterprise]. *Vestnyk KhNTU*, no. 3(36) (2009): 93-96.

Shapochka, M. K., and Denysenko, P. A. "Metody vyznachennia intelektualnoi skladovoi staloho innovatsiino spriamovanoho rozvytku" [Methods for determining the intellectual component of sustainable innovation-oriented development]. *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky*, no. 2 (2011): 70-75.

Shevchuk, N. V. "Stratehichni modeli formuvannia vartosti pidpriemstva" [Strategic models of enterprise value]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 1 (192), no. 5 (2012): 251-254.

Shevchuk, N. V. "Fundamentalno-vartisnyi pidkhid do vyznachennia efektyvnosti upravlinnia resursamy pidpriemstva" [Fundamentally-cost approach to determine the effectiveness of enterprise resource]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*, no. 5(50) (2011): 179-185.

Vaytszekker, E., Lovins, E., and Lovins, L. *Faktor chetyre. Zatrata – polovina, otdacha – dvoynaia. Novyy doklad Rimskomu klubu* [Factor of four. Costs – half the returns – double. A new report from the Club of Rome]. Moscow: Academia, 2000.

ВПЛИВ ТИПІВ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

МОШЕК Г. Є., СОЛОМКО А. С., КОВАЛЬЧУК М. М.

УДК 005.53:339.17.003.13

Мошек Г. Є., Соломко А. С., Ковальчук М. М. Вплив типів управлінських рішень на ефективність діяльності торговельних підприємств

У статті обґрунтовано твердження, що одним із важливих завдань менеджера організації є опанування технології основних управлінських рішень та їх ухвалення для розв'язання конкретних проблем і ситуацій. Разом з тим аналіз показав, що в літературних джерелах недостатньо приділено уваги розкриттю сутності, ролі управлінських рішень та вибору їх найбільш оптимального типу для розв'язання виробничих (комерційних) проблем. У статті уточнюються сутність і роль управлінських рішень, досліджуються їх основні типи та вплив на ефективність діяльності торговельних підприємств. Також відображено практичний бік побудови прийняття рішень на діючих підприємствах. У статті визначено, що управлінське рішення можна представити як основну форму впливу керуючої системи на керовану підсистему з метою виконання конкретних виробничих (комерційних) завдань та досягнення поставлених цілей. Обґрунтовано, що сьогоденні менеджери організації недостатньо знають типи управлінських рішень, потрібно вміти їх застосовувати в практичній діяльності підприємства. У процесі дослідження зроблено висновки, що до числа найбільш ефективних типів рішень, які застосовуються в діяльності торговельних підприємств, відносяться запрограмовані, раціональні, оптимальні та колективні (колегіальні) рішення за участю висококваліфікованих менеджерів і спеціалістів підприємства. Керівники підприємств, які застосовують переважно вищезазначені типи управлінських рішень з використанням інноваційних підходів (моделей) до розробки та ухвалення рішень, досягають, як правило, високих економічних і соціальних показників діяльності.

Ключові слова: рішення, підприємство, організація, альтернатива, ситуація, проблема, комерційна діяльність, стратегія.

Бібл.: 13.

Мошек Григорій Євстафійович – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

Соломко Антон Сергійович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра загальноекономічних дисциплін, Державний інститут підготовки кадрів (вул. Металістів, 17, Київ, 03057, Україна)

E-mail: antonsolomko@mail.ru

Ковальчук Марія Миколаївна – магістрант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

УДК 005.53:339.17.003.13

UDC 005.53:339.17.003.13

Мошек Г. Е., Соломко А. С., Ковальчук М. Н. Влияние типов управленческих решений на эффективность деятельности торговых предприятий

В статье обосновано утверждение, что одной из важных задач менеджера организации является овладение технологией основных управленческих решений и их принятие для разрешения конкретных проблем и ситуаций. Вместе с тем анализ показал, что в литературных источниках недостаточно уделено внимания раскрытию сущности, роли управленческих решений и выбору их наиболее оптимального типа для решения производственных (коммерческих) проблем. В статье уточняются сущность и роль управленческих решений, исследуются их основные типы и влияние на эффективность деятельности торговых предприятий. Также отражена практическая сторона построения принятия решений на действующих предприятиях. В статье определено, что управленческое решение можно представить как основную форму воздействия управляющей системы на управляемую подсистему с целью выполнения конкретных производственных (коммерческих) задач и достижения поставленных целей. Обосновано, что сегодня менеджеру организации недостаточно знать типы управленческих решений, нужно уметь их применять в практической деятельности предприятия. В процессе исследования сделаны выводы, что в число наиболее эффективных типов решений, применяемых в деятельности торговых предприятий, относятся запрограммированные, рациональные, оптимальные и коллективные (коллегиальные) решения с участием высококвалифицированных менеджеров и специалистов предприятия. Руководители предприятий, которые применяют преимущественно вышеупомянутые типы управленческих решений с использованием инновационных подходов (моделей) к разработке и принятию решений, достигают, как правило, высоких экономических и социальных показателей деятельности.

Ключевые слова: решение, предприятие, организация, альтернатива, ситуация, проблема, коммерческая деятельность, стратегия.

Библ.: 13.

Мошек Григорий Евстафьевич – кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

Соломко Антон Сергеевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра общеэкономических дисциплин, Государственный институт подготовки кадров (ул. Металлистов, 17, Киев, 03057, Украина)

E-mail: antonsolomko@mail.ru

Ковальчук Мария Николаевна – магистрант, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Moshek G. Ye., Solomko A. S., Kovalchuk M. N. Influence of Types of Managerial Decisions on Effectiveness of Activity of Trade Companies

The article justifies the statement that one of the most important tasks of a manager of an organisation is mastering the technology of main managerial decisions and their making for solving individual problems and situations. At the same time, the analysis showed that insufficient attention is paid in literature sources with respect to revelation of the essence and role of managerial decisions and selection of their most optimal type for solving production (commercial) problems. The article specifies the essence and role of managerial decisions and studies their main types and influence on effectiveness of activity of trade companies. It also reflects the practical side of construction of decision making in existing companies. The article determines that a managerial decision can be presented as the main form of the impact of the managerial system on a managed subsystem with the aim of performance of specific production (commercial) tasks and achievement of the set goals. It also justifies that a modern manager of an organisation should not only know types of managerial decisions, but also should be capable of applying them in practical activity of a company. Conclusions were made during the study that the most effective types of decisions that are applied in activity of trade companies are programmed, rational, optimal and collective (collegial) decisions with participation of highly qualified managers and specialists of a company. Managers of companies that apply mostly the above-mentioned types of managerial decisions with the use of innovation approaches (models) to development and making decisions, achieve, as a rule, high economic and social indicators of activity.

Key words: decision, company, organisation, alternative, situation, problem, commercial activity, strategy.

Bibl.: 13.

Moshek Grigoriy Ye. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Professor, Department of Management, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

Solomko Anton S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of General Economic Disciplines, State Institute of Personnel Training (vul. Metalistiv, 17, Kyiv, 03057, Ukraine)

E-mail: antonsolomko@mail.ru

Kovalchuk Mariya N. – Graduate Student, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

У сучасних умовах господарювання навіть високодосвідчені менеджери організацій допускають велику множину помилок у виборі типу рішення для ефективного розв'язування виробничих (комерційних) проблем.

Це зумовлено тим, що в умовах дуже складної та різноманітної ринкової діяльності характерною є велика кількість простих і складних виробничих (комерційних) ситуацій (проблем), де дуже важко знайти, обрати і реалізувати найбільш оптимальне в даних умовах управлінське рішення. Причин для цього безліч: від недовіки до дотримання технології розробки управлінського рішення до забезпечення умов його практичного використання. Розробка рішення керівником організації – це творча і відповідальна частина всього процесу менеджменту. Тому важливим завданням менеджера організації є опанування технології основних управлінських рішень та їх ухвалення для розв'язування конкретних проблем і ситуацій. Разом з тим, у літературних джерелах недостатньо приділено уваги розкриттю сутності, ролі управлінських рішень та вибору їх найбільш оптимального типу для розв'язання виробничих (комерційних) проблем.

Проблемам визначення сутності, ролі та вибору типів управлінських рішень для розв'язування виробничих (комерційних) проблем і ситуацій в організаціях займалися чимало вітчизняних і зарубіжних фахівців, серед яких М. Альберт, Б. Андрушків, Д. Дерлоу, М. Єрмошенко, М. Коултер, О. Кузьмін, М. Х. Мескон, Б. М. Раппорт, С. П. Роббінс, Ф. Хедоурі та ін.

Так, у роботах [1, 2, 5] розглядаються види окремих рішень, але відсутні конкретні приклади їх застосування. У літературі недостатньо приділено уваги розгляду і вибору конкретного типу рішення та його впливу на ефективність організації [7 – 9]. Крім цього, недостатньо приділено уваги виявленню основних чинників, які впливають на процес розробки і ухвалення рішень.

Метою статті є: уточнення та розкриття сутності, специфіки і ролі управлінських рішень, їх впливу на ефективність діяльності торговельних підприємств.

У роботі [2] управлінське рішення представлено як вибір дії, яку необхідно здійснити менеджеру, коли він володіє недостатньою інформацією для розв'язання певної проблеми. У той же час, рішення розглядають як вибір альтернативи [5, с. 195]. Організаційні рішення представляють як вибір, який повинен зробити менеджер, щоб виконати свої обов'язки, що зумовлені посадою яку він обіймає [2, 3, 8]. Рішення також представляють як процес вибору керуючою системою однієї або декількох альтернатив із множинності варіантів дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей [3, 9, 10].

Прийняття рішення означає процес, завдяки якому обирається лінія поведінки як вирішення певної проблеми [13, с. 375]. Ухвалення рішень в організаціях охоплює створення вибору для зміни певного існуючого стану, вибір однієї лінії поведінки з кількох можливих, мобілізацію певних організаційних та індивідуальних ресурсів на досягнення бажаного результату [11, с. 163].

На нашу думку, рішення можна також представити як основну форму впливу керуючої системи на керовану

підсистему з метою виконання конкретних виробничих (комерційних) завдань та досягнення поставлених цілей.

За допомогою рішень здійснюється оперативний вплив керуючої системи на керовану підсистему для досягнення стратегічних і тактичних цілей торговельного підприємства.

Потреба у прийнятті рішень (англ. *decision making*) у торговельних підприємствах виникає у зв'язку із зовнішніми (приписи органів державного регулювання, взаємовідносини з виробниками (постачальниками) товарів, конкурентами, споживачами продукції та послуг тощо) і внутрішніми обставинами (відхилення від заданих параметрів, виявлення резервів, порушення правил, стандартів, заохочення працівників тощо).

Як показують дослідження, у торговельних підприємствах управлінські рішення характеризуються високою складністю і занадто широкою різноманітністю типів. До основних типів управлінських рішень, які застосовуються в діяльності торговельних підприємств для розв'язування проблем і ситуацій, відносяться: *запрограмовані* (завжди спрямовані на вирішення комерційних питань, які викликані часто повторюваними методиками, стандартними ситуаціями; прикладом таких рішень може бути розробка планів оптової закупки товарів на новий господарський рік, матеріальне стимулювання персоналу тощо) і *незапрограмовані* рішення (термінова реорганізація підприємства, зміна системи обліку ресурсів тощо).

Аналіз показує, що в управлінській діяльності, особливо великих роздрібних торговельних підприємств м. Києва, таких, як ПАТ «Універмаг «Україна», ПАТ «Універмаг «Центральний», ПАТ «Універмаг «Дитячий світ» та ін., до 35% з числа досліджених управлінських рішень не ухвалюються за завчасно підготовленими методиками або правилами. Це пояснюється швидкою зміною підходів до вирішення тих чи інших проблем і впливом нових факторів на діяльність підприємств. Особливо це характерно для нових або унікальних проблемних ситуацій, в яких керівники організації змушені ухвалювати *незапрограмовані* рішення. Прикладом таких рішень може бути оперативна зміна неефективної організаційної структури управління відповідно до зміни зовнішнього середовища, зміна асортименту товарів під впливом конкурентів, реконструкція торговельних залів для розширення фронту викладки товарів та збільшення числа вузлів розрахунку із покупцями тощо.

У таких випадках, зазвичай, відсутня конкретна послідовність необхідних дій для вирішення проблеми. Тому керівник має розробляти нову процедуру ухвалення рішення. Оскільки кількість проблем, коли потрібно прийняти рішення, надзвичайно велика і різноманітна, то практично складно розробити модель або методику, яка б однаково добре «працювала» навіть у схожих ситуаціях, тому що кожна з них унікальна по-своєму. Тому рішення, які приймаються у великих торговельних підприємствах, в основному, є незапрограмованими, хоча управлінці повинні прагнути до зниження їх частки, оскільки ціна помилки в процесі ухвалення таких рішень, зазвичай, висока.

Як показує практика, ефективність незапрограмованих рішень багато в чому залежить від практичного досвіду керівника організації та мистецтва управління, яким він володіє.

Ефективність діяльності підприємств залежить також від ступеню обґрунтованості рішення. Обґрунтованість рішень характеризує спосіб їх ухвалення і, як правило, зумовлює якість цих рішень [10].

За ступенем обґрунтованості управлінські рішення поділяють на *інтуїтивні* та *раціональні* [2, 5]. Інтуїтивні рішення ухвалюються керівниками просто на основі відчуття того, що вони вірні [5, 7, 13]. При цьому, як показує аналіз, керівник, який приймає рішення свідомо, не порівнює між собою всі переваги і недоліки кожної альтернативи. У таких випадках рішення ухвалюються підсвідомо, без явного логічного обґрунтування.

На практиці *інтуїтивні* рішення ухвалюються для розв'язання таких завдань, як розширення обсягів продажу товарів, надання додаткових послуг споживачам продукції, перепідготовка персоналу, створення нових робочих місць.

Раціональні рішення передбачають, перш за все, виявлення потреби в такому рішенні, тобто спочатку повинен бути стимул або поштовх для початку цього процесу. Прикладом ухвалення раціональних рішень на торговельних підприємствах є попередній розрахунок ефективності закупівлі нових маловідомих товарів промислової групи (меблі, обладнання, організаційна техніка тощо), а також відкриття філій чи здійснення реорганізації торговельних приміщень, зміни структури управління тощо.

Слід мати на увазі, що особливістю раціональних рішень, які ухвалюються на вітчизняних торговельних підприємствах, є те, що вони найчастіше засновані на об'єктивному аналізі складних ситуацій з використанням наукових методів управління, комп'ютерних технологій та накопиченого досвіду ефективної комерційної діяльності в інших підприємствах (фірмах) світу.

У практичній діяльності торговельних підприємств застосовуються також рішення, які мають назву «оптимальні».

Оптимальні рішення – це рішення керівника, які забезпечують максимальну ступінь досягнення цілей управління. Іншими словами, оптимальне рішення – це найкращий компроміс, що знайдений в результаті ретельного аналізу і порівняння всіх альтернатив [8, 9, 13].

Як відомо, будь-яке управлінське рішення, крім корисного ефекту, має деякі негативні наслідки. Пошук розумного або найкращого компромісу між ними і складає суть процесу ухвалення рішення. При цьому кожній альтернативі, явно або неявно, приписується деяка корисність, яка суб'єктивно оцінюється людиною, виходячи з її системи уподобань і означає ступінь переваг даної альтернативи з урахуванням усіх можливих наслідків [13, с. 87].

Аналіз також показує, що під час вирішення задач оптимізаційного характеру зазвичай виникає проблема багатокритеріальності. Так, при пошуку рішень найчастіше керівник торговельного підприємства стикаєть-

ся із ситуацією, коли воно має перед собою не одну, а декілька комерційних цілей (зайняття нових сегментів ринку, модернізація торговельних процесів, підвищення рівня конкурентоспроможності товарів та послуг), а відповідно, і декілька критеріїв оптимальності. Якщо ці критерії не суперечать один одному, досягнення однієї з таких цілей не заважає досягненню інших. Проте, практика показує, що дуже часто торговельні підприємства стикаються із суперечливими критеріями, за якими оптимальне рішення за усіма критеріям одночасно отримати неможливо. Навіть таку найпростіше завдання, як «зниження роздрібною ціни на товар – підвищення його якості, рівня рентабельності та культури обслуговування» неможна вирішити інакше, як компромісом, оскільки вимоги підвищення рентабельності, культури та якості обслуговування, а також зниження роздрібних цін на товари – суперечливі.

Особлива роль у діяльності торговельних підприємств належить стратегічним рішенням.

Стратегічні рішення в торговельних підприємствах спрямовані на досягнення довгострокових цілей (наприклад, оновлення асортименту товарів, що реалізуються на 50% через три роки, відкриття нових філій в інших містах країни).

Тактичні рішення забезпечують виконання стратегічних і передбачають досягнення середньострокових цілей підприємства (наприклад, оновлення асортименту товарів, що реалізуються через 1,5 рока на 25%).

Колективні (колегіальні) рішення – це результат сумісної інтелектуальної праці групи людей, які зайняті на підприємстві. Перевагою колективного рішення в порівнянні з індивідуальним є врахування інтересів і позицій всіх членів групи.

Колективні рішення в порівнянні з індивідуальними відрізняються більш високою обґрунтованістю і якістю, тому що для їх ухвалення використовується більший обсяг інформації і досвід багатьох учасників.

Необхідно відзначити, що впродовж багатьох десятиріч років існувала точка зору, згідно з якою індивідуальне рішення визнавалось кращим у порівнянні з колективним (груповим) тому, що в колективному мисленні часто знаходиться місце проявлення конформізму, нівелювання індивідуального мислення [6, с. 84]. За такого підходу колективне (групове) рішення можна розглядати швидше як результат компромісу, а не всебічного розгляду складної проблеми [12, с. 161]. На погляд авторів, така позиція не зовсім справедлива.

У практичній діяльності торговельної організації найчастіше важко визначити, якого саме рішення потребує конкретна проблема: індивідуального чи колективного (групового). Ефективність ухвалення обох видів рішень багато в чому залежить від умов, що визначає цю ефективність, а також від змісту самої проблеми. Для деяких управлінських ситуацій найбільш раціональним є колективне (групове) ухвалення рішень в порівнянні з індивідуальним [2, с. 175].

Дослідження також показали, що успіх групового рішення часто пов'язують з компетенцією лідера підприємства. Компетентний лідер показує приклад творчого

підходу до обговорення проблеми і можливих пошуків їх вирішення. Учасники групового рішення в цих умовах підвищують свою активність і можуть проголошувати ризикові ідеї.

У сучасних умовах господарювання для розв'язання проблем (ситуацій), що охоплюють всі аспекти діяльності торговельного підприємства (переспеціалізація, санація, скорочення персоналу та інші), найчастіше ухвалюють колективні (групові) рішення. Колективні (групові) рішення ухвалюються в різних групах (правління, наглядова рада, дирекція тощо). Різні групи мають свою організаційну структуру, наприклад, дирекція, з керівником та підлеглими, з одного боку, і група експертів – спеціалістів з визначеної проблеми, де формально керівник відсутній і немає відносин підпорядкованості, з іншого. Ухвалення рішень в таких групах здійснюється по-різному. У групі, яка називається дирекцією, спостерігається ступінь домінування керівника і підлеглих. У групі експертів, навпаки, мають місце рівноправні відносини.

У зв'язку з розглянутими мотиваційними факторами можна виділити деякі особливості колективного ухвалення рішень в торговельних підприємствах: колективне ухвалення рішень з розв'язання складних проблем найчастіше більш ефективніше порівняно з індивідуальними. Це відбувається тому, що в колективі легше долати стереотипи мислення, краще сприймаються новачі, група йде на ризик, виходячи з мотивації досягнення бажаного результату. Це підтверджується при ухваленні рішень за методом «мозкової атаки». Найчастіше метою колективних рішень є народження нових оригінальних ідей щодо розв'язання проблеми.

У колективному рішенні знаходить місце більш адекватне відображення сутності і стану проблеми. Крім цього, стосовно складних комерційних проблем з високим ступенем невизначеності (ризик) – наприклад, закупка великих партій нових товарів у маловідомих виробників – групові оцінки ближчі до істини, ніж кожна окремо взята індивідуальна оцінка. Поряд з цим аналіз показує, що в колективних (групових) рішеннях в 7 випадках з 10 спостерігаються групові деформації та деяке збільшення ризику.

Під *груповою деформацією* розуміються помилки, розходження в думках [12, с. 138]. Вони пов'язані з особливостями групового мислення, які визначаються в конформізмі мислення, який проявляється в тому, що деякі керівники і спеціалісти підрозділів піддаються впливу інших спеціалістів апарату управління, і з цієї причини налаштовують висловлювання під думку більшості або думку керівника підприємства. Явище групової деформації найчастіше проявляється у вигляді захисних тенденцій – намагання відгородити себе від посягання з боку інших членів колективу [4, с. 136].

Поряд з цим слід мати на увазі, що в торговельних підприємствах виникає велика кількість відносно простих проблем (ситуацій), які пов'язані з організацією торговельно-технологічних процесів (наприклад, вивчення попиту споживачів на товари і послуги, організація логістичних операцій, пов'язаних із доставкою товарів, їх придбанням та розміщенням на складі та в

торгівельних залах та інші), де достатнім буде ухвалення менеджером індивідуального рішення.

Особлива роль в діяльності торговельних підприємств належить рішенням, які ухвалюються в умовах невизначеності та ризику, коли керівник не може оцінити ймовірність потенційних результатів, оскільки необхідні чинники є складними і новими і про них неможливо отримати достатньо релевантну інформацію.

У сучасних умовах господарювання невизначеність впливає зі складності та динамізму, які характерні для сучасних торговельних підприємств та їх середовища.

Так, рішення керівника підприємства щодо будівництва нового торговельного комплексу чи докорінної перебудови існуючого підприємства і отримання для цієї мети банківського кредиту часто невизначене і ризиковане.

Причина полягає в тому, що в таких випадках на реалізацію рішення впливають такі фактори, як стан вітчизняної економіки; загострення світової економічної і фінансової кризи; неповнота і недостовірність інформації щодо поведінки інвесторів та ін.

ВИСНОВКИ

Управлінське рішення – це форма впливу керуючої системи на керовану підсистему з метою розв'язання проблем і ситуацій для досягнення поставлених цілей. Управлінське рішення завжди передбачає осмислення керівником організації проблем і вибір альтернативи, напрямку дій для їх розв'язання.

Розробка рішень у менеджменті становить основу управлінського процесу. Для прийняття рішення потрібна планова, нормативна, інструктивна, правова, статистична, наукова («ноу-хау») та інша інформація.

Для кожного виду рішень необхідно розробити систему інформації, що орієнтує керівників у підготовці рішень, вибору кращого варіанту і реалізації ухваленого рішення.

Сьогодні менеджеру організації недостатньо знати типи управлінських рішень, потрібно вміти їх застосовувати в практичній діяльності підприємства. До числа найбільш ефективних типів рішень, які застосовуються в діяльності торговельних підприємств, відносяться запрограмовані, раціональні, оптимальні та колективні (колегіальні) рішення за участю висококваліфікованих менеджерів і спеціалістів підприємства.

Керівники підприємств, які застосовують переважно запрограмовані, раціональні, оптимальні та колективні (колегіальні) рішення з використанням інноваційних підходів (моделей) до розробки та ухвалення рішень, досягають, як правило, високих економічних і соціальних показників діяльності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрушків Б. М. Основи менеджменту / Б. М. Андрушків, О. Є. Кузьмин. – Тернопіль: Лілея, 1997. – 174 с.
2. Дерлоу Д. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень / Д. Дерлоу / Пер. з англ. – К.: Наукова думка, 2001. – 242 с.
3. Єрмошенко М. М. Менеджмент: підручник / За аг. ред. д. е. н., проф. М. М. Єрмошенка. – К.: Наук. акад. Укр., 2011. – 656 с.

4. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту : навчальний посібник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2007. – 464 с.
5. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури / Пер. с англ. – М. : Дело, 1993. – 702 с.
6. Планкетт Л. Выработка и принятие управленческих решений / Л. Планкетт, Г. Хейл. – М.: Экономика, 1984. – 276 с.
7. Рапопорт Б. М. Оптимизация управленческих решений / Б.М. Рапопорт. – М. : ТЕИС, 2001. – 264 с.
8. Роббинс С. П. Менеджмент / С. П. Роббинс, М. Коултер / Пер. с англ. – 6-е изд. – М. : Вільямс, 2002. – 880 с.
9. Старт М. К. Управление производством: / М. К. Старт / Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1968. – 398 с.
10. Drucker P. The Coming of the New Organization / P. Drucker. – Harvard Business Review, 1988. – Jan-Feb. – P. 45 – 53.
11. Gordon, George J. Public Administration in America, Third Edition / George J. Gordon // New York: St. Martin's Press, inc., 1986. – 642 p.
12. Harrison E. F. The Managerial Decision-making process, 4th Edition / E. Frank Harrison // Boston Houghton Mifflin, 1995. – 564 p.
13. Stoner, James A. F. Management, Second Edition / James A. F. Stoner // New Jersey: Prentice-Hall, inc., 1982. – 680 p.

REFERENCES

Andrushkiv, B. M., and Kuzmyn, O. Ie. *Osnovy menedzhmentu* [Principles of Management]. Ternopil: Lileia, 1997.

- Derlou, D. *Kliuchovi upravliniski rishennia. Tekhnolohiia pryiniattia rishen* [Key management decisions. Technology decision-making]. Kyiv: Naukova dumka, 2001.
- Drucker, R. "The Coming of the New Organization". *Harvard Business Review*, no. Jan.-Feb. (1988): 45-53.
- Frank Harrison, E. *The Managerial Decision-making process, 4th Edition*: Boston Houghton Mifflin, 1995.
- George, J. Gordon. *Public Administration in America, Third Edition*. New York: St. Martin's Press, 1986.
- James, A. F. Stoner. *Management, Second Edition*. New Jersey: Prentice-Hall, 1982.
- Kuzmin, O. Ie., and Melnyk., O. H. *Osnovy menedzhmentu* [Principles of Management]. Kyiv: Akademydav, 2007.
- Meskon, M. Kh., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Principles of Management.]. Moscow: Delo, 1993.
- Plankett, L., and Kheyly, G. *Vyrabotka i priniatie upravlencheskikh resheniy* [The development and management decisions.]. Moscow: Ekonomika, 1984.
- Robbins, S. P., and Koulter, M. *Menedzhment* [Management]. Moscow: Viliams, 2002.
- Rapoport, B. M. *Optimizatsiia upravlencheskikh resheniy* [Optimization of management decisions]. Moscow: TEIS, 2001.
- Starr, M. K. *Upravlenie proizvodstvom* [Production management]. Moscow: Progress, 1968.
- Yermoshenko, M. M. *Menedzhment* [Management]. Kyiv: Nauk. akad. Ukr., 2011.

УДК 658.8.011.1

СЕМАНТИЧНИЙ АНАЛІЗ КАТЕГОРІЇ «МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА»

КАЛІБЕРОВ О. Г.

УДК 658.8.011.1

Каліберов О. Г. Семантичний аналіз категорії «Маркетингова стратегія підприємства»

У статті проаналізовано основні визначення понять «маркетинг» і «стратегічний маркетинг». Автор визначає основні характеристики маркетингової стратегії. Наводиться порівняльний аналіз точок зору як вітчизняних, так і зарубіжних експертів, праці яких присвячені розвитку маркетингової стратегії підприємства. Стаття містить теоретичні погляди на формування маркетингової стратегії підприємства, ключові фактори, які впливають на даний процес. Автор фокусує увагу на цільовому призначенні маркетингової стратегії. Обґрунтовано ключову роль маркетингової стратегії як основної частини стратегічного планування діяльності підприємства в коротко- і довгостроковій перспективах, яка повинна базуватися на потенціалі продукту на окремих ринках і сукупній організаційній системі підприємства.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова стратегія, структура маркетингу, конкуренція.

Бібл.: 11.

Каліберов Олександр Геннадійович – аспірант, кафедра економіки підприємства, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)

E-mail: alexander.kaliberov@gmail.com

УДК 658.8.011.1

Каліберов А. Г. Семантический анализ категории «Маркетинговая стратегия предприятия»

В статье проанализированы основные определения понятий «маркетинг» и «стратегический маркетинг». Автор определяет основные характеристики маркетинговой стратегии. Приводится сравнительный анализ точек зрения как отечественных, так и зарубежных экспертов, труды которых посвящены развитию маркетинговой стратегии предприятия. Статья содержит теоретические взгляды на формирование маркетинговой стратегии предприятия, ключевые факторы, которые оказывают влияние на данный процесс. Автор фокусирует внимание на целевом назначении маркетинговой стратегии. Обосновывается ключевая роль маркетинговой стратегии как основной части стратегического планирования деятельности предприятия в коротко- и долгосрочной перспективах, которая должна базироваться на потенциале продукта на отдельных рынках и совокупной организационной системе предприятия.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая стратегия, структура маркетинга, конкуренция.

Библ.: 11.

Каліберов Олександр Геннадійович – аспірант, кафедра економіки підприємства, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)

E-mail: alexander.kaliberov@gmail.com

Kaliberov A. G. Semantic Analysis of the «Marketing Strategy of a Company» Category

The article analyses main definitions of the «marketing» and «strategic marketing» notions. It identifies main characteristics of the marketing strategy. It conducts a comparative analysis of points of view of both domestic and foreign experts, works of whom are devoted to development of the marketing strategy of a company. The article contains theoretical views on formation of the marketing strategy of a company and key factors that have impact on this process. It focuses on the target destination of the marketing strategy. It justifies the key role of the marketing strategy as a main part of strategic planning of company activity in short-term and long-term prospects, which should be based on the potential of the product in individual markets and the aggregate organisational system of a company.

Key words: marketing, marketing strategy, marketing structure, competition.

Bibl.: 11.

Kaliberov Aleksandr G. – Postgraduate Student, Department of Economy of Enterprise, Kharkiv University of Humanities (vul. Lermontovska, 27, Kharkiv, 61000, Ukraine)

E-mail: alexander.kaliberov@gmail.com

4. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту : навчальний посібник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2007. – 464 с.
5. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури / Пер. с англ. – М. : Дело, 1993. – 702 с.
6. Планкетт Л. Выработка и принятие управленческих решений / Л. Планкетт, Г. Хейл. – М.: Экономика, 1984. – 276 с.
7. Рапопорт Б. М. Оптимизация управленческих решений / Б.М. Рапопорт. – М. : ТЕИС, 2001. – 264 с.
8. Роббинс С. П. Менеджмент / С. П. Роббинс, М. Коултер / Пер. с англ. – 6-е изд. – М. : Вільямс, 2002. – 880 с.
9. Старт М. К. Управление производством: / М. К. Старт / Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1968. – 398 с.
10. Drucker P. The Coming of the New Organization / P. Drucker. – Harvard Business Review, 1988. – Jan-Feb. – P. 45 – 53.
11. Gordon, George J. Public Administration in America, Third Edition / George J. Gordon // New York: St. Martin's Press, inc., 1986. – 642 p.
12. Harrison E. F. The Managerial Decision-making process, 4th Edition / E. Frank Harrison // Boston Houghton Mifflin, 1995. – 564 p.
13. Stoner, James A. F. Management, Second Edition / James A. F. Stoner // New Jersey: Prentice-Hall, inc., 1982. – 680 p.

REFERENCES

Andrushkiv, B. M., and Kuzmyn, O. Ie. *Osnovy menedzhmentu* [Principles of Management]. Ternopil: Lileia, 1997.

- Derlou, D. *Kliuchovi upravliniski rishennia. Tekhnolohiia pryiniattia rishen* [Key management decisions. Technology decision-making]. Kyiv: Naukova dumka, 2001.
- Drucker, R. "The Coming of the New Organization". *Harvard Business Review*, no. Jan.-Feb. (1988): 45-53.
- Frank Harrison, E. *The Managerial Decision-making process, 4th Edition*: Boston Houghton Mifflin, 1995.
- George, J. Gordon. *Public Administration in America, Third Edition*. New York: St. Martin's Press, 1986.
- James, A. F. Stoner. *Management, Second Edition*. New Jersey: Prentice-Hall, 1982.
- Kuzmin, O. Ie., and Melnyk., O. H. *Osnovy menedzhmentu* [Principles of Management]. Kyiv: Akademydav, 2007.
- Meskon, M. Kh., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Principles of Management.]. Moscow: Delo, 1993.
- Plankett, L., and Kheyly, G. *Vyrabotka i priniatie upravlencheskikh resheniy* [The development and management decisions.]. Moscow: Ekonomika, 1984.
- Robbins, S. P., and Koulter, M. *Menedzhment* [Management]. Moscow: Viliams, 2002.
- Rapoport, B. M. *Optimizatsiia upravlencheskikh resheniy* [Optimization of management decisions]. Moscow: TEIS, 2001.
- Starr, M. K. *Upravlenie proizvodstvom* [Production management]. Moscow: Progress, 1968.
- Yermoshenko, M. M. *Menedzhment* [Management]. Kyiv: Nauk. akad. Ukr., 2011.

УДК 658.8.011.1

СЕМАНТИЧНИЙ АНАЛІЗ КАТЕГОРІЇ «МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА»

КАЛІБЕРОВ О. Г.

УДК 658.8.011.1

Каліберов О. Г. Семантичний аналіз категорії «Маркетингова стратегія підприємства»

У статті проаналізовано основні визначення понять «маркетинг» і «стратегічний маркетинг». Автор визначає основні характеристики маркетингової стратегії. Наводиться порівняльний аналіз точок зору як вітчизняних, так і зарубіжних експертів, праці яких присвячені розвитку маркетингової стратегії підприємства. Стаття містить теоретичні погляди на формування маркетингової стратегії підприємства, ключові фактори, які впливають на даний процес. Автор фокусує увагу на цільовому призначенні маркетингової стратегії. Обґрунтовано ключову роль маркетингової стратегії як основної частини стратегічного планування діяльності підприємства в коротко- і довгостроковій перспективах, яка повинна базуватися на потенціалі продукту на окремих ринках і сукупній організаційній системі підприємства.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова стратегія, структура маркетингу, конкуренція.

Бібл.: 11.

Каліберов Олександр Геннадійович – аспірант, кафедра економіки підприємства, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)

E-mail: alexander.kaliberov@gmail.com

УДК 658.8.011.1

Каліберов А. Г. Семантический анализ категории «Маркетинговая стратегия предприятия»

В статье проанализированы основные определения понятий «маркетинг» и «стратегический маркетинг». Автор определяет основные характеристики маркетинговой стратегии. Приводится сравнительный анализ точек зрения как отечественных, так и зарубежных экспертов, труды которых посвящены развитию маркетинговой стратегии предприятия. Статья содержит теоретические взгляды на формирование маркетинговой стратегии предприятия, ключевые факторы, которые оказывают влияние на данный процесс. Автор фокусирует внимание на целевом назначении маркетинговой стратегии. Обосновывается ключевая роль маркетинговой стратегии как основной части стратегического планирования деятельности предприятия в коротко- и долгосрочной перспективах, которая должна базироваться на потенциале продукта на отдельных рынках и совокупной организационной системе предприятия.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая стратегия, структура маркетинга, конкуренция.

Библ.: 11.

Каліберов Олександр Геннадійович – аспірант, кафедра економіки підприємства, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)

E-mail: alexander.kaliberov@gmail.com

Kaliberov A. G. Semantic Analysis of the «Marketing Strategy of a Company» Category

The article analyses main definitions of the «marketing» and «strategic marketing» notions. It identifies main characteristics of the marketing strategy. It conducts a comparative analysis of points of view of both domestic and foreign experts, works of whom are devoted to development of the marketing strategy of a company. The article contains theoretical views on formation of the marketing strategy of a company and key factors that have impact on this process. It focuses on the target destination of the marketing strategy. It justifies the key role of the marketing strategy as a main part of strategic planning of company activity in short-term and long-term prospects, which should be based on the potential of the product in individual markets and the aggregate organisational system of a company.

Key words: marketing, marketing strategy, marketing structure, competition.

Bibl.: 11.

Kaliberov Aleksandr G. – Postgraduate Student, Department of Economy of Enterprise, Kharkiv University of Humanities (vul. Lermontovska, 27, Kharkiv, 61000, Ukraine)

E-mail: alexander.kaliberov@gmail.com

На даний момент розвитку економічних взаємовідносин, як у цілому у світі, так і на більшості окремих ринків різноманітних продуктів і послуг, існує можливість спостерігати вибухову динаміку розвитку конкуренції. Цей процес виражений через виникнення нових підприємств, вихід на нові ринки вже існуючих, збільшення асортименту власної продукції, динамічний процес залучення останніх інновації на різних ринках, чим загалом створюється широкий вибір благ, створених для задоволення однотипних потреб людини, що, у свою чергу, означає збільшення пропозиції. Однак треба враховувати, що збільшення попиту для реалізації суцільного промислового потенціалу за темпами зростання поступається динамікою аналогічному процесові пропозиції на більшості окремих ринків. Тому в сучасному світі усвідомлення власної ринкової позиції, її потенціалу, динаміки ринку функціонування, особливостей позиції конкурентів і ризиків макро- і мікроекономічних змін, що можуть послабити конкурентоспроможність кожного окремого продукту і тим самим створити умови для зниження потенціалу всього підприємства, є життєво необхідним базисом економічного розвитку кожного виробника. Таким чином, дослідження маркетингової стратегії та усвідомлення її ролі в сучасному економічному просторі стає актуальним для підвищення ефективності всієї економічної системи.

Для максимізації ефективності діяльності підприємства необхідно приділяти значну увагу не лише поточним тактичним проблемам і завданням, але й розробляти стратегічні засади функціонування, що мають бути спрямовані на подолання негативних і максимізацію вигоди від позитивних коливань на ринкові та в економіці в цілому.

Метою даної статті є проведення семантичного аналізу поняття «маркетингова стратегія підприємства»: встановлення походження таких понять, як «маркетинг» і «маркетингова стратегія», структуризація знань щодо ключових складових частин і взаємозв'язок елементів кожного з цих понять, та обґрунтування ролі маркетингової стратегії в стратегічному комплексі підприємства.

Значний науковий внесок у дослідження проблематики визначення маркетингової ситуації на ринку та її вплив на діяльність підприємства, методологічних основ аналізу стратегічного маркетингового потенціалу та ефективності впровадженної політики на підприємствах і ключових важелів вибору стратегічного вектору маркетингового розвитку зробили такі вчені: Ф. Котлер [2], Д. Аакер, Л. К. Келлер [2], М. Е. Портер [3], Ж-Ж. Ламбен [4], Дж. Траут [5], С. М. Ілляшенко, О. В. Зозульов, В. В. Жильченкова, А. В. Безбородова, О. Є. Горобець [7], Н. В. Бутенко [9], М. Г. Саєнко [10], С. Дибб, Т. М. Примак, Р. М. Йоши та інші.

Термін «маркетинг» походить від англійського слова «*market*», що означає *ринок*. У сучасній науці вчені досі сперечаються щодо єдиного тлумачення цього терміна. Багато хто помилково вважає, що дане поняття виключно пов'язане з обсягом продажів та обсягами збуту, проте це являє собою лише малу частину загального процесу. У своїх трудах Ламбен розглядає помилковість ще на двох некоректних визначеннях [4]. Перше – це ро-

зуміння маркетингу як комплексу інструментів аналізу ринку, що є доступним тільки великим підприємствам, де вони використовуються для вироблення перспективного та більш наукового підходу до аналізу потреб і попиту. Друге визначення наділяє маркетинг властивостями архітектора суспільного споживання. Таким чином, спостерігається побудова такої ринкової системи, де продавці комерційно експлуатують споживачів.

Найбільш доцільним визначенням маркетингу, на думку Ж-Ж. Ламбена, є таке твердження: маркетинг – це суспільний процес, спрямований на задоволення потреб і бажань людей та організацій шляхом забезпечення вільного конкурентного обміну товарами та послугами, що надають цінність для покупця [4].

На думку Ф. Котлера, маркетинг – це вид людської діяльності, спрямованої на задоволення потреб за допомогою обміну [2]. Котлер дуже ретельно розкриває кожне слово в реченні, оскільки його точка зору базується на думці, що тільки максимальне розуміння й однотипне сприйняття таких термінів, як *потреба*, *запити*, *товар*, *обмін*, *угода* та *ринок*, дозволяють максимально зрозуміти всю комплексність і системність поняття маркетинг.

Найбільш повним, на нашу думку, є визначення, запропоноване *American Marketing association* (AMA). AMA – одне з найбільших об'єднань фахівців аналізу ринкової ситуації Сполучених Штатів Америки – визначає маркетинг як діяльність, сукупність інструментів і процесів для створення, доставки, обміну та передачі інформації про пропозиції, що мають значення для замовників, клієнтів, партнерів і суспільства в цілому. Ключовим інструментом цих процесів фахівці організації визначили маркетингові дослідження, які вони тлумачать як діяльність, що спрямована на створення зв'язку споживачів, клієнтів, покупців і суспільства з продавцем за допомогою інформації, що виявляє та визначає маркетингові можливості та проблеми, створює, поновлює та розвиває маркетингові підходи та методи, відстежує ефективність ринкових дій, а також поглиблює розуміння маркетингу, як процесу [1]. Визначальна роль даного процесу полягає в тому, що під час маркетингових досліджень фахівці визначають інформацію, що необхідна для вирішення цих проблем, сприяють розробці методології пошуку та консолідації цієї інформації, управляють та впроваджують цей процес, аналізують результати та повідомляють зацікавленим особам власні відкриття та їх наслідки.

Не зважаючи на те, що розуміння маркетингу різними вченими відрізняється, базуючись на індивідуальному розумінні базового поняття та ключового інструменту даного поняття, процеси планування стратегії поведінки конкретного підприємства на окремому ринкові досить схожі. Різниця в розумінні термінів і процесів стратегічного планування маркетингової стратегії серед учених зосереджена на визначенні ролі даної стратегії в комплексі розробки плану дії та функціонуванні підприємства, кількості та сутності факторів, що треба враховувати при процесі створення цього плану, взаємозв'язку цілей підприємства та цілей його діяльності, площині практичного застосування.

Розглянемо основні точки зору щодо стратегії маркетингу. Ф. Котлер в працях дає таке визначення: *стратегічне планування* – це управлінський процес створення і підтримання стратегічної відповідності між цілями фірми, її потенційними можливостями і шансами у сфері маркетингу. Воно спирається на чітко сформульовану програмну заяву фірми, виклад допоміжних цілей і задач, здоровий господарський портфель і стратегію зростання [2]. Для забезпечення зростання підприємства стратегічне планування потребує виявлення ринкових можливостей у сферах, де фірма матиме явну конкурентну перевагу. Такі можливості можна виявити на засадах інтенсивного зростання в масштабах нинішньої товарно-ринкової діяльності (більш глибоке проникнення на ринок, розширення меж свого ринку чи вдосконалення товару), на шляхах інтеграційного зростання в рамках галузі (регресивна, прогресивна чи горизонтальна інтеграція) і на шляхах диверсифікаційного зростання (концентрична, горизонтальна або конгломератна диверсифікація).

Жан-Жак Ламбен вважає так: щоб бути ефективною, стратегія має ґрунтуватися на глибокому знанні ринку, а здійснення її вимагає відповідних планів проникнення на ринок, а також політики збуту, ціноутворення та реклами [4]. У короткостроковій перспективі успіх фірми визначається перш за все фінансовою збалансованістю різних напрямків її поточної діяльності. У довгостроковій перспективі її виживання і розвиток залежать від здатності своєчасно передбачати зміни на ринку і відповідним чином адаптувати свою структуру і зміст свого портфеля товарів. Тому роль стратегічного маркетингу, на думку вченого, полягає у визначенні стратегічних показників цілей, що спрямовані на довгострокове вигоди для підприємства, у той час коли оперативна діяльність має максимізувати ефективність використання фінансових ресурсів.

Жильченкова В. В., Безбородова А. В. і Горобець О. Є. визначають маркетингову стратегію як головні напрямки маркетингової діяльності, дотримуючись яких, підприємства прагнуть досягти своїх маркетингових цілей та бути конкурентоспроможними [7]. Тобто в даному випадку маємо думку, що цілі діяльності в рамках певного ринку визначаються за межами стратегії, проте виконання і максимальне дотримання останньої сприяє досягненню задекларованого ринкового стану, і, таким чином, стає плановим інструментом функціонування.

М. Портер у своїх працях виказує, що процес розробки конкурентної стратегії полягає, по суті, у пошуку чіткого формулювання того, як підприємство буде вести конкуренцію, якими повинні бути його цілі та які кошти і дії знадобляться для досягнення цих цілей [3]. Сутність формулювання конкурентної стратегії полягає в зіставленні компанії та її оточення. Таким чином, учений розглядає процес створення стратегії як цілий комплексний процес, а стратегію – як результативну послідовність дій на підґрунті поточної ринкової ситуації з аналізу і визначенню цілей, оцінки наявних і необхідних ресурсів, що дозволить максимізувати ефективність других заради досягнення першої.

На думку В. Пустотина, *маркетингова стратегія* – це інструмент для досягнення переваги над конкурентами, досягнення абсолютно конкретних бізнес-цілей. Це інструмент для ефективної, результативної роботи [8]. В ідеалі маркетингова стратегія повинна бути чіткою і зрозумілою всім тим людям, які на різних рівнях відповідають за її реалізацію.

Н. В. Бутенко визначає ключову роль маркетингової стратегії. У своїй праці вона дає кілька визначень стратегічного маркетингового планування (СМП) [9]. З одного боку, СМП – це процес створення й практичної реалізації генеральної програми дій підприємства, але в той самий час СМП – це управлінський процес створення та підтримування відповідності між цілями підприємства, його потенційними можливостями та шансами у сфері маркетингу. Тобто, вчена визначає стратегічний маркетинг одночасно як базисну процедуру розробки вектора діяльності підприємства, так і як активну діяльність з його впровадження.

Достатньо універсальною є точка зору М. Г. Саєнко, яка вважає маркетингову стратегію визначальною серед інших функціональних стратегій [10]. Маркетингова стратегія визначає найефективніші маркетингові заходи, які забезпечують реалізацію корпоративної, конкурентних і функціональних стратегій підприємства. Йдеться про способи просування товару на відповідні ринки, товарну і цінову політику, канали розподілу товару, форми стимулювання збуту, організацію рекламних кампаній тощо. Тобто, на думку автора, маркетингова стратегія являє собою базове джерело стратегічного розвитку і водночас допомагає вирішувати ряд оперативних питань.

Також ми маємо кілька достатньо простих і водночас максимально універсальних визначень. Серед них таке [6]: маркетингова стратегія являє собою певний процес, під час якого плануються і здійснюються найрізноманітніші маркетингові заходи. Такі заходи спрямовані на досягнення тих цілей, які поставлені перед компанією: збільшення продажів, виявлення потреб цільової аудиторії, збільшення прибутку компанії, збільшення сегмента ринку і т. д.

Процес розробки маркетингової стратегії підприємства являє собою складний процес аналізу ринкової ситуації, визначення бажаного майбутнього ринкового стану підприємства та планування методів підвищення конкурентоспроможності. Зрозуміло, у кожній галузі при формуванні специфічного характеру конкуренції панують різні сили. Проте М. Портеру вдалося на основі проведеного аналізу виробити систему стандартних сил, що діють на будь-яке підприємство будь-якого ринку будь-якої галузі [3]. Усього до класифікації цих сил М. Портер включає п'ять елементів ринку: загроза входження на ринок нових учасників, загроза появи субститутів, ринкова влада покупців, ринкова влада постачальників і суперництво між діючими конкурентами (тобто ринок виступає не лише інститутом, що межує сферу конкуренції, а і постає окремим активним учасником створення оточення підприємства). Проаналізувавши галузь, а саме: визначивши сили, що впливають на

конкуренцію, і з'ясувавши їх основні причини, підприємство може починати процес виявлення відносних переваг і найбільш слабких складових своєї конкурентної позиції на даному ринку. Позиціонування бізнесу припускається конкурентною стратегією як тенденція розвитку, яка дозволить збільшити до максимуму потенціал підприємства та продукту, що відрізняє його від конкурентів. Звідси випливає, що центральним аспектом формування стратегії є не лише розуміння власного абсолютного потенціалу, але й всебічний аналіз конкурента, що дозволить виявити порівняльні переваги.

Після розробки загальних стратегічних планів кожному виробництву належить розробити власні плани маркетингу по товарах, марках і ринках [2]. Основними розділами плану маркетингу є зведення контрольних показників, виклад поточної маркетингової ситуації, перелік небезпек і можливостей, задач і проблем, виклад стратегій маркетингу, програми дій, бюджети та порядок контролю. У розділі плану про бюджет маркетингу оптимізація прибутку може бути передбачена або методом встановлення показників цільового прибутку, або методом функції реакції збуту. У стратегіях, розроблених для кожного ринкового сегмента, мають бути розглянуті ті продукти, що вже випускаються, а також нові; ціни, просування продуктів, доведення продукту до споживачів, має бути зазначено, як саме стратегія реагує на небезпеки й можливості ринку [7].

Цікавою є точка зору Ж.-Ж. Ламбена на структуру маркетингової діяльності на підприємстві та її структуру в аспекті планування стратегічного розвитку. Учений розглядає стратегію маркетингу як результат взаємодії двох видів маркетингу: операційного та стратегічного. *Операційний маркетинг* – це активний процес з короткостроковим горизонтом планування, спрямований на вже існуючі ринки. Це класичний комерційний процес отримання заданого обсягу продажів шляхом використання тактичних засобів, що відносяться до товару, збуту, ціни та комунікації. *Стратегічний маркетинг* – це перш за все аналіз потреб фізичних осіб та організацій. З точки зору маркетингу покупець не стільки має потребу в товарі, скільки бажає вирішення проблеми, яке може забезпечити товар. Рішення може бути знайдено за допомогою різних технологій, які самі по собі безперервно змінюються [4]. Роль стратегічного маркетингу – простежувати еволюцію заданого ринку і виявляти різні існуючі або потенційні ринки або їхні сегменти на основі аналізу потреб, які потребують задоволення.

Таким чином, ми можемо прийти до висновку, що вчені не дійшли до єдиного визначення маркетингової стратегії, проте серед усіх визначень можна виділити ключові поняття, що властиві більшості з них. *По-перше*, маркетингова стратегія є однією з ключових діяльностей на підприємстві, що є визначальною для формування цілей діяльності підприємства. Ефективність діяльності будь-якого виробництва залежить від ефективного процесу встановлення цілей і розробки плану дій щодо їх досягнення. У сучасному економічному просторі, що характеризується значною динамікою зростання пропозиції, яка перевищує аналогічний по-

казник попиту, якісний аналіз ринку з урахуванням власного потенціалу та конкурентоспроможності у даному та майбутньому мікроекономічному стані спрямований на постановку цілей діяльності дозволяє максимізувати ефективність використання ресурсів і знизити ризики функціонування на окремому ринку.

По-друге, маркетингова стратегія являє собою довгострокову діяльність. Проте при цьому дана концепція впливає на операційні дії та результати підприємства через установку методологічних засад, що використовуються при плануванні коротко- та середньострокових цілей і задач, як для окремих підрозділів, так і для всього комплексу.

По-третє, стратегія підприємства являє собою цілісний комплекс, і маркетингова частина в цьому складному комплексі активно взаємодіє з іншими напрямками, що дозволяє узгодити ресурсну базу, потенціал підприємства з умовами ринку і таким чином визначити власну конкурентоспроможність на окремому ринку.

Підсумовуючи все вищезазначене, можна прийти до **висновку**: маркетингова стратегія є базовою частиною стратегічного планування діяльності підприємства в довго- та короткостроковому періодах, що базується на визначенні власного потенціалу на окремому ринку та конкурентоспроможності власної продукції й комплексу в цілому і лежить в основі постановки ефективних цілей для всіх підрозділів підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. American Marketing association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.marketingpower.com>
2. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль / Ф. Котлер. – СПб. : Питер, 1998. – 896 с.
3. Портер Майкл Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; [пер. с англ. – 2-е изд.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.
4. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен; [пер. с франц. Б. И. Лифляндчик, В. Л. Дунаевского, С. А. Бурьяна]. – СПб. : Наука, 1996. – 610 с.
5. Траут Джек. Дифференцируйся или умирай! Выживание в эпоху убийственной конкуренции / Джек Траут, Стив Ривкин; [пер. с англ. Е. Колотвина]. – СПб. : Питер, 2010. – 304 с.
6. Маркетинг, маркетинговая стратегия, планирование маркетинговых мероприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.adv-energy.com.ua/infos/v/238>
7. Жильченкова В. В. Маркетинговая стратегия как инструмент конкурентоспособного предприятия / В. В. Жильченкова, А. В. Безбородова, О. Е. Горобець // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Луганськ, 2012. – № 1 (172). – С. 57 – 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2012_1_2/Gilch.pdf
8. Пустотин В. Маркетинговая стратегия: как её разрабатывать? / В. Пустотин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.sledopyt.com.ua/misli/pusto/show_41/
9. Бутенко Н. В. Основы маркетингу : навчальний посібник / Н. В. Бутенко. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2006. – 140 с.

10. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства : Підручник / М. Г. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 390 с.
11. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / С. С. Гаркавенко. – 4-е вид., доп. – К. : Лібра, 2006. – 717 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://men.dt-kt.net/books/book-13/>

REFERENCES

- American Marketing association. <http://www.marketing-power.com>.
- Butenko, N. V. *Osnovy marketynhu* [Principles of Marketing.]. Kyiv: Kyivskiy universytet, 2006.
- Harkavenko, S. S. "Marketynh" [Marketing.]. <http://men.dt-kt.net/books/book-13/>
- Kotler, F. *Marketing. Menedzhment: analiz, planirovanie, vnedrenie, kontrol* [Marketing. Management: Analysis, planning, implementation and control]. St. Petersburg: Piter, 1998.
- Lamben, Zh.-Zh. *Strategicheskyy marketing. Evropeyskaia perspektiva* [Strategic Marketing. The European perspective]. St. Petersburg: Nauka, 1996.

"Marketing, marketingovaia strategii, planirovanie marketingovykh meropriiaty" [Marketing, marketing strategy, planning marketing activities]. <http://www.adv-energy.com.ua/infos/v/238>

Maykl, E. Porter. *Konkurentnaia strategii: Metodika analiza otrasley i konkurentov* [Competitive Strategy: Technique for Analyzing Industries and competitors]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2006.

Pustotin, V. "Marketingovaia strategii: kake e razrabotat?" [Marketing Strategy: How to develop it?]. http://www.sledopyt.com.ua/misli/pusto/show_41/

Saienko, M. H. *Stratehiia pidpriemstva* [Business Strategy]. Ternopil: Ekonomichna dumka, 2006.

Traut, Dzh., and Rivkin, S. *Differentsiuvania ili umiray! Vyzhivanie v epokhu ubiystvennoy konkurentsii* [Differentiate or die! Survival in the era of murderous competition]. St. Petersburg: Piter, 2010.

Zhylchenkova, V. V., Bezborodova, A. V., and Horobets, O. Ie. "Marketynhova stratehiia yak instrument konkurentospromozhnoho pidpriemstva" [Marketing Strategy as a tool for competitive enterprise.]. http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2012_1_2/Gilch.pdf

УДК 005.21+005.33

ОСОБЛИВОСТІ КОМПЛЕКСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ЧИННИКІВ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

СОМОВ Д. О.

УДК 005.21+005.33

Сомов Д. О. Особливості комплексної взаємодії чинників стратегічного розвитку підприємства

У статті досліджено вплив ендогенних, екзогенних і чинників невизначеності на економічну ефективність діяльності організації. Розглянуто позиції основних шкіл стратегії щодо пріоритету та механізмів узгодження чинників. Показано, що на рентабельність організації ендогенні чинники впливають більше, ніж галузеві. З'ясовано, що сила впливу екзогенних чинників та невизначеності на стратегію знаходиться в оберненій залежності до рівня розвитку організаційних здібностей. Виділено зону низької рентабельності господарської діяльності підприємств, в якій посилюється вплив екзогенних чинників та невизначеності на стратегію.

Ключові слова: стратегія, організаційні чинники, екзогенні чинники, невизначеність, рентабельність.

Табл.: 1. **Бібл.:** 27.

Сомов Дмитро Олександрович – асистент, кафедра менеджменту, Донбаський державний технічний університет (пр. Леніна, 16, Алчевськ, 94204, Україна)

E-mail: dmons@ukr.net

УДК 005.21+005.33

Сомов Д. А. Особенности комплексного взаимодействия факторов стратегического развития предприятия

В статье исследовано влияние эндогенных, экзогенных и факторов неопределённости на экономическую эффективность деятельности организаций. Рассмотрены позиции основных школ стратегии относительно приоритета и механизмов согласования факторов. Показано, что на рентабельность организации эндогенные факторы оказывают большее влияние, чем отраслевые. Выяснено, что сила влияния экзогенных факторов и неопределённости на стратегию находится в обратной зависимости от уровня развития организационных способностей. Выделена зона низкой рентабельности хозяйственной деятельности предприятий, в которой усиливается влияние экзогенных факторов и неопределённости на стратегию.

Ключевые слова: стратегия, организационные факторы, экзогенные факторы, неопределённость, рентабельность.

Табл.: 1. **Библ.:** 27.

Сомов Дмитрий Александрович – ассистент, кафедра менеджмента, Донбасский государственный технический университет (пр. Ленина, 16, Алчевск, 94204, Украина)

E-mail: dmons@ukr.net

UDC 005.21+005.33

Somov D. A. Specific Features of Complex Correlation of Factors of Strategic Development of a Company

The article studies influence of endogenous, exogenous and uncertainty factors upon economic effectiveness of activity of organisations. It considers positions of main schools of the strategy with respect to priority and mechanisms of co-ordination of factors. It shows that endogenous factors have bigger impact on profitability of an organisation than the branch ones. It reveals that degree of influence of exogenous factors and uncertainty on strategy is in inverse relation to the level of development of organisation capabilities. It marks the zone of low profitability of economic activity of companies, in which influence of exogenous factors and uncertainty upon strategy becomes stronger.

Key words: strategy, organisation factors, exogenous factors, uncertainty, profitability.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 27.

Somov Dmitriy A. – Assistant, Department of Management, Donbas State Technical University (pr. Lenina, 16, Alchevsk, 94204, Ukraine)

E-mail: dmons@ukr.net

10. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства : Підручник / М. Г. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 390 с.
11. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / С. С. Гаркавенко. – 4-е вид., доп. – К. : Лібра, 2006. – 717 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://men.dt-kt.net/books/book-13/>

REFERENCES

- American Marketing association. <http://www.marketing-power.com>.
- Butenko, N. V. *Osnovy marketynhu* [Principles of Marketing.]. Kyiv: Kyivskiy universytet, 2006.
- Harkavenko, S. S. "Marketynh" [Marketing.]. <http://men.dt-kt.net/books/book-13/>
- Kotler, F. *Marketing. Menedzhment: analiz, planirovanie, vnedrenie, kontrol* [Marketing. Management: Analysis, planning, implementation and control]. St. Petersburg: Piter, 1998.
- Lamben, Zh.-Zh. *Strategicheskyy marketing. Evropeyskaia perspektiva* [Strategic Marketing. The European perspective]. St. Petersburg: Nauka, 1996.

"Marketing, marketingovaia strategii, planirovanie marketingovykh meropriiaty" [Marketing, marketing strategy, planning marketing activities]. <http://www.adv-energy.com.ua/infos/v/238>

Maykl, E. Porter. *Konkurentnaia strategii: Metodika analiza otrasley i konkurentov* [Competitive Strategy: Technique for Analyzing Industries and competitors]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2006.

Pustotin, V. "Marketingovaia strategii: kake e razrabotat?" [Marketing Strategy: How to develop it?]. http://www.sledopyt.com.ua/misli/pusto/show_41/

Saienko, M. H. *Stratehiia pidpriemstva* [Business Strategy]. Ternopil: Ekonomichna dumka, 2006.

Traut, Dzh., and Rivkin, S. *Differentsiuvania ili umiray! Vyzhivanie v epokhu ubiystvennoy konkurentsii* [Differentiate or die! Survival in the era of murderous competition]. St. Petersburg: Piter, 2010.

Zhylchenkova, V. V., Bezborodova, A. V., and Horobets, O. Ie. "Marketynhova stratehiia yak instrument konkurentospromozhnoho pidpriemstva" [Marketing Strategy as a tool for competitive enterprise.]. http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2012_1_2/Gilch.pdf

УДК 005.21+005.33

ОСОБЛИВОСТІ КОМПЛЕКСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ЧИННИКІВ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

СОМОВ Д. О.

УДК 005.21+005.33

Сомов Д. О. Особливості комплексної взаємодії чинників стратегічного розвитку підприємства

У статті досліджено вплив ендогенних, екзогенних і чинників невизначеності на економічну ефективність діяльності організації. Розглянуто позиції основних шкіл стратегії щодо пріоритету та механізмів узгодження чинників. Показано, що на рентабельність організації ендогенні чинники впливають більше, ніж галузеві. З'ясовано, що сила впливу екзогенних чинників та невизначеності на стратегію знаходиться в оберненій залежності до рівня розвитку організаційних здібностей. Виділено зону низької рентабельності господарської діяльності підприємств, в якій посилюється вплив екзогенних чинників та невизначеності на стратегію.

Ключові слова: стратегія, організаційні чинники, екзогенні чинники, невизначеність, рентабельність.

Табл.: 1. **Бібл.:** 27.

Сомов Дмитро Олександрович – асистент, кафедра менеджменту, Донбаський державний технічний університет (пр. Леніна, 16, Алчевськ, 94204, Україна)

E-mail: dmons@ukr.net

УДК 005.21+005.33

Сомов Д. А. Особенности комплексного взаимодействия факторов стратегического развития предприятия

В статье исследовано влияние эндогенных, экзогенных и факторов неопределённости на экономическую эффективность деятельности организаций. Рассмотрены позиции основных школ стратегии относительно приоритета и механизмов согласования факторов. Показано, что на рентабельность организации эндогенные факторы оказывают большее влияние, чем отраслевые. Выяснено, что сила влияния экзогенных факторов и неопределённости на стратегию находится в обратной зависимости от уровня развития организационных способностей. Выделена зона низкой рентабельности хозяйственной деятельности предприятий, в которой усиливается влияние экзогенных факторов и неопределённости на стратегию.

Ключевые слова: стратегия, организационные факторы, экзогенные факторы, неопределённость, рентабельность.

Табл.: 1. **Библ.:** 27.

Сомов Дмитрий Александрович – ассистент, кафедра менеджмента, Донбасский государственный технический университет (пр. Ленина, 16, Алчевск, 94204, Украина)

E-mail: dmons@ukr.net

UDC 005.21+005.33

Somov D. A. Specific Features of Complex Correlation of Factors of Strategic Development of a Company

The article studies influence of endogenous, exogenous and uncertainty factors upon economic effectiveness of activity of organisations. It considers positions of main schools of the strategy with respect to priority and mechanisms of co-ordination of factors. It shows that endogenous factors have bigger impact on profitability of an organisation than the branch ones. It reveals that degree of influence of exogenous factors and uncertainty on strategy is in inverse relation to the level of development of organisation capabilities. It marks the zone of low profitability of economic activity of companies, in which influence of exogenous factors and uncertainty upon strategy becomes stronger.

Key words: strategy, organisation factors, exogenous factors, uncertainty, profitability.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 27.

Somov Dmitry A. – Assistant, Department of Management, Donbas State Technical University (pr. Lenina, 16, Alchevsk, 94204, Ukraine)

E-mail: dmons@ukr.net

Сучасний стан розвитку ринкових відносин супроводжується процесами глобалізації, які інтернаціоналізують та посилюють інтенсивність конкуренції в межах кожної національної економіки. За таких умов господарювання життєздатність організації пов'язана із наявністю стійких конкурентних переваг, формування, підтримка та розвиток яких забезпечуються системою стратегічного управління. Складність даної задачі пов'язана з унікальністю конкурентних переваг і шляхів їх здобуття, які засновані на своєчасному використанні різноманітних комбінацій позитивно взаємодіючих чинників внутрішнього та зовнішнього середовищ організації. У зв'язку з цим виникає потреба в ідентифікації стратегічно важливих чинників, узгодженні їх впливу під час формулювання та реалізації економічної стратегії організації.

Основи теорії стратегічного менеджменту були покладені в роботах Е. Чандлера, І. Ансоффа, П. Ф. Друкера, П. Дойля, Г. Мінцберга. У 1980-ті роки увага дослідників зосередилась на оцінці впливу галузевих і маркетингових чинників на стратегію підприємства, що знайшло відображення в роботах М. Портера, Ф. Котлера, А. Стрікланда, А. А. Томпсона. У роботах Дж. Барні, Б. Вернерфельта, Р. Рамелта, І. Дирекса, К. Кула, С. Монтгомері представлено ресурсний підхід до стратегії, який акцентує увагу на ендогенних чинниках стратегічного розвитку організації. В останні десятиріччя активно досліджується вплив на стратегію організаційних здібностей у межах ресурсної динамічної концепції, представниками якої є Дж. Тіс, Г. Пізано, Е. Шуен, Дж. Махоні, П. Шумакер, К. Хефат, М. Петераф, К. Ейзенхардт, В. С. Катькало, А. В. Бухвалов та інші.

Серед вітчизняних науковців питаннями ідентифікації та оцінки впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовищ організації на її стратегію займалися А. М. Христенко, Н. Костецька, О. О. Романов, С. В. Бойда, Н. В. Попова та Н. М. Белевцова. Окремо досліджувався вплив чинників невизначеності на результати діяльності підприємств у роботах Білоус В. С., Комлевої Ю. В., Загірської О. І, Бідюк П. І., Ларіної Я. С. та інших.

Незважаючи на значну кількість досліджень, присвячених питанням стратегічного аналізу, в економічній літературі недостатньо розроблено залишається проблема комплексного взаємодіючого впливу організаційних, зовнішніх і невизначених чинників на економічні результати стратегії підприємства, що зумовлює актуальність та своєчасність даного дослідження.

Метою статті є вдосконалення методології оцінки взаємодіючого впливу екзогенних, ендогенних і невизначених чинників на економічну ефективність стратегії організації.

Суттєві розбіжності вчених у розумінні змісту терміна «стратегія організації» зумовлюють існування значної кількості наукових підходів до механізму її формулювання та здійснення [1, 2].

На початковому етапі розвитку теорії стратегічного управління стратегія ототожнювалася із загальним довгостроковим планом, на визначення якого найбільше впливали довгострокові цілі організації [3, с. 13].

Система довгострокового планування використовувала ідею про те, що дія екзогенних та ендогенних чинників може бути передбачена шляхом екстраполяції тенденцій, що історично склалися [4, с. 7].

Механізм утворення конкурентних переваг за даним підходом полягав у ідентифікації тенденцій дії зовнішніх і внутрішніх чинників та в подальшому пристосуванні організаційних складових до зовнішніх впливів.

За цих умов для визначення стратегії широко застосовувалися методи формування та розподілу бюджетів, методи кореляційного аналізу, статистичного прогнозування та вірогідності моделі.

Головна проблема використання методів довгострокового планування полягає у намаганні перенести минулі закономірності та структурні характеристики на майбутнє [4, с. 18].

Практика використання даних методів засвідчила їх необґрунтовану формалізацію та непристосованість до змін у зовнішньому середовищі [5, с. 154].

Для вирішення даної проблеми були запропоновані два підходи: комплексне узгодження дії ендогенних та екзогенних чинників у межах концепції SWOT і використання стратегічного планування.

Наукова школа стратегії проектування, або дизайну (за таксономією Генрі Мінцберга), ґрунтується на ідеї узгодженого поєднання ендогенних та екзогенних чинників. За цим підходом джерела конкурентних переваг можуть знаходитись на рівні організації та в її оточенні. Ключові переваги формуються внаслідок поєднання випадково сприятливої дії чинників зовнішнього оточення з випадковим набором сильних сторін організації. І навпаки, найбільші загрози формуються внаслідок поєднання випадково негативної дії чинників зовнішнього середовища з випадковим набором слабких сторін організації. Стратегічне управління полягає у формулюванні стратегії, яка враховує можливості використання сприятливого поєднання впливу ендогенних та екзогенних чинників і нейтралізацію їх негативного впливу. Пріоритетність чинників, механізмів впливу на стратегію залежить від ситуаційного фактора. Слід зазначити, що процедура формулювання стратегії є неформальною, а визначена стратегія є унікальною для кожної організації.

Стратегічне планування розділяє ідею школи дизайну про узгодженість зовнішніх і внутрішніх для організації чинників, проте передбачає формалізацію цілей та процесів прийняття рішень щодо стратегії [5, с. 35].

Особливість стратегічного планування полягає в тому, що ним відхиляється можливість визначити майбутнє методами екстраполяції, внаслідок чого відбувається зміна напрямку ходу планування з минулого в майбутнє на зворотній напрям: від майбутнього до теперішнього [4, с. 8].

Нова логіка стратегічної адаптації до майбутніх змін була заснована на використанні методів сценарного планування, що зумовило необхідність розробки планів для кожного із можливих сценаріїв розвитку подій. Багатоваріантність планів є виправданою при настанні одного із передбачених сценаріїв, але у випадку настання непередбачуваних змін система стратегічного пла-

нування втрачає переваги гнучкості та оперативності. Крім того, збільшення кількості альтернативних планів призводить до надмірної формалізації та ускладнення процесів планування. Система стратегічного планування ідентифікує розрив між майбутнім та існуючим станом підприємства, дозволяє визначити можливі шляхи його подолання, проте не дає розуміння джерел і механізмів набуття сталих конкурентних переваг. За цих умов відбулося переосмислення призначення процесу планування із засобу визначення стратегії на механізм її забезпечення, деталізації та контролю за реалізацією [5, с. 218, с. 308; 6, с. 213].

Слід зазначити, що за сценарним підходом до планування підвищується вплив невизначеності та зовнішніх чинників на процес формулювання стратегії організації.

На противагу дослідженням, які визнають важливість ендогенних та екзогенних впливів на організацію та необхідність їх узгодження під час формулювання стратегії, існують наукові напрямки, що визнають вплив на стратегію з боку окремої групи чинників.

Школа зовнішнього оточення розуміє під стратегією ситуативну реакцію організації на суттєві зовнішні впливи. Саме зовнішні чинники визначають час, глибину та структуру організаційних стратегічних змін [7, с. 238].

Стратегічні дії організації мають пасивний характер внаслідок невизначеності параметрів майбутніх змін зовнішнього оточення та необхідності очікування явного їх прояву.

Акцент на виключному впливі ендогенних чинників роблять школи підприємництва, когнітивна, навчання, влади та культури. Слід наголосити, що кожна цих шкіл визначає окремий внутрішній чинник як найвагоміший. Школа підприємництва виділяє підприємницькі здібності передбачати майбутнє. Групу контекстних чинників складають процеси індивідуального пізнання дійсності; набуття знань та досвіду; взаємодії стейкхолдерів; формування колективних організаційних знань, досвіду, звичаїв і норм поведінки.

Підходи розробки стратегії на основі виключно ендогенних чинників знаходяться під впливом невизначеності, дія якої знаходить відображення в обмеженій раціональності стратегічних управлінських рішень.

Найбільшу вагу чинники невизначеності мають у школі підприємництва, оскільки саме вони за умов обмежених і гетерогенних через свою обмеженість здібностей підприємців до передбачення невідомих їм параметрів організації, зовнішнього середовища та майбутнього формують підґрунтя для стратегічних рішень, здатних забезпечити підвищену прибутковість організації.

Ресурсний підхід до стратегії організації, що сформувався в 1980-ті роки, визнає вплив на організацію та її стратегію екзогенних та ендогенних чинників, але пріоритет впливу надається останнім [6, с. 302].

За ресурсним підходом різниця у прибутках організацій є наслідком нерівномірної забезпеченості організацій унікальними ресурсами та організаційними здібностями.

Чинники невизначеності впливають на різницю в економічних результатах підприємств внаслідок диференціації за рівнями обмеженої раціональності управ-

лінських команд організацій під час прийняття стратегічних рішень [8, с. 54].

У той самий час Майкл Портер представив ідею позиціонування, яка визнавала вплив на стратегію зовнішніх та організаційних чинників, але пріоритет впливу надавався галузевим чинникам [9, с. 24, с. 72].

У школі позиціонування вплив чинників невизначеності на процес формулювання стратегії значно обмежений, оскільки аналізується стандартизований перелік обмежених галузевих чинників та передбачається лише кілька родових стратегій [10].

Уцілому ефективність пропозицій з позиціонування значно залежить від стабільності параметрів галузевих ринків. Між прихильниками позиціонування та ресурсного підходу виникла дискусія стосовно пріоритетності впливу на стратегію галузевих або організаційних чинників. Дана проблема значно впливає на методологію вибору стратегії, її тип та спрямованість підтримуючих управлінських заходів. Менеджери, які спираються на екзогенні чинники, спрямовують зусилля за межі організації, намагаються підвищувати ринкову частку в галузі шляхом злиттів і поглинань, або агресивного маркетингу. Менеджери, які спираються на ендогенні чинники, спрямовані на досягнення стійких конкурентних переваг на основі ключових компетенцій, що досягається шляхом розвитку унікальних організаційних здібностей і ресурсів. За останнього підходу увага приділяється підвищенню кваліфікації співробітників, розвитку технологій, корпоративній культурі та іншим організаційним складовим [11, с. 140].

Представники обох напрямків дослідження стратегії провели низку емпіричних досліджень, присвячених виявленню вагомості впливу організаційних і галузевих чинників на результати господарської діяльності підприємств. У проведених дослідженнях розглядалися великі вибірки організацій та аналізувалося, наскільки відхилення в рентабельності зумовлені особливостями фірми або галузевими умовами з корекцією результатів по інших параметрах: розмір фірми, модель бізнесу, кон'юнктурні тенденції. Якщо в будь-якій галузі суб'єкти господарювання мають приблизно однакові рівні рентабельності, то можна стверджувати, що існує значний вплив галузевих чинників. І навпаки, у випадку, коли в одній галузі суб'єкти господарювання суттєво відрізняються між собою за рівнями рентабельності, найбільший вплив мають специфічні компетенції та ресурси кожної фірми.

Представимо результати ряду досліджень впливу галузевих та організаційних чинників на рівень рентабельності підприємств (табл. 1).

З табл. 1 видно, що переважають результати досліджень, за якими більша частка відхилень значень рентабельності зумовлена характеристиками фірми, а не галузевими чинниками. Результати досліджень Майкла Портера, який є прихильником стратегії галузевого позиціонування, теж засвідчують переважний вплив організаційних чинників на рентабельність власного капіталу. Внаслідок чого М. Портер підкреслює важливість обох груп чинників: галузевих та організаційних [12, с. 15].

Відсоткова частка впливу чинників на відхилення значень рентабельності власного капіталу

Дослідники	Чинники, %			
	Галузеві	Корпоративні	Організаційні	Невизначені
Чмаленсі Р. (1985)	19,59	–	0,62	80,4
Румельт Р. (1991) Вибірка А	8,32	0,8	46,37	36,87
Румельт Р. (1991) Вибірка В	4,03	1,64	44,17	44,79
Рокюберт Дж. та інші (1996)	10,2	17,9	37,1	32
Мак-Ген А., Портер М. (1997) (усі нефінансові компанії)	18,68	4,33	31,71	48,4
Мак-Ген А., Портер М. (1997) (тільки виробничі компанії)	10,81	0	35,45	53,67
Маурі А., Мікаелс М. (1998)	5,8	–	25,4	68,8
Мак-Ген А., Портер М. (2002) (усі нефінансові компанії)	9,6	12	37,7	39,9
Хававіні Г., Субраманіан В., Інсіад В. (2003)	8,1	–	35,8	52,0
Луїз Артур (2004)	6,9	–	50,1	52,0
Пенг-Тін Лі, Чін-Вен Чі (2006)	3,14	0,71	36,15	48,97
Хаусуфд Н., Десміт С., Гонзалез Е. (2010)	7,2	–	62,1	0,35

Джерело: складено за [13 – 22].

Проте запропонована ним модель п'яти сил заснована на галузевих чинниках. Організаційні компоненти розглядаються як прикладні інструменти забезпечення обраної позиційної стратегії.

Позиціонування розкриває доцільні напрямки використання існуючого потенціалу організації за існуючих умов конкуренції в галузі та не передбачає розвитку потенціалу організації або її конкурентів. Провідна ідея позиціонування полягає в уникненні прямої конкуренції з сильними ринковими супротивниками та перехід до галузей зі слабшою конкуренцією та вищою прибутковістю.

Модель «п'яти сил» конкуренції страждає статичністю, бо не враховує того факту, що конкуренти теж орієнтуються на підвищенні рівні прибутковості та спрямовують зусилля на освоєння більш вигідних ринків [23].

Слід зазначити, що позиція організації в галузі є результатом попереднього розвитку та акумуляції цінних ресурсів та організаційних здібностей, які сформували стійкі конкурентні переваги. Ринкова позиція лише ідентифікує додаткові можливості використання набутих переваг організації з урахуванням переваг організацій-конкурентів.

Можливість формування конкурентних переваг за рахунок ресурсів теж розглядається Майклом Портером, але тільки як результат діяльності організацій на ринку факторів виробництва [12, с. 16].

Дана точка зору значно звужує підхід до утворення стійких конкурентних переваг на основі ресурсів. По-перше, ресурсний підхід виокремлює фактори виробництва, які є звичайними, не унікальними та широко розповсюдженими на ринку ресурсами, і стратегічні ресурси, які є дефіцитними на ринку, унікальними за своїми високими продуктивними властивостями, ускладненими для відтворення конкурентами. По-друге, хоча фізичні цінні активи і можуть забезпечити сталу конкурентну перевагу, вони як джерело конкурентних

переваг – обмежені в обсягах. Тому в межах динамічної концепції ресурсного підходу до стратегії як джерела стійких конкурентних переваг розглядаються організаційні здібності, які можуть формувати конкурентну перевагу в процесі більш ефективної трансформації та використання звичайних факторів виробництва.

Організаційні здібності мають дві особливості: вони є джерелом конкурентних переваг та їх неможливо ефективно перерозподілити через ринок, що робить їх найбільш цінними стратегічними активами. Нематеріальна природа організаційних здібностей, їх пов'язаність із неявними колективними знаннями, досвідом, організаційною культурою та мотивацію, а також наявність тісного зв'язку із специфічною ресурсною базою організації та з шляхом розвитку компанії формує потужний «механізм ізоляції» даного активу в межах організації. Відповідно найбільш цінні організаційні здібності не можуть бути об'єктом купівлі-продажу на ринку факторів виробництва. Вони можуть бути набуті лише під час придбання цілісного бізнес-підрозділу корпорації. Додаткові «механізми ізоляції» діють навіть у випадку купівлі бізнес-підрозділів: підтримка, розвиток і трансфер організаційних здібностей у контекстуальних умовах нової сукупності активів може мати значні перешкоди внаслідок необхідної адаптації до відмінностей бізнес-моделей, нової корпоративної культури, колективного досвіду та інших складових [24].

Більшість методів стратегічного аналізу ресурсного підходу базується на аналізі лише організаційних ресурсів та здібностей, проте повне ігнорування під час формулювання стратегії галузевого впливу та інших екогенних чинників є помилковим. Результати наведених досліджень засвідчують високу чутливість рівня рентабельності до дії невизначених чинників, які пов'язані переважно із невизначеністю параметрів зовнішнього оточення організації.

Деякі представники ресурсного підходу все ж таки включали до аналітичних моделей визначення стратегії зовнішні чинники та відповідні їм групи організаційних здібностей.

У комплексній моделі Аміта Р. та Шумекера П. враховуються стратегічні галузеві чинники (за схемою М. Портера) і стратегічні активи організації (ресурси та здібності) [25]. Галузеві чинники в моделі розглядаються як сфери, в яких необхідно досягти конкурентної переваги, що забезпечується формуванням відповідних ефективних організаційних здібностей.

Схема стратегічного аналізу, що розглядає вплив екологічних обмежень на розподіл ресурсів корпорації з врахуванням стійких переваг місцезнаходження та організаційно-специфічних переваг, була запропонована А. Ругменом та Е. Вербек [26].

Взаємозв'язок зовнішніх впливів з організаційними складовими використано також в моделі Е. Хілмен і М. Хітт, в якій враховуються особливості державних політичних процесів і відповідні спеціалізовані ресурси та здібності організації [27].

Проведений аналіз впливу екзогенних, ендогенних і невизначених чинників на стратегію засвідчує, що зовнішнє середовище організації формує потенційні умови для функціонування всіх підприємств-конкурентів на певному ринку. Екзогенні чинники внаслідок сприятливої дії здатні сформуванати тимчасові переваги діяльності організації галузі по відношенню до інших галузей. Стейкі конкурентні переваги є результатом здатностей організації формувати та використовувати ресурси за можливостей, обмежених умовами конкуренції на ринку. Стейкі конкурентні переваги формуються серед підприємств однієї галузі, що має прояв у їх диференціації за рівнем рентабельності.

ВИСНОВКИ

Еволюція наукової думки щодо економічної стратегії організації засвідчує перенесення фокусу досліджень з питань екстраполяції та ситуаційного аналізу чинників на питання виявлення джерел і механізмів формування стійких конкурентних переваг.

Доцільно розмежувати вплив груп чинників на стратегію за пріоритетністю та спрямованістю дії. Екзогенні чинники пропонується розглядати, як такі, що формують загальні умови конкуренції на ринку та опосередковано впливають на стратегію організації. Ринкові чинники задають загальні обмеження на ефективні способи конкурентної боротьби. Чинник невизначеності стосується ендогенних та екзогенних параметрів середовища організації. Сила його впливу знаходиться в оберненій залежності до рівня обмеженої раціональності управлінців, які є носіями організаційних здібностей.

Пріоритет важливості надаємо ендогенним чинникам, які безпосередньо впливають на стратегію суб'єкта господарювання. Організаційні здібності забезпечують формування конкурентних переваг та їх стійкість до впливу чинників невизначеності у тимчасово стабільних умовах конкуренції на ринку.

Для тих підприємств, які не сформували стійкі та ефективні організаційні здібності до ведення бізнесу,

характерні значні коливання показників ефективності господарської діяльності, що свідчить про зростання впливу галузевих, ринкових і невизначених чинників на їх економічні стратегії.

Результати проведеного дослідження дозволяють сформулювати основи комплексної методики визначення економічної стратегії з урахуванням пріоритетності та механізмів впливу окремих груп чинників залежно від зони ефективності результатів господарської діяльності підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Головінов М. І.** Стратегія розвитку підприємства: сутність і ознаки / М. І. Головінов, О. І. Литвинов // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.19. – С. 224 – 228.
- 2. Кукушкін О. М.** Сутність поняття «стратегія розвитку підприємства» / О. М. Кукушкін // Науковий вісник УкрДЛТУ : Збірник науково-технічних праць. – Львів : УкрДЛТУ. – 2006. – Вип. 15.2. – С. 220 – 227.
- 3. Chandler A. D. Jr.** Strategy and Structure: Chapters in the History of American Enterprise. / A. D. Jr. Chandler – Cambridge, MA: MIT Press, 1962. – 482 p.
- 4. Ансофф И.** Стратегическое управление / И. Ансофф. Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
- 5. Мінцберг Генрі.** Зліт та падіння стратегічного планування / Пер. з англ. К. Сисоева / Генрі Мінцберг. – К.: Видавництво Олексія Капусти (підрозділ «Агенції «Стандарт»»). – 2008. – 412 с.
- 6. Катькало В. С.** Эволюция теории стратегического управления : монография / В. С. Катькало. – С.-Петербург. гос. ун-т, Факультет менеджмента. – СПб.: Издат. дом. С.-Петербург. гос. ун-та, 2006. – 548 с.
- 7. Минцберг Г.** Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с.
- 8. Penrose E.** The theory of the growth of the firm / E. Penrose. – New York: M. E. Sharpe, 1980. – 265 p.
- 9. Портер Майкл Э.** Конкуренция / Майкл Э. Портер / Пер. с англ. О. Л. Пелявского, А. П. Уриханяна, Е. Л. Усенко, И. А. Шишкиной. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
- 10. Майкл Портер.** Как строить стратегию на основе пяти конкурентных сил / Портер Майкл // Harvard Business Review Россия. – 2008. – Апрель. – С. 59 – 76.
- 11. Джонсон Джерри.** Корпоративная стратегия: теория и практика / Джерри Джонсон, Кивен Шоулз, Ричард Уиттингтон; 7-е издание / Пер. с англ. А. Ю. Заякина. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 800 с.
- 12. Портер Е. Майкл.** Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер / Пер. с англ. И. Минервин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
- 13. Schmalensee Richard.** Do markets differ much? / Richard Schmalensee // American Economic Review. – 1985. – N. 75 (June). – P. 341 – 651.
- 14. Richard P. Rumelt.** How much does industry matter? / Rumelt Richard P. // Strategic Management Journal. – 1991. Vol. 12. – P. 167 – 185.
- 15. Roquebert J. A.** Market vs. «Management: What 'Drives' Profitability?» / J.A. Roquebert, R.L. Phillips, P.A. Westfall // Strategic Management Journal. – 1996. – V. 17. – N. 8. – P. 653 – 664.
- 16. McGahan Anita M.** How much does industry matter, really? / Anita M. McGahan, Michael E. Porter // Strategic

Management Journal – 1997. – Vol. 18 – Summer Special Issue. – P. 15 – 30.

17. Mauri Alfredo J. Firm and industry effects within strategic management: an empirical examination / Alfredo J. Mauri, Max P. Michaels // *Strategic Management Journal*. – 1998. – Vol. 19. – P. 211 – 219.

18. McGahan. A. M. What do we know about variance in accounting profitability? / A. M. McGahan, M. E. Porter // *Management Science*. – 2002. – V. 48. – N. 7. – P. 834 – 851.

19. Hawawini Gabriel. Is performance driven by industry – or firm-specific factors? A new look at the evidence / Gabriel Hawawini, Vekat Subramanian, Verdin Insead // *Strategic Management Journal*. – 2003. – N. 24. – P. 1 – 16.

20. Luiz Artur Ledur Brito. Performance of Brazilian Companies: Year Effects, Line of Business and Individual Firms / Brito Ledur Artur Luiz // *Brazilian Administration Review*. – 2004. – V. 1. – N. 1 (Jul./Dec). – P. 1 – 15.

21. Pang-Tien Lieu. How much does industry matter in Taiwan? / Lieu Pang-Tien, Chi Ching-Wen // *International Journal of Business*. – 2006. – Vol. 11 (4). – P. 387 – 402.

22. Houthoofd Noël. Analyzing firm performance heterogeneity: the relative effect of business domain / Noël Houthoofd, Sebastian Desmidt, Eduardo González Fidalgo // *Management Decision*. – 2010. – Vol. 48. – N. 6. – P. 996 – 1009.

23. Катяло В. С. Теория стратегического управления: этапы развития и основные парадигмы / В. С. Катяло // *Вестник Санкт-Петербургского университета*. – 2002. – Сер. 8. – Вып. 2 (№ 16). – С. 3 – 21.

24. Silva de Souza André. The competence accumulation process in the technology transference strategy / André Silva de Souza, Andréa Paula Segatto-Mendes // *Brazilian Administration Review*. – 2008. – V. 5. – N. 2 (Apr./June). – Art. 3. – P. 125 – 138.

25. Amit R. Strategic assets and organizational rent / R. Amit, P. J. H. Schoemaker // *Strategic Management Journal*. – 1993. – № 14 (1). – P. 33 – 46.

26. Rugman A. M. Corporate Strategies and Environmental Regulations: An Organizing Framework / A. M. Rugman, A. Verbeke // *Strategic Management Journal*. – 1998. – Vol. 19. – No. 4. – Special Issue: Editor's Choice. – P. 363 – 375.

27. Hillman A. J. Corporate Political Strategy Formulation: A Model of Approach, Participation, and Strategy Decisions / A. J. Hillman, M. A. Hitt. // *The Academy of Management Review*. – 1999. – Vol. 24. – No. 4. – P. 825 – 842.

REFERENCES

Ansoff, I. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management]. Moscow: Ekonomika, 1989.

Anita, M. McGahan, and Michael, E. Porter "How much does industry matter, really?". *Strategic Management Journal*, vol. 18, Summer Special Issue (1997): 15-30.

Alfredo, J. Mauri, and Max, P. Michaels "Firm and industry effects within strategic management: an empirical examination". *Strategic Management Journal*, vol. 19 (1998): 211-219.

Amit, R., and H. Schoemaker, P. J. "Strategic assets and organizational rent". *Strategic Management Journal*, no. 14(1) (1993): 33-46.

Brito, Ledur A. L. "Performance of Brazilian Companies: Year Effects, Line of Business and Individual Firms". *Brazilian Administration Review*, vol. 1, no. 1 (2004): 1-15.

Dzhonson, Dzh., Shoulz, K., and Uittington, R. *Korporativnaia strategii: teoriia i praktika* [Corporate Strategy: Theory and Practice]. Moscow: Viliams, 2007.

Hawawini, G., Subramanian, V., and Insead, V. "Is performance driven by industry – or firm-specific factors? A new look at the evidence". *Strategic Management Journal*, no. 24 (2003): 1-16.

Houthoofd, N., Desmidt, S., and Gonzalez Fidalgo, E. "Analyzing firm performance heterogeneity: the relative effect of business domain". *Management Decision*, vol. 48, no. 6 (2010): 996-1009.

Holovinov, M. I., and Lytvynov, O. I. "Stratehii rozvytku pidpriemstva: sutnist i oznaky" [Development strategy: the nature and characteristics]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 21.19. (2011): 224-228.

Hillman, A. J., and Hitt, M. A. "Corporate Political Strategy Formulation: A Model of Approach, Participation, and Strategy Decisions". *The Academy of Management Review*, vol. 24, no. 4 (1999): 825-842.

Jr. Chandler, A. D. *Strategy and Structure: Chapters in the History of American Enterprise*. Cambridge; MA: MIT Press, 1962.

Kukushkin, O. M. "Sutnist poniattia «stratehii rozvytku pidpriemstva»" [The essence of the concept of "strategy of the enterprise"]. *Naukovyi visnyk UkrDLTU*, no. 15.2. (2006): 220-227.

Katkalo, V. S. *Evolutsiia teorii strategicheskogo upravleniia* [The evolution of the theory of strategic management]. St. Petersburg: Izdat. dom S.-Peterb. gos. un-ta, 2006.

Katkalo, V. S. "Teoriia strategicheskogo upravleniia: etapy razvitiia i osnovnye paradigmy" [The theory of strategic management: stages of development and the basic paradigm]. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta*, no. 16 (2002): 3-21.

McGahan, A. M., and Porter, M. E. "What do we know about variance in accounting profitability?". *Management Science*, vol. 48, no. 7 (2002): 834-851.

Mintzberg, G., Alstrend, B., and Lempel, Dzh. *Shkoly strategiy. Strategicheskoe safari: ekskursiia po debriam strategiy* [School policies. Strategic safari tour in the wilds of strategies]. St. Petersburg: Piter, 2001.

Mintzberh, H. *Zlit ta padinnia stratehichnoho planuvannia* [The Rise and Fall of Strategic Planning]. Kyiv: Vydavnytstvo Oleksiia Kapusty, 2008.

Maykl, E. Porter. *Konkurentsiiia* [Competition]. Moscow: Viliams, 2005.

Porter, M. E. *Konkurentnaia strategii: metodika analiza otrasley i konkurentov* [Competitive strategy: a methodology for analyzing industries and competitors]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2005.

Pang-Tien, L., and Ching-Wen, Ch. "How much does industry matter in Taiwan?". *International Journal of Business*, vol. 11 (4) (2006): 387-402.

Penrose, E. *The theory of the growth of the firm*. New York: M.E. Sharpe, 1980.

Porter, M. "Kak stroit strategiiu na osnove piati konkurentnykh sil" [How to build a strategy based on the five competitive forces]. *Harvard Business Review Rossiia*, no. April (2008): 59-76.

Rumelt, Richard P. "How much does industry matter?". *Strategic Management Journal*, vol. 12 (1991): 167-185.

Roquebert, J. A., Phillips, R. L., and Westfall, P. A. "Management: What 'Drives' Profitability?". *Strategic Management Journal*, vol. 17, no. 8 (1996): 653-664.

Rugman, A. M., and Verbeke, A. "Corporate Strategies and Environmental Regulations: An Organizing Framework". *Strategic Management Journal*, vol. 19, no. 4 (1998): 363-375.

Silva de Souza, A., and Paula Segatto-Mendes, A. "The competence accumulation process in the technology transference strategy". *Brazilian Administration Review*, vol. 5, no. 2 (2008): 125-138.

Schmalensee, R. "Do markets differ much?". *American Economic Review*, no. 75(June) (1985): 341-651.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

ЗАКОРКО М. В.

УДК 657.422.1

Закорко М. В. Определение факторов формирования стоимости финансовых ресурсов субъектов хозяйствования

В статье обобщены и систематизированы факторы формирования стоимости финансовых ресурсов субъектов хозяйствования, агрегирующие четыре блока: факторы, обусловленные структурой активов, эффективностью и перспективами инвестиционной деятельности субъекта хозяйствования; факторы, определяемые структурой финансирования деятельности субъекта хозяйствования; факторы, обусловленные структурой собственности; внешние факторы, отражающие влияние макроэкономического окружения. Подчеркнута фундаментальная закономерность, согласно которой, чем выше неэффективность и несовершенство (фрикционность) финансового рынка, тем в большей мере сказывается влияние специфических внутренних факторов деятельности субъектов хозяйствования на стоимости их финансовых ресурсов. На основе анализа степени финансового развития Украины сделан вывод о существовании всех предпосылок для формирования значительного разрыва между стоимостью внешнего и внутреннего финансирования, в максимальной степени проявляющегося в период кризиса и рецессии. Оценены показатели внутренних детерминантов стоимости финансирования (размера компаний, структуры активов и перспектив роста) субъектов хозяйствования в Украине, сопоставимых с показателями стран с развивающимися рынками. Обобщены факторы стоимости со стороны особенностей сформированной структуры собственности субъектов хозяйствования в Украине.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, стоимость финансовых ресурсов, факторы стоимости, структура капитала, агентские издержки.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 32.

Закорко Марина Владимировна – соискатель, кафедра финансов и банковского дела, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

E-mail: sashalakt@rambler.ru

УДК 657.422.1

Закорко М. В. Визначення чинників формування вартості фінансових ресурсів суб'єктів господарювання

У статті узагальнено та систематизовано чинники формування вартості фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, що агрегують чотири блоки: фактори, обумовлені структурою активів, ефективністю і перспективами інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання; фактори, обумовлені структурою фінансування діяльності суб'єкта господарювання; фактори структури власності; зовнішні фактори, що відображають вплив макро економічного оточення. Підкреслено фундаментальну закономірність, згідно з якою, чим вище неефективність і недосконалість фінансового ринку, тим більшою мірою позначається вплив специфічних внутрішніх факторів діяльності суб'єктів господарювання на вартості їхніх фінансових ресурсів. На основі аналізу ступеня фінансового розвитку України зроблено висновок про існування всіх передумов для формування значного розриву між вартістю зовнішнього і внутрішнього фінансування, що максимальною мірою проявляється в період кризи і рецесії. Оцінено показники внутрішніх детермінантів вартості фінансування (розміру компанії, структури активів і перспектив зростання) суб'єктів господарювання в Україні, що за своєю величиною в цілому відповідають показникам країн із ринками, які розвиваються. Узагальнено фактори вартості з боку особливостей сформованої структури власності суб'єктів господарювання в Україні.

Ключові слова: фінансові ресурси, вартість фінансових ресурсів, фактори вартості, структура капіталу, агентські витрати.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 32.

Закорко Марина Володимирівна – здобувач, кафедра фінансів і банківської справи, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

E-mail: sashalakt@rambler.ru

UDC 657.422.1

Zakorko M. V. Identification of Factors of Formation of the Cost of Financial Resources of Economic Subjects

The article generalises and systemises factors of formation of the cost of financial resources of economic subjects that aggregate four blocks: factors, caused by the structure of assets, effectiveness and prospects of investment activity of an economic subject; factors, determined by the structure of financing of activity of an economic subject; factors, caused by the structure of ownership; and external factors that reflect influence of macro-economic environment. The article underlines fundamental rule, according to which the higher the inefficiency and imperfection (friction property) of the financial market, the bigger the influence of specific internal factors of activity of economic subjects upon the cost of their financial resources. The article makes a conclusion on the basis of the analysis of the degree of financial development of Ukraine that there are all prerequisites for formation of a significant discrepancy between the cost of external and internal financing, which manifests itself most vividly in the period of a crisis and recession. The article assesses indicators of internal determinants of the cost of financing (size of a company, structure of assets and prospects of growth) of economic subjects in Ukraine, which could be compared with indicators of the countries with developing markets. The article generalises cost factors from the view of specific features of the formed structure of ownership of economic subjects in Ukraine.

Key words: financial resources, cost of financial resources, cost factors, structure of the capital, agency costs.

Pic.: 4. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 32.

Zakorko Marina V. – Applicant, Department of Finance and Banking, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

E-mail: sashalakt@rambler.ru

Стоимость финансовых ресурсов является одним из наиболее влиятельных факторов, определяющих рыночную оценку благосостояния собственников, это исходный стимул реализации инвестиционной деятельности компаний и их развития и, следовательно, фактор роста экономики страны. Как и другие виды ресурсов, финансовые ресурсы получают свою цену на

рынке, который в зависимости от степени его развития, ликвидности, информационной эффективности, доступности для компаний с позиции трансакционных издержек с той или иной степенью объективности отражаются в рыночной стоимости капитала. В зависимости от степени возможностей диверсификации активов инвесторов финансовый рынок вознаграждает тот или

иной инвестиционный риск, формируя тем самым соответствующую рыночную стоимость капитала владельцев. Формирующаяся стоимость финансирования в значительной степени определяется спецификой внутренних и внешних факторов субъектов хозяйствования, характерных для данной страны. При этом особенности и степень их влияния отличаются для стран с развитыми и развивающимися рынками капитала.

Вопросы стоимости финансирования, как правило, поднимаются авторами, с одной стороны, занимающимися проблемами инвестиционной оценки и определения необходимой нормы доходности, с другой стороны, исследующих проблемы управления структурой капитала компаний, к которым следует отнести Миллер М., Модильяни Ф., ДеАнжело Х, ДеАнжело Л., Зингалес Л., Равив Э., Раджан Р., Харрис М., Ивашковская И.В., Бланк И., Шаблиста Л. М. и др. Вместе с тем, усиление проблем неэффективности и несовершенства рынков капитала, особенно актуальных для стран с развивающимися рынками, определяет необходимость смещения фокуса внимания с вопросов учета фактора стоимости в принятии финансовых и инвестиционных решений на сам этот фактор, объективность формирования и величина которого является сегодня не только предметом управления на микроуровне, но и объектом стимулирующей политики государства в системе регулирования экономического развития страны.

Отсюда целью статьи является систематизация факторов формирования стоимости финансовых ресурсов с позиции выделения в их совокупности факторов внутреннего и внешнего влияния, обуславливающих принятие инвестиционных и финансовых решений.

При выделении факторов, влияющих на стоимость финансирования субъектов хозяйствования, будем исходить из следующих положений, получивших развитие в современных подходах к определению структуры капитала и оценке рыночной стоимости активов:

- ✦ финансовые рынки являются в той или иной степени несовершенными (фрикционными), что обусловлено существованием проблем асимметрии информации между их участниками, агентских проблем, транзакционных издержек рынка капитала, налогов и регулирования со стороны государства;
- ✦ финансовые рынки являются в определенной степени неэффективными, предполагающими искажение стоимости капитала рынком и ее отклонение от «справедливой» или внутренней стоимости субъекта хозяйствования.

Исходя из данных предпосылок, в систему факторов формирования стоимости финансирования субъектов хозяйствования целесообразно включить четыре агрегированных блока, синтезирующих в себе основные детерминанты стоимости (рис. 1): факторы, обусловленные структурой активов, эффективностью и перспективами инвестиционной деятельности субъекта хозяйствования; факторы, определяемые структурой финансирования деятельности субъекта хозяйствования; факторы, обусловленные структурой собственности; внешние факторы, отражающие влияние макроэкономического

окружения. При этом первые три из указанных групп относятся к внутренним, формируемым в результате принятия инвестиционных, финансовых и других управленческих решений на уровне субъекта хозяйствования.

Следует отметить следующую фундаментальную закономерность между влиянием внутренних и внешних факторов – чем выше неэффективность и несовершенство (фрикционность) финансового рынка, тем в большей мере сказывается влияние специфических внутренних факторов деятельности субъектов хозяйствования на стоимости их финансовых ресурсов. Так, согласно сформулированным положениям теории Миллера М. и Модильяни Ф., в условиях эффективного финансового рынка ни структура финансирования, ни специфические характеристики активов субъекта хозяйствования не изменяют общую стоимость используемого капитала и, следовательно, не определяют рыночную стоимость компании, а состояние финансовых рынков принимает участие в формировании цены финансирования только посредством своего влияния на уровень процентных ставок. Нарушение же указанных предпосылок, делает актуальным рассмотрение ряда других внутренних (специфических) факторов субъекта хозяйствования, указанных на рис. 1. Данные факторы формируют соответствующие эффекты, определяющие разнообразие видов издержек в стоимости финансовых ресурсов: налоговый эффект от привлечения долгового финансирования, агентские издержки и издержки информационной асимметрии, издержки финансовой нестабильности, транзакционные издержки привлечения ресурсов, издержки финансовых ограничений.

Поскольку источником дополнительных издержек, формирующих стоимость финансирования субъектов хозяйствования, является ряд внешних факторов и условий, остановимся на них более подробно:

- ✦ фактор несовершенства рынка капитала (его фрикционности) состоит в существовании ряда обстоятельств и явлений на рынке, обуславливающих возникновение издержек, затрудняющих торговлю и инвестирование на финансовом рынке. К таким явлениям относят: существование транзакционных издержек, определяемые необходимостью несения расходов в процессе торговли и издержек упущенной выгоды ввиду временных расходов на торговые операции и поиск информации; налогов и системы регулирования, определяющих наличие явных и неявных издержек соблюдения законодательных норм и правил деятельности; проблемы неделимости активов и необходимости поддержания определенного минимума финансовых инструментов; существование агентских конфликтов и информационной асимметрии между различными участниками рынка капитала, определяющих возникновение соответствующих издержек [1]. Сложность непосредственной оценки такого рода издержек является причиной преимущественно косвенного их выявления и определения степени их возможного влияния;

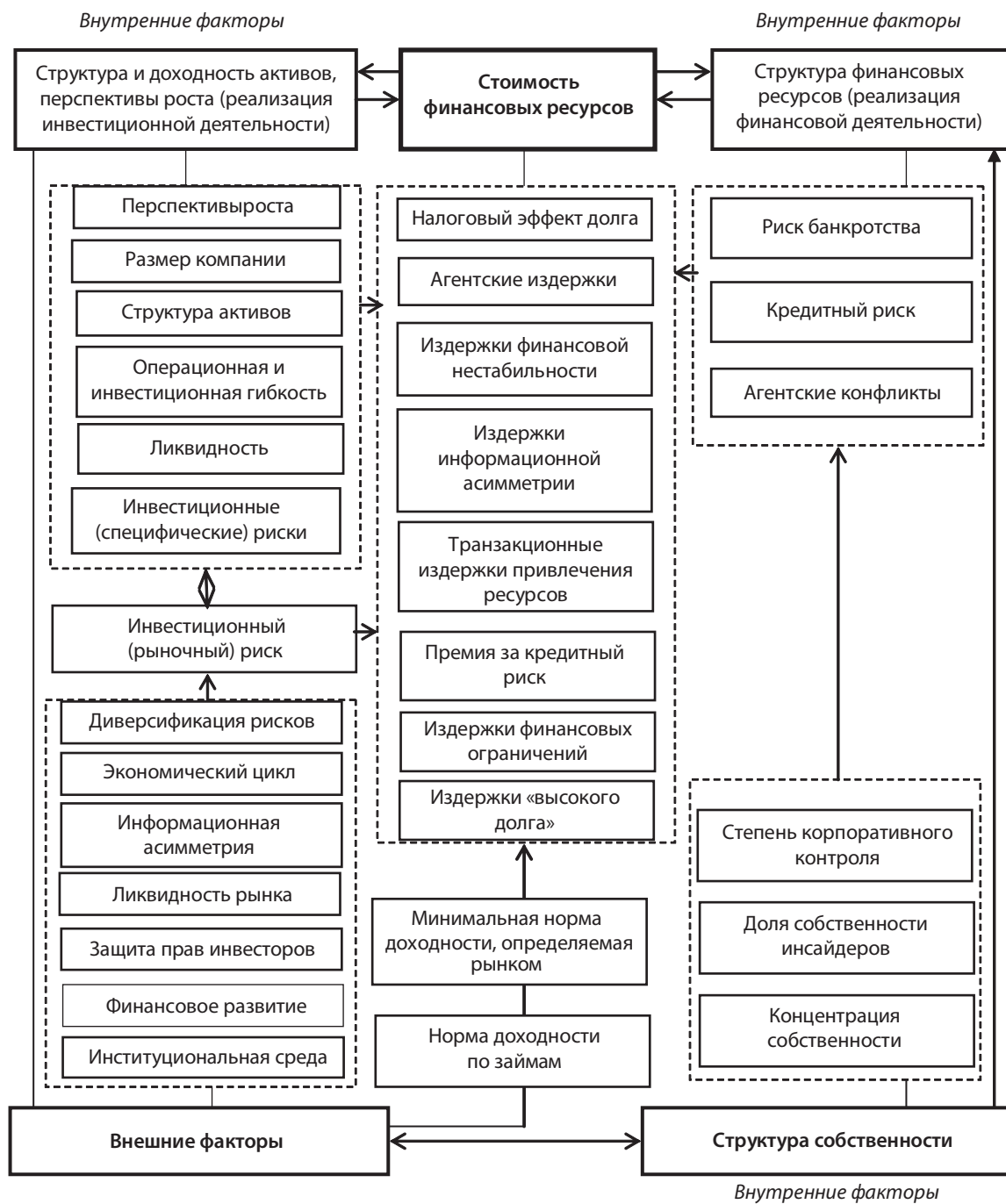


Рис. 1. Факторы влияния на стоимость финансовых ресурсов субъекта хозяйствования

✦ фактор неэффективности рынка капитала заключается в наличии устойчивой тенденции отклонения рыночной цены активов от их внутренней стоимости, следствием чего является невозможность объективной оценки стоимости финансирования на основе рыночной информации о цене актива. При этом в качестве примеров проявления неэффективности могут служить: сильная реакция рынка и цен на поступление новой информации, с медленной последующей корректировкой цены; значительная волатильность цен, не соответствующая изменчивости фундаментальных факторов деятельности компаний и, следовательно, их

стоимости; медленная реакция на появление новой информации о доходах компаний.

Несмотря на то, что проявление несовершенства и неэффективности рынка капитала может быть обусловлено рядом однородных обстоятельств и условий, интерпретация влияния их на стоимость финансовых ресурсов должна быть разной: результатом несовершенства финансового рынка является разрыв в стоимости внутренних и внешних финансовых ресурсов для субъекта хозяйствования, результатом неэффективности рынка – необъективная оценка рынком стоимости финансирования, формирующая временные преимущества или недостатки привлечения внешних финансовых ресурсов.

Другие макроэкономические факторы, указанные на рис. 1, преимущественно реализуются в указанных двух особенностях рынка капитала, зачастую рассматриваются как частные или общие признаки, предпосылки или критерии их формирования. В результате сложности непосредственной оценки премии (дополнительных издержек), возникающих при привлечении внешних финансовых ресурсов, научные исследования, устанавливающие взаимосвязь между макросредой, особенностями развития рынка капитала и объемами инвестиций субъектов хозяйствования, преимущественно построены на оценке степени реализации эффекта финансовых ограничений в зависимости от сформировавшегося макроэкономического окружения.

В данном аспекте финансовые ограничения – это косвенный признак превышения стоимости внешнего финансирования над стоимостью внутреннего капитала, определяемые в соответствии со степенью чувствительности объемов инвестиций субъектов хозяйствования от величины их чистого денежного потока как источника внутреннего финансирования. Чем выше степень такой чувствительности, тем в большей мере финансово ограниченными считаются субъекты хозяйствования, испытывающие влияние несовершенства рынка капитала в лице формирующихся различного рода издержек внешнего финансирования.

В числе данных факторов влияния следует отметить: ликвидность финансового рынка, законодательное обеспечение и его исполнение, институциональную среду, защиту прав инвесторов и кредиторов, структуру финансовой системы, инвестиционную активность институциональных инвесторов и др. При этом более поздние исследования, взятые в основу методических подходов анализа мировых финансовых институтов, объединяют все указанные факторы в единую интегрированную характеристику – уровень финансового развития страны.

Среди исследований, посвященных взаимосвязи данных факторов и доступа к внешнему финансированию, следует отметить Демиргунт-Кунта А. и Максимовича В., обозначивших положительную взаимосвязь между ними [2]. Более поздние их исследования [3], а также сравнительный анализ структуры капитала и особенностей формируемой структуры заемных финансовых ресурсов, сделанный Фаном Дж., Титманом С. и Твитом Д. [4], подтвердили существенное влияние институциональных факторов (роста ВВП, уровня инфляции, уровня развития рынка капитала, степени защиты инвесторов и налоговой политики). Именно эти факторы с их точки зрения объясняют различие величины и структуры заемного финансирования субъектов хозяйствования развитых и развивающихся стран, а сама структура финансовой системы, ее сфокусированность на банковском или рыночном финансировании определяют деловую активность на различных стадиях экономического развития.

Заслуживают внимание также исследования, определяющие тип финансовой системы, представляющий большие финансовые возможности для субъектов хозяйствования, имеющих финансовые ограничения и, со-

ответственно, испытывающих максимальные издержки внешнего финансирования. В данной сфере следует выделить анализ Раджана Р. и Зингалеса Л. [5], выявивший закономерность, согласно которой субъекты хозяйствования отраслей, в большей степени зависящих от внешнего финансирования, имеют большие темпы экономического роста в странах с более развитой финансовой системой. Подтверждение данной гипотезы получено также в работах Алмейда Х. [6] и Левайна Р. [7], проводивших исследования на большой выборке различных стран. Особенность их выводов состоит в подтверждении важности уровня развития и структуры финансовой системы для субъектов хозяйствования, испытывающих финансовые ограничения, и отсутствия влияния данных факторов на компании, не имеющих значимого отличия между стоимостью внутреннего и внешнего финансирования. В то же время, на роли типа финансовой системы делают акцент Баума К., Шаферб Д. и Талавера А., определивших, что именно система, ориентированная на банковское финансирование, обеспечивает более легкий доступ к внешним ресурсам компаниям с ограниченными финансовыми возможностями [8]. И, напротив, субъекты хозяйствования в странах, тяготеющих к рыночному финансированию, более вероятно будут испытывать финансовые ограничения. К важным полученным результатам следует отнести также выводы о влиянии масштабов финансовой системы и ее составляющих на развитие малого и крупного бизнеса и их долговую политику: объемы операций на фондовом рынке, в отличие от банковского, не оказывают влияние на размер привлекаемого долга малыми предприятиями.

Институциональные характеристики стран с развивающимися рынками в виде слабой защиты прав инвесторов, низкого уровня корпоративного управления, значительными проблемами информационной асимметрии определяют формирование качественно иных проблем агентских издержек, на что обращают внимание современные исследования [9]. Важнейшую роль при этом играет информационная среда, позволяющая приблизить рыночную стоимость финансирования к ее истинному значению, что дает возможность инвесторам лучше оценить стоимость компаний, ее риски и перспективы. Напротив, информационная асимметрия ведет к ухудшению эффективности распределения капитала на рынке, наращиванию разрыва процентных ставок по депозитам и займам, необходимости проведения кредитного рacionamento, увеличивающего неявные издержки кредитования.

Информационная асимметрия и агентские конфликты негативно влияют на способность внешнего финансирования, определяя значительное снижение инвестиций. В Украине падение объема капитальных инвестиций в 2009 г. составило 30% и, несмотря на определенный их рост за последние 3 года, их объем на конец 2012 г. не достиг уровня 2008 г. (рис. 2).

Указанная на рис. 2 динамика в целом подтверждается уровнем финансового развития Украины, оцениваемым Всемирным экономическим форумом. Такую оценку Мировой банк осуществляет с позиции несколь-

ких агрегированных групп факторов: 1) качества институциональной среды, обеспечивающей финансовую систему эффективными регулированием, контролем и законодательными нормами, корпоративным управлением и защитой прав инвесторов, способствующих снижению информационной асимметрии и трансакционных издержек, 2) качества бизнес-окружения, 3) уровня финансовой стабильности финансовых институтов и рынков, 4) масштаба и эффективности банковской системы, финансовых рынков и небанковских институтов, которые позволяют повысить эффективность распределения капитала, мониторинга, ликвидности рынка, снизить издержки привлечения капитала, 5) доступа к финансированию и финансовых услуг посредством коммерческого и розничного каналов. Согласно интегральному рейтингу финансового развития, представленному в Отчете Всемирного экономического форума, Украина в 2012 г. опустилась на пять позиций до 59 места из 62 стран в рейтинге со значением индекса 2,56 (рис. 3).

При этом показателями, по которым наблюдается падение в 2012 г. стали (см. рис. 3): снижение качества предоставления банковских услуг (с 2,8 до 2,3) по показателям доходности банковской деятельности, качества активов, административных расходов, снижение качества своих услуг небанковскими учреждениями (с 2,11 до 1,95); падение качества бизнес среды (с 3,6 до 3,57), стремительное падение уровня развития финансовых рынков (с 1,48 до 1,4) в связи со снижением оборачиваемости фондового рынка и его капитализации в 5 раз. Такое ухудшение не могло не сказаться и на доступе субъектов к источникам внешнего финансирования, отражаясь в явных и неявных издержках его использования, – в рейтинге по этой характеристике Украина опустилась с 49 на 56 место, закрепив за собой авторитет страны с крайне высоким уровнем финансовых ограничений.

Ослабить либо усилить фрикционность и неэффективность рынка капитала позволяют внутренние характеристики субъектов хозяйствования, влияющие

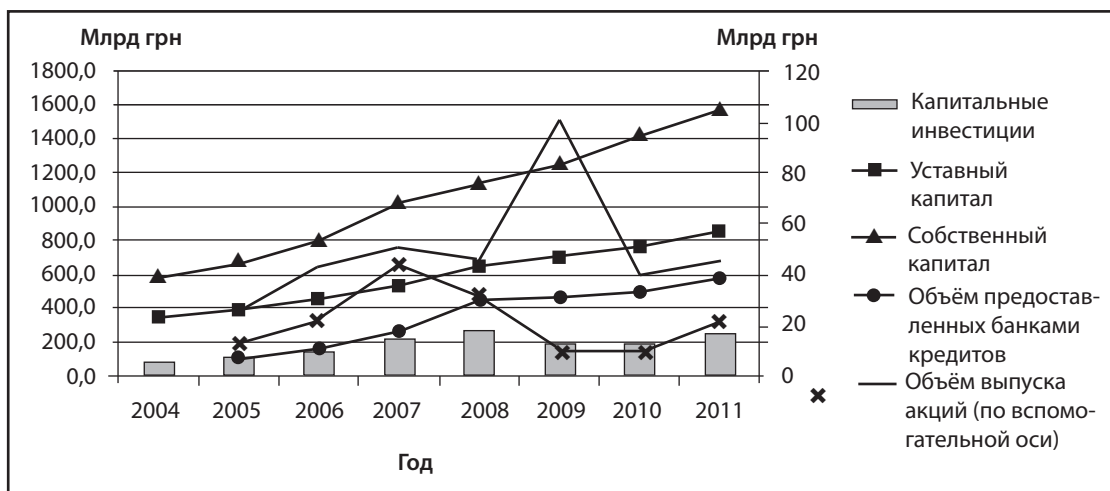


Рис. 2. Динамика объемов инвестиций, источников и форм финансирования в Украине

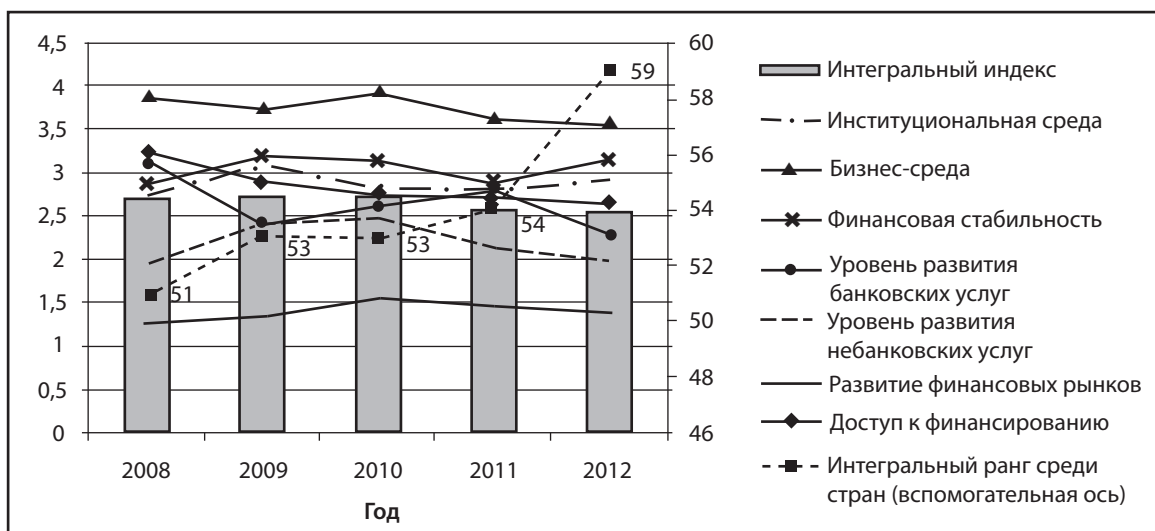


Рис. 3. Показатели финансового развития Украины, оцениваемые Всемирным банком (построено на основе [10])

на сформированный внешней средой доступ к внешним финансовым ресурсам и их стоимость. К факторам структуры активов, эффективности и перспективам их использования относят:

- ✦ *размер компании* – является определяющим фактором в формировании финансовых ограничений, доступа к финансированию, эффекта масштаба при привлечении финансовых ресурсов на рынке капитала. Рост размера субъекта хозяйствования коррелирует с увеличением доступа к информации о компании, сказывается на снижении агентских издержек долга, определяет снижение остроты проблемы неблагоприятного выбора и, следовательно, снижение затрат от асимметрии информации при эмиссии. Кроме того, для крупных компаний, как правило, характерна высокая доля внеоборотных активов, что также снижает агентские издержки долга [11]. И наоборот, меньшие по размеру компании испытывают большие расходы внешнего финансирования вследствие более сильной информационной асимметрии, риска дефолта, больших тенденциях их роста. Стоимость таких компаний имеет значительную составляющую, зависящую от ценности опциона их роста, которая может быстро дефлировать в случае финансовых проблем. Малые компании имеют, как правило, большую часть в активах специализированных активов, что снижает их ценность как залога. К таким выводам подводит ряд современных исследований, подтвердивших данную закономерность для стран Европы [12 – 15];
- ✦ *стоимость имущества*, которое можно предоставить в залог – в случае существенных агентских издержек и информационной асимметрии определяет кредитоспособность компании. Является объясняющим фактором макроэкономического эффекта финансового акселератора как источника усиления взаимного влияния проблем ликвидности в финансовом и реальном секторах экономики: рецессия ведет к снижению стоимости активов, соответственно, снижая стоимость залога, кредитоспособность, тем самым увеличивая финансовые ограничения и стоимость внешнего финансирования, снижая объемы кредитования и, соответственно, потребление и деловую активность компаний. Данный фактор также может оцениваться показателем доли необоротных активов. Рост данного показателя снижает агентские издержки долга и, следовательно, его стоимость, ведет к уменьшению издержек банкротства и финансовой нестабильности. Вместе с тем, как указывают Харрис М. и Равив Э., низкая информационная асимметрия, которая ассоциируется с такими активами, делает и собственный капитал менее дорогим [16];
- ✦ *фактор перспективы роста субъекта хозяйствования* – создает большую вероятность фи-

нансовых ограничений вследствие того, что при неблагоприятных обстоятельствах такие компании теряют в большей мере свою стоимость. Для таких субъектов хозяйствования проблема неспособности финансирования выгодных проектов более вероятна. При увеличении опциона роста проблема замещения активов также усиливается, наращивая тем самым агентские издержки долга. Вместе с тем, агентская проблема акционерного капитала здесь менее актуальна. Наиболее распространенным индикатором данного фактора является показатель соотношения рыночной и балансовой стоимости собственного капитала компании (*Q Тобина*). Среди современных исследований, подтверждающих указанную взаимосвязь, необходимо отметить Барклая М. [17], Фрэнка М. и Гойала В. [18].

В табл. 1 представлены показатели, отражающие указанные выше внутренние факторы субъектов хозяйствования реального сектора экономики в Украине. При этом, 1 – 3 показатели рассчитаны на основе агрегированных данных субъектов хозяйствования, 4 и 5-й показатели – на основе данных 16-ти субъектов реального сектора, входящих в расчет индекса ПФТС.

Таблица 1

Показатели, отражающие внутренние факторы формирования стоимости финансовых ресурсов субъектов хозяйствования в Украине

№	Показатель	Год			
		2011	2010	2009	2008
1	Эффективная ставка налогообложения прибыли	0,190	0,196	0,218	0,223
2	Доля необоротных активов в общих активах	0,456	0,468	0,486	0,486
3	Бизнес риск (стандартное отклонение доходности)	0,017	-	-	-
4	Натуральный логарифм рыночной капитализации (размер компаний)	14,647	14,802	14,612	15,054
5	Коэффициент Тобина	1,887	1,555	1,049	2,053

В соответствии с величиной рассчитанных показателей можно предположить следующее: 1) увеличение стоимости заемного капитала для компаний вследствие снижения налогового щита; 2) рост агентских издержек долга из-за падения доли необоротных активов; 3) увеличение в целом издержек внешнего финансирования вследствие снижения показателя размера компаний по величине их капитализации; 4) сохранение оснований для существенных агентских издержек долга при сохранении значительного значения коэффициента Тобина.

Следующая рассматриваемая группа факторов, оказывающих влияние на стоимость финансирования,

относится к факторам концентрации собственности. Для Украины, как и для других стран с развивающимися рынками, характерна высокая ее величина с наличием значительного дисбаланса между величиной корпоративного контроля и прав владельцев на денежные потоки компаний. Как указывают исследователи, доминантной формой организации бизнеса в таких странах являются крупные, пирамидальные компании, которые контролируются одним или несколькими частными лицами (семьями) и состоят из нескольких, а иногда сотен, публичных и непубличных компаний [19].

Эта особенность является результатом слабой защиты прав собственников, низкого уровня институционального обеспечения, недостаточного финансового развития страны. Необходимо отметить, что именно низкая защита прав собственников и кредиторов, по результатам анализа Р. Ла Порты и др., является одним из наиболее существенных факторов, замедляющих и ограничивающих развитие финансовых рынков в таких странах [20]. Подтверждение высокой концентрации собственности в таких экономиках имеются в работах М. Аягари [21], для России – Ружанской А. [22], Долгопятовой Т. [23], Кузнецова П. [24], Масленниковой М. [25], для Украины – Бычковой Н. В. [26], Костюка А. [27]. Так, исследования, проведенные в 2011 г. компанией «Concorde Capital» по 114 крупнейшим отечественным корпорациям, указывают на то, что все они являются объектами мажоритарной собственности. При этом в 51 компании мажоритарная собственность принадлежит олигархам [28]. Из 20 компаний, входящих в расчет индекса ПФТС, 100% имеют в своем составе хотя бы одного собственника, пакет акций которого превышает 10%, 95% – имеют владельца, пакет которого более 25%; 75% – с пакетом владельца более 50% акций, 35% – с пакетом, превышающим 75% и 20% – с пакетом владельца, на которого приходится более 90% акций.

В этой ситуации одновременно несколько факторов в комплексе определяют особенности ценообразования капитала и его структуры: размер, концентрация собственности, корпоративный контроль, организация бизнеса, тип владельца, которые синтезируются в понятие «финансовой архитектуры» компании. Финансовая архитектура сложным образом определяется на агентских издержках, расходах информационной асимметрии, ликвидности эмитированных ценных бумаг, эмиссионных расходах таких компаний, степени их финансовых ограничений. Основываясь на результатах исследований зарубежных и отечественных ученых, можно обобщить следующие гипотезы о влиянии указанных факторов финансовой архитектуры на стоимость финансирования:

а) относительно фактора концентрации собственности: концентрация собственности ведет к уменьшению ликвидности акций на рынке, меньшим возможностям диверсификации своих рисков владельцами и, следовательно, к увеличению стоимости пополнения собственного капитала из внешних источников. Снижение возможностей мониторинга менеджеров со стороны рынка определяет рост определенных агентских издер-

жек и, как следствие, минимальной нормы доходности собственного капитала со стороны внешних инвесторов. В компаниях с высококонцентрированной собственностью предполагается возникновение особого рода агентского конфликта – между мажоритариями и миноритариями, предусматривающего проблему экспроприации крупными акционерами рентного дохода, чем нарушаются интересы других собственников. Вместе с тем, концентрация предусматривает уменьшение конфликта интересов между акционерами и менеджерами и соответствующих агентских издержек. Необходимо также отметить нелинейность влияния степени концентрации собственности на величину агентских издержек;

в) относительно фактора корпоративного контроля: чем больший разрыв имеется между объемом прав на контроль и прав на денежные потоки (прав собственника), тем в большей степени концентрированный собственник, даже не обладая большим пакетом акций, может осуществлять трансферт ресурсов в собственных интересах вразрез интересам других акционеров, что ведет к росту агентских издержек между мажоритариями и миноритариями, а также между кредиторами и крупными акционерами, не связанных общей собственностью. При этом реальная стоимость привлечения долга для такого акционера может быть снижена за счет увеличения объемов контролируемых акционером финансовых ресурсов и, соответственно, большими возможностями экспроприации ренты благодаря «частному интересу контроля». Особую актуальность этот вопрос имеет в странах с низкой защитой прав кредиторов. Согласно исследованиям С. Клаэссенса и др. [29] стоимость компаний с наличием разрыва между правами на прибыль и контроль наверняка меньше, поэтому стоимость капитала – выше. Среди исследований, которые определяют непосредственно влияние разрыва прав контроля и собственности на стоимость финансирования, следует отметить Лина Ч. и др. [30], определивших, что скрытая стоимость внешнего финансирования существенно выше для таких компаний. Способами экспроприации ренты при этом выступают: выплата высокой заработной платы, использование трансфертного ценообразования, предоставление персональных субсидированных займов, соглашения по трансферту активов. Инструментом же увеличения разрыва между двумя типами прав является, как правило, выпуск разноголосых акций (в Украине не допускается) и организация холдинговых структур или перекрестного владения акциями.

Определенным образом уменьшить как агентские издержки, так и расходы информационной асимметрии, избежать финансовых ограничений позволяет формирование внутреннего рынка капитала в рамках холдинговой структуры. Распространение таких формирований, с одной стороны, является следствием недостаточной развитости финансового рынка в стране и институционального обеспечения, а с другой, – самой причиной неэффективности рынка капитала, распределения инвестиций и подавления развития нового бизнеса. Уменьшение стоимости использования внутренних ресурсов холдинга формирует свою «за-

ниженную» минимальную норму доходности для инвестиционных проектов. Необходимо отметить, что из указанных 20-ти компаний, входящих в расчет индекса ПФТС, 90% входят в холдинговые структуры.

Со стороны системы управления субъекта хозяйствования наиболее значимым фактором стоимости финансовых ресурсов является принятие финансовых решений относительно структуры финансирования его деятельности. В результате нелинейного изменения предельных издержек финансирования из различных источников при изменении их объемов и соотношения, а также наличия положительных и отрицательных эффектов у каждого из них, влияющих на рыночную стоимость субъекта хозяйствования, структура финансирования становится важнейшим объектом управления и источником формирования финансовой устойчивости компании.

Среди наиболее значимых эффектов в сегодняшней ситуации, реализующихся в результате изменения объемов и соотношения привлекаемого капитала, следует отметить, рост издержек «высокого долга» (бремени задолженности – *debtverhang*), проявляющихся в росте издержек недостаточного или неполного инвестирования в виде упущенной выгоды от нереализации выгодных инвестиционных проектов. По свидетельству ряда ученых, на сегодняшний день в принятии финансовых решений наиболее значимыми являются не традиционные издержки долга и собственного капитала (в виде эффекта налогового щита, издержек банкротства и т. п.), а издержки упущенных возможностей. Так, 1% роста показателя левиреджа относительно долгосрочного долга сверх его безопасного уровня снижает инвестиции на 1 – 2% [31].

Как показал последний финансовый кризис, левиредж является одним из основных факторов формирования финансовых ограничений, а его низкое значение с наличием соответствующей возможности привлечения внешнего финансирования в будущем приобретает определенную ценность, увеличивающую рыночную стоимость компании. На значимости данного фактора динамики структуры капитала компаний настаивают авторы концепции финансовой гибкости – Де Анжело Х., Де Анжело Л., Вайтед Т. [32]. Признание динамической зависимости текущих принимаемых финансовых решений от решений в будущем определяет необходимость нахождения компромисса между текущими и будущими преимуществами привлечения долга с учетом влияния макроэкономического окружения.

При этом как степень финансовых ограничений, так и ценность финансовой гибкости в значительной

степени зависит от стадии делового цикла страны. Отсюда можно предположить, что динамика приоритетности привлечения внешних финансовых ресурсов будет косвенно отражать динамику их явных и неявных издержек. В целом и теория иерархии источников финансирования, и теория компромисса аргументируют процикличность привлечения заемного капитала ввиду низких издержек финансовой нестабильности, банкротства, больших возможностей использования налогового щита ввиду наличия прибылей, наличия возможностей финансирования за счет внутренних фондов, нежели выпуска акций. Вместе с тем, результаты эмпирических зарубежных исследований не позволяют сделать однозначные выводы.

Анализ динамики привлечения капитала на организованном рынке капитала в Украине свидетельствует о ее сильной процикличности. Как объемы выпуска акций, так и облигаций имели существенно падение с 2009 г. (рис. 4). При этом из общих объемов были исключены наиболее крупные выпуски ценных бумаг, существенно искажающие общее представление о существующей динамике.

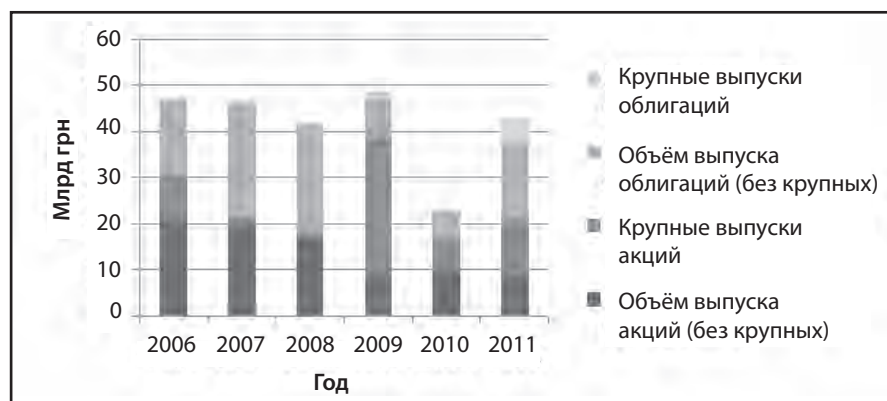


Рис. 4. Динамика привлечения капитала на фондовом рынке отечественными компаниями

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующие **выводы**:

- ✦ специфика формируемого синтеза факторов стоимости финансирования в каждой стране соответственно определяет формирование своих превалирующих моделей принятия инвестиционных и финансовых решений;
- ✦ неблагоприятное состояние институциональных характеристик, включая слабую защиту прав инвесторов и кредиторов, недостаточный уровень финансового развития, значительные финансовые ограничения субъектов хозяйствования в Украине являются предпосылками формирования значительного разрыва между стоимостью внешнего и внутреннего финансирования, максимально проявляющегося в период кризиса и рецессии;
- ✦ состояние внутренних факторов субъектов хозяйствования в Украине в целом соответствует странам с развивающимися рынками и отражает существование предпосылок для разрыва в стоимости внутренних и внешних финансовых ресурсов;

- ✦ низкий уровень институционального обеспечения и недостаточное финансовое развитие Украины определяют формирование особой финансовой архитектуры субъектов хозяйствования, характеризующейся низкой долей долгосрочного заемного финансирования, высокой концентрацией собственности с наличием конфликта между мажоритариями и миноритариями, собственниками и кредиторами, наличием внутренних рынков капитала в холдинговых структурах с формированием «нерыночной» стоимости финансирования и соответствующей нормы доходности. Такая финансовая архитектура сложным образом влияет на стоимость внешнего финансирования, по-разному отражаясь на уровне финансовых ограничений. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Financial Market Frictions [Electronic resource] / R. Degennaro, C. Robotti // *Economic Review*. – 2007. – Access mode : https://www.frbatlanta.org/filelegacydocs/erq307_degennaro.pdf
2. Funding grow thin bank-based and market-based financial systems: evidence from firm level data [Electronic resource] / Asli Demircug-Kunt, Vojislav Maksimovic. – 2000. – Access mode : <http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/>
3. The evolving importance of banks and securities markets [Електронний ресурс] / Asli Demircug-Kunt, Erik Feyen, Ross Levine. Policy Research Working Paper. – 2011. – Access mode : <http://elibrary.worldbank.org/content/workingpaper/10.1596/1813-9450-5805>
4. An international comparison of capital structure and debt maturity choices [Electronic resource] / J. Fan, S. Titman, G. Twite // NBER Working Paper - 2010.16445. – Access mode: <http://ihome.cuhk.edu.hk/~b109671/doc/>
5. **Rajan R.** Financial dependence and growth / R. Rajan, L. Zingales // *American Economic Review*. – 1998. – № 88. – P. 559 – 586.
6. **Almeida, H.** The cash flow sensitivity of cash / H. Almeida, M. Campello, M. Weisbach // *Journal of Finance*. – 2004. – № 59(4). – P. 1777 – 1804.
7. **Levine R.** Bank-based or market-based financial systems: Which is better? / Ross Levine // *Journal of Financial Intermediation*. – 2002. – № 11(4). – P. 398 – 428.
8. The Impact of Financial Structure on Firms' Financial Constraints: A Cross-Country Analysis [Electronic resource] / Christopher Bauma, Dorothea Schaferb, Oleksandr Talaverac. – 2009. – Access mode : <http://fmwww.bc.edu/ec-p/wp690.pdf>
9. Financing of Firms in Developing Countries: Lessons from Research [Electronic resource] / Meghana Ayyagari, Asli Demircug-Kunt, Vojislav Maksimovic. – 2012. – Access mode: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2039204
10. The Financial Development Report [Electronic resource] // World Economic Forum, 2010. – 420 p. – Access mode : http://www3.weforum.org/docs/WEF_FinancialDevelopmentReport_2010.pdf
11. Debt Structure, Agency Costs and Firm's Size: An Empirical Investigation [Electronic resource] / M. Ameziane Lasfer. – 1999. – Access mode : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.15.2011&rep=rep1&type=pdf>
12. Are Finance Constraints Hindering the Growth of SME's in Europe? [Electronic resource] / R. Wagenvoort // *European Investment Bank Paper*. – 2003. – Access mode : http://ideas.repec.org/p/ris/eibpap/2003_007.html
13. **Oliveira B.** Firm Growth and Liquidity Constraints: A Dynamic Analysis / B. Oliveira, A. Fortunato // *Small Business Economics*. – 2006. – № 27. – P. 139 – 156.
14. **Hutchinson J.** Comparing the Impact of Credit Constraints on the Growth of SME's in a Transition Country with an Established Market Economy / J. Hutchinson, A. Xavier // *Small Business Economics*. – 2006. – № 27. – P. 169 – 179.
15. **Fagiolo G.** Do liquidity constraints matter in explaining firm size and growth? Some evidence from the Italian manufacturing industry / G. Fagiolo, A. Luzzi // *Industrial and Corporate Change*. – 2006. – № 15. – P. 1 – 39.
16. **Harris M.** The Theory of Capital Structure / Milton Harris, Artur Raviv // *The Journal of Finance*. – 1991. – Vol. 46. – P. 297 – 355.
17. On the debt capacity of growth options [Electronic resource] / M. Barclay, E. Morellec, C. Smith. – 2003. – Access mode : <ftp://carnegie-rochester.rochester.edu/fac/MORELLEC/leverage.pdf>
18. **Frank M.** Capital Structure Decisions: Which Factors are Reliably Important? / Murray Z. Frank, Vidhan K. Goyal // *Financial Management*. – 2009. – Vol. 38. – P. 1 – 37.
19. **Tarun K.** Is Group Affiliation Profitable in Emerging Markets? An Analysis of Diversified Indian Business Groups / Khanna Tarun, Krishna G. Palepu // *Journal of Finance*. – 2000. – № 55(2). – P. 867 – 891.
20. **La Porta R.** Law and Finance/ La Porta, R., F. López-de-Silanes, A. Shleifer, and R. Vishny // *Journal of Political Economy*. – 1998. – P. 1113 – 1155.
21. Financing of Firms in Developing Countries: Lessons from Research [Electronic resource] / Meghana Ayyagari, Asli Demircug-Kunt, Vojislav Maksimovic. – 2012. – Access mode : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2039204
22. **Ружанская Л. С.** Концентрация собственности и формирование основных типов контроля в российских компаниях / Л. С. Ружанская // *Корпоративные финансы*. – 2008. – № 1(5). – С. 5 – 11.
23. **Долгопятова Т. Г.** Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов / Т. Г. Долгопятова // *Российский журнал менеджмента*. – 2004. – Т. 2, № 2. – С. 3 – 26.
24. **Кузнецов П. В.** Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России (анализ «голубых фишек» фондового рынка) / П. В. Кузнецов, А. А. Муравьев // *Экономический журнал Высшей школы экономики*. – 2000. – Т. 4, № 4. – С. 475 – 504.
25. **Масленникова М. А.** Влияние структуры собственности на эффективность деятельности на примере российских и бразильских компаний / М. А. Масленникова, А. Н. Степанова // *Корпоративные финансы*. – 2010. – № 3(15). – С. 35 – 46.
26. **Бичкова Н. В.** Структура власності національних корпорацій та її вплив на ефективність фінансово-господарської діяльності / Н. В. Бичкова // *Вісник ОНУ. Серія: Економіка*. – 2010. – Вип. 20. – Т. 15. – С. 5 – 15.
27. Corporate governance in Ukraine: the role of ownership structures [Electronic resource] / Alexander Kostyuk, Victoria Koverga // *Corporate Ownership and Control journal*. – 2007. – Режим доступу : http://www.virtusinterpress.org/additional_files/
28. Корпоративное управление. Кому зеленый свет? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://rs.concorde.ua/files/Image/Corporate_Governance_October_2011_Special_Report_RUSSIAN.pdf

29. Disentangling the Incentive and Entrenchment Effects of Large Shareholdings / Stijn Claessens, Simeon Djankov, Joseph P. H. Fan, Larry H. P. Lang // *The Journal of Finance*. – 2002. – № 6. – P. 2741 – 2770.

30. Lin C. Ownership Structure and Financial Constraints: Evidence from a Structural Estimation / Chen Lin, Yue Ma, Yuhai Xuan // *Journal of Financial Economics*. – 2011. – № 102. – P. 416 – 431.

31. Hennessy C. How Costly is External Financing? Evidence from a Structural Estimation / Christopher Hennessy, Toni Whited // *Journal of Finance*. – 2007. – № 62 (08). – P. 1705 – 1745.

32. De Angelo H. Capital structure dynamics and transitory debt/ H. De Angelo, L. DeAngelo, T. Whited // *Journal of Financial Economics*. – 2011. – № 99. – P. 235 – 261.

REFERENCES

Almeida, H., Campello, M., and Weisbach, M. "The cash flow sensitivity of cash". *Journal of Finance*, no. 59(4) (2004): 1777-1804.

Ayyagari, M., Demirguc-Kunt, A., and Maksimovic, V. "Financing of Firms in Developing Countries: Lessons from Research". http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2039204

Ameziane Lasfer, M. "Debt Structure, Agency Costs and Firm's Size: An Empirical Investigation". <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.15.2011&rep=rep1&type=pdf>

Ayyagari, M., Demirguc-Kunt, A., and Maksimovic, V. "Financing of Firms in Developing Countries: Lessons from Research". http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2039204

Bauma, Ch., Schaferb, D., and Talaverac, O. "The Impact of Financial Structure on Firms' Financial Constraints: A Cross-Country Analysis". <http://fmwww.bc.edu/ec-p/wp690.pdf>

Barclay, M., Morellec, E., and Smith, C. "On the debt capacity of growth options". <ftp://carnegie-rochester.rochester.edu/fac/MORELLEC/leverage.pdf>.

Bychkova, N. V. "Struktura vlasnosti natsionalnykh korporatsii ta ii vplyv na efektyvnist finansovo-hospodarskoi diialnosti" [The ownership structure of national corporations and their impact on the effectiveness of financial and economic activity]. *Visnyk ONU*, vol. 15, no. 20 (2010): 5-15.

Claessens, S., Djankov, S., and H. Fan, J. P. "Disentangling the Incentive and Entrenchment Effects of Large Shareholdings". *The Journal of Finance*, no. 6 (2002): 2741-2770.

Demirguc-Kunt, A., and Maksimovic, V. "Funding growth in bank-based and market-based financial systems: evidence from firm level data". <http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/>

Demirguc-Kunt, A., Feyen, E., and Levine, R. "The evolving importance of banks and securities markets". <http://elibrary.worldbank.org/content/workingpaper/10.1596/1813-9450-5805>

Degennaro, R., and Robotti, C. "Financial Market Frictions". https://www.frbatlanta.org/filelegacydocs/erq307_degennaro.pdf

Dolgopiatova, T. G. "Sobstvennost i korporativnyy kontrol v rossiyskikh kompaniyakh v usloviakh aktivizatsii integratsionnykh protsessov" [Ownership and corporate control in Russian companies in enhancing the integration process]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, vol. 2, no. 2 (2004): 3-26.

De Angelo, H., DeAngelo, L., and Whited, T. "Capital structure dynamics and transitory debt". *Journal of Financial Economics*, no. 99 (2011): 235-261.

Fagiolo, G., and Luzzi, A. "Do liquidity constraints matter in explaining firm size and growth? Some evidence from

the Italian manufacturing industry". *Industrial and Corporate Change*, no. 15 (2006): 1-39.

Fan, J., Titman, S., and Twite, G. "An international comparison of capital structure and debt maturity choices". <http://ihome.cuhk.edu.hk/~b109671/doc/>

Harris, M., and Raviv, A. "The Theory of Capital Structure". *The Journal of Finance*, vol. 46 (1991): 297-355.

Hutchinson, J., and Xavier, A. "Comparing the Impact of Credit Constraints on the Growth of SME's in a Transition Country with an Established Market Economy". *Small Business Economics*, no. 27 (2006): 169-179.

Hennessy, C., and Whited, T. "How Costly is External Financing? Evidence from a Structural Estimation". *Journal of Finance*, no. 62(08) (2007): 1705-1745.

Kuznetsov, P. V., and Muravev, A. A. "Struktura aktsionernogo kapitala i rezultaty deiatelnosti firm v Rossii (analiz «golubykh fishek» fondovogo rynka)" [Share capital structure and firm performance in Russia (analysis of "blue chip" stock market)]. *Ekonomicheskii zhurnal Vysshey shkoly ekonomiki*, vol. 4, no. 4 (2000): 475-504.

Kostyuk, A., and Koverga, V. "Corporate governance in Ukraine: the role of ownership structures". http://www.virtusinterpress.org/additional_files/

"Korporativnoe upravlenie. Komu zelenyy svet?" [Corporate governance. Who is the green light?]. http://rs.concorde.ua/files/Image/Corporate_Governance_October_2011_Special_Report_RUSSIAN.pdf

Levine, R. "Bank-based or market-based financial systems: Which is better?". *Journal of Financial Intermediation*, no. 11(4) (2002): 398-428.

La, Porta R., Lopez-de-Silanes, F., and Shleifer, A. "Law and Finance". *Journal of Political Economy* (1998): 1113-1155.

Lin, Ch., Ma, Y., and Xuan, Y. "Ownership Structure and Financial Constraints: Evidence from a Structural Estimation". *Journal of Financial Economics*, no. 102 (2011): 416-431.

Maslennikova, M. A., and Stepanova, A. N. "Vliianie struktury sobstvennosti na effektivnost deiatelnosti na primere rossiyskikh i brazilsikh kompaniy" [The influence of ownership structure on the effectiveness of the example of Russian and Brazilian companies]. *Korporativnye finansy*, no. 3(15) (2010): 35-46.

Murray, Z. Frank, and Vidhan, K. Goyal "Capital Structure Decisions: Which Factors are Reliably Important?". *Financial Management*, vol. 38 (2009): 1-37.

Oliveira, B., and Fortunato, A. "Firm Growth and Liquidity Constraints: A Dynamic Analysis". *Small Business Economics*, no. 27 (2006): 139-156.

Rajan, R., and Zingales, L. "Financial dependence and growth". *American Economic Review*, no. 88 (1998): 559-586.

Ruzhanskaia, L. S. "Kontsentratsiia sobstvennosti i formirovanie osnovnykh tipov kontrolya v rossiyskikh kompaniyakh" [Concentration of ownership and the formation of the main types of control in Russian companies]. *Korporativnye finansy*, no. 1(5) (2008): 5-11.

Tarun, K., and Krishna, G. Palepu "Is Group Affiliation Profitable in Emerging Markets? An Analysis of Diversified Indian Business Groups". *Journal of Finance*, no. 55(2) (2000): 867-891.

"The Financial Development Report". http://www3.weforum.org/docs/WEF_FinancialDevelopmentReport_2010.pdf

Wagenvoort, R. "Are Finance Constraints Hindering the Growth of SME's in Europe?". http://ideas.repec.org/p/ris/eibpap/2003_007.html

БІЗНЕС-МОДЕЛЬ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ТА МЕХАНІЗМ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

НАКОНЕЧНА Д. Ю.

УДК 658:65.011

Наконечна Д. Ю. Бізнес-модель енергоефективного підприємства: основні складові та механізм впливу на формування конкурентних переваг

У статті розглянуто різні підходи науковців у дослідженні сутності та трактуванні поняття «бізнес-модель». Запропоновано дескриптивне визначення терміна «бізнес-модель енергоефективного підприємства», що базується на врахуванні семантики поняття «бізнес-модель» та особливостях цього явища із системної точки зору. Визначено головні завдання формалізації й комплексного представлення зазначеної бізнес-моделі. Ідентифіковано та охарактеризовано її структурні компоненти для енергомісткого підприємства, зокрема, що виробляє цемент, якими є: ключові стейкхолдери підприємства; пропозиція цінності для стейкхолдерів; головне завдання енергоощадження; напрями формування додаткових конкурентних переваг на основі підвищення енергоефективності; критерії управління енергоощадженням; внутрішні чинники енергоощадження; бар'єри енергоефективності; умови ефективного управління енергоощадженням; система управління енергоощадженням; оцінювання енергоощадження та управління ним. Визначено та описано взаємозв'язок між запропонованими структурними компонентами, а також системі зв'язків із зовнішнім середовищем.

Ключові слова: бізнес-модель, ефективне енергоощадження, енергоефективність, управління енергоощадженням.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Наконечна Дарина Юрївна – аспірантка, кафедра економіки підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: nakonechna@gmail.com

УДК 658:65.011

Наконечная Д. Ю. Бизнес-модель энергоэффективного предприятия: основные составляющие и механизм влияния на формирование конкурентных преимуществ

В статье рассмотрены различные подходы ученых в области исследования сущности и трактовки понятия «бизнес-модель». Предложено дескриптивное определение термина «бизнес-модель энергоэффективного предприятия», которое учитывает семантику понятия «бизнес-модель» и особенности данного явления с системной точки зрения. Обозначены главные задачи формализации и комплексного представления данной бизнес-модели. Идентифицированы и охарактеризованы ее основные структурные компоненты для энергоемкого предприятия, в частности, занимающегося производством цемента, которыми являются: ключевые стейкхолдеры предприятия; предложение ценностей для стейкхолдеров; главное задание энергосбережения; направления формирования дополнительных конкурентных преимуществ за счет повышения энергоэффективности; критерии управления энергосбережением; внутренние факторы энергосбережения; барьеры энергоэффективности; условия эффективного управления энергосбережением; система управления энергосбережением; оценивание энергосбережения и управление им. Определена и описана взаимосвязь между предложенными структурными компонентами, а также система связей с внешней средой.

Ключевые слова: бизнес-модель, эффективное энергосбережение, энергоэффективность, управление энергосбережением.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Наконечная Дарина Юрївна – аспірантка, кафедра економіки підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: nakonechna@gmail.com

UDC 658:65.011

Nakonechnaya D. Yu. Business Model of an Energy Efficient Company: Main Components and the Mechanism of Influence on Formation of Competitive Advantages

The article considers different approaches of scientists in the field of the study of the essence and interpretation of the «business model» notion. It offers a descriptive definition of the «business model of an energy efficient company» term, which takes into account semantics of the «business model» notion and specific features of this phenomenon from the system point of view. It presents main tasks of formalisation and complex presentation of this business model. It identifies and characterises its main structural components for energy intensive company, including ones that deal with cement production, which are: key stakeholders of the company; offer of values for stakeholders; main task of energy saving; direction of formation of additional competitive advantages by means of increase of energy efficiency; criteria of managing energy saving; internal factors of energy saving; barriers of energy effectiveness; conditions of effective management of energy saving; system of management of energy saving; assessment of energy saving and management of it. The article identifies and describes interconnection between the offered structural components and also the system of links with external environment.

Key words: business model, effective energy saving, energy effectiveness, managing energy saving.

Pic.: 1. **Bibl.:** 8.

Nakonechnaya Darina Yu. – Postgraduate Student, Department of Economy of Enterprises, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: nakonechna@gmail.com

На сучасному етапі економічного розвитку серед особливостей функціонування вітчизняних виробників можна відзначити, серед іншого, відносно низьку енергоефективність їх діяльності порівняно з кращим міжнародним досвідом. Існуючі в країні нестабільність умов енергопостачання, у тому числі коливання цін на природні ресурси, разом із посиленням інтеграції народного господарства до світового можуть створити підґрунтя для зниження економічної само-

стійності та конкурентоспроможності продукції як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках. Особливо актуальною ця проблема є для підприємств енергомістких галузей промисловості.

Енергоощадження, що є сукупністю видів діяльності, спрямованих на покращення енергоефективності підприємства, спроможне забезпечити останньому формування додаткових конкурентних переваг за рахунок трьох важливих складових: зменшення витрат підприєм-

ства, збільшення цінності для стейкхолдерів і зниження залежності від паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) та умов їх постачання [1]. Це визначає стратегічний характер енергоощадження та необхідність актуалізації підходів до управління ним з урахуванням сучасних концепцій підприємництва і стратегічного управління, однією з яких є формування бізнес-моделі, адекватної особливостям розвитку галузі та специфіці споживання ПЕР у ній.

Питання енергоощадження та управління ним на рівні підприємства стало предметом уваги вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких Амоша А. І., Гришко В. В., Джевонс В., Іванов М. І., Зайцева Б. Ф., Катгер С., Ковалко М. П., Микитенко В. В., Ренвік В., Рохдін П., Самойлов М. В., Сердюк Т. В., Скотт С., Солландер П., Сорелл С., Федоренко В. Г. та ін. Підкреслюючи значимість існуючих напрацювань, разом із тим варто зазначити, що теоретико-методичні аспекти комплексного підходу до менеджменту енергоощадження на засадах формування бізнес-моделі залишаються недослідженими та потребують наукового вивчення для вирішення прикладних завдань забезпечення ефективного розвитку.

Зважаючи на складність та багатоаспектність процесу енергоощадження на підприємстві та необхідність стратегічного управління ним, беручи до уваги недостатнє висвітлення певних аспектів зазначеної проблематики в існуючих наукових працях і з урахуванням нових концепцій стратегічного управління, головними завданнями статті є визначення сутності та характеристик бізнес-моделі підприємства, яке ефективно реалізує енергоощадження, ідентифікація її структурних компонентів і взаємозв'язку між ними.

Бізнес-модель, на думку багатьох дослідників, показує особливості функціонування підприємства як системи, співвідношення її елементів, спосіб створення цінності, отримання прибутку й формування конкурентних переваг [2]. Хоча сам термін «бізнес-модель» з'явився у 1970-х роках, у наукових колах інтерес до самої концепції розвинувся з середини 90-х років ХХ ст. Незважаючи на певний прогрес, досягнутий за останнє десятиріччя в розумінні бізнес-моделі, ще й досі не існує загально визнаного визначення цього поняття. Аналіз літератури показав, що автори часто розуміють бізнес-модель по-різному, а дослідження здійснюються одночасно в багатьох напрямках. Один із найбільш популярних відображує підхід «від порядку генерування доходів», у межах якого бізнес-модель розглядається як спосіб формування грошових потоків у результаті підприємницької діяльності [3, с. 105]. У центрі уваги іншого з найпоширеніших підходів бізнес-модель ідентифікується як абстрактне поняття для характеристики в найзагальнішому вигляді методу створення цінності клієнтам, на основі якого й функціонує підприємство. Самі бізнес-моделі визначаються як «описи, що пояснюють, як працюють компанії» [4, с. 134]. Зосередження уваги на вивченні концепції способу функціонування дає можливість спростити сприйняття й розуміння підприємства, яке досліджується. Це, у свою чергу, дозволяє виділити й розглянути основні компоненти бізнес-моделі, а також взаємозв'язки між ними, як і особливості діяльності компанії. Інші автори у своїх працях визначають бізнес-

модель як «короткий опис того, як набір взаємозв'язаних елементів, що відображає рішення в області стратегії, структури й економіки підприємства, буде використовуватися для створення конкурентної переваги на певних ринках» [4, с. 134].

Із системної точки зору бізнес-модель є не просто сумою окремих частин, а представляє собою множину із синергічними зв'язками між елементами, кожний з яких здійснює свій внесок у функціонування їх сукупності [5]. Отже, бізнес-модель повинна відображати системні властивості і «системну цінність», формування якої є результатом функціонування бізнесу в цілому. З іншого боку, бізнес-модель повинна давати можливість ідентифікувати «цілісність» бізнесу, що розглядається як відкрита система.

Вивчення семантики поняття бізнес-моделі, а також його трактування різними науковцями дало змогу представити дескриптивне визначення терміна «бізнес-модель енергоефективного підприємства» як, насамперед, концептуального інструменту для дослідження та формалізації логіки енергоощадження. Напрацювання такої бізнес-моделі, на нашу думку, уможливить представлення основних компонентів енергоощадження, їх взаємовідносин і систему зв'язків об'єкта із зовнішнім середовищем, що дозволить створити цілісне уявлення про цей процес і відобразити його найсуттєвіші характеристики.

Формування бізнес-моделі енергоефективного підприємства, а також ідентифікація її структурних компонентів мають відбуватися з урахуванням специфіки його функціонування в межах певної галузі. Це обумовлено тим, що така бізнес-модель визначає, як суб'єкт господарювання формує конкурентні переваги за рахунок енергоощадження і відображає набір рішень, які характеризують процес створення цінності для зацікавлених сторін. Особливу прикладну цінність, на нашу думку, матиме формалізація такої бізнес-моделі для енергомістких підприємств (наприклад, цементної промисловості), для яких нестабільність умов енергопостачання, багатоаспектність характеру впливу споживання ПЕР як на сам господарюючий суб'єкт, так і на широке коло його стейкхолдерів, визначають надзвичайну актуальність посилення уваги до питань підвищення енергоефективності діяльності та вимагають релевантних підходів до управління енергоощадженням.

Вважаємо, що бізнес-модель повинна відобразити її основні компоненти й взаємозв'язки між ними. Адаптуючи існуючі напрацювання науковців, зокрема, Олександра Остервальдера, Іва Пінье [6] та інших щодо можливих компонентів бізнес-моделей та враховуючи специфіку процесу енергоощадження, пропонуємо виділити структурні компоненти бізнес-моделі енергоефективного підприємства, представити їх змістовно-логічне наповнення та взаємозв'язок на прикладі виробників цементу (рис. 1).

Відповідно до представлені на рис. 1 структурно-логічної схеми пропонується виділити десять компонентів бізнес-моделі, які відображують основну архітектуру ефективного енергоощадження на підприємстві, пояснюють процес формування конкурентних переваг завдяки цьому процесу. Існуючі між ними зв'язки характеризують основну базову логіку діяльності, що має віддзеркалювати стратегічні рішення в галузі енергоощадження.

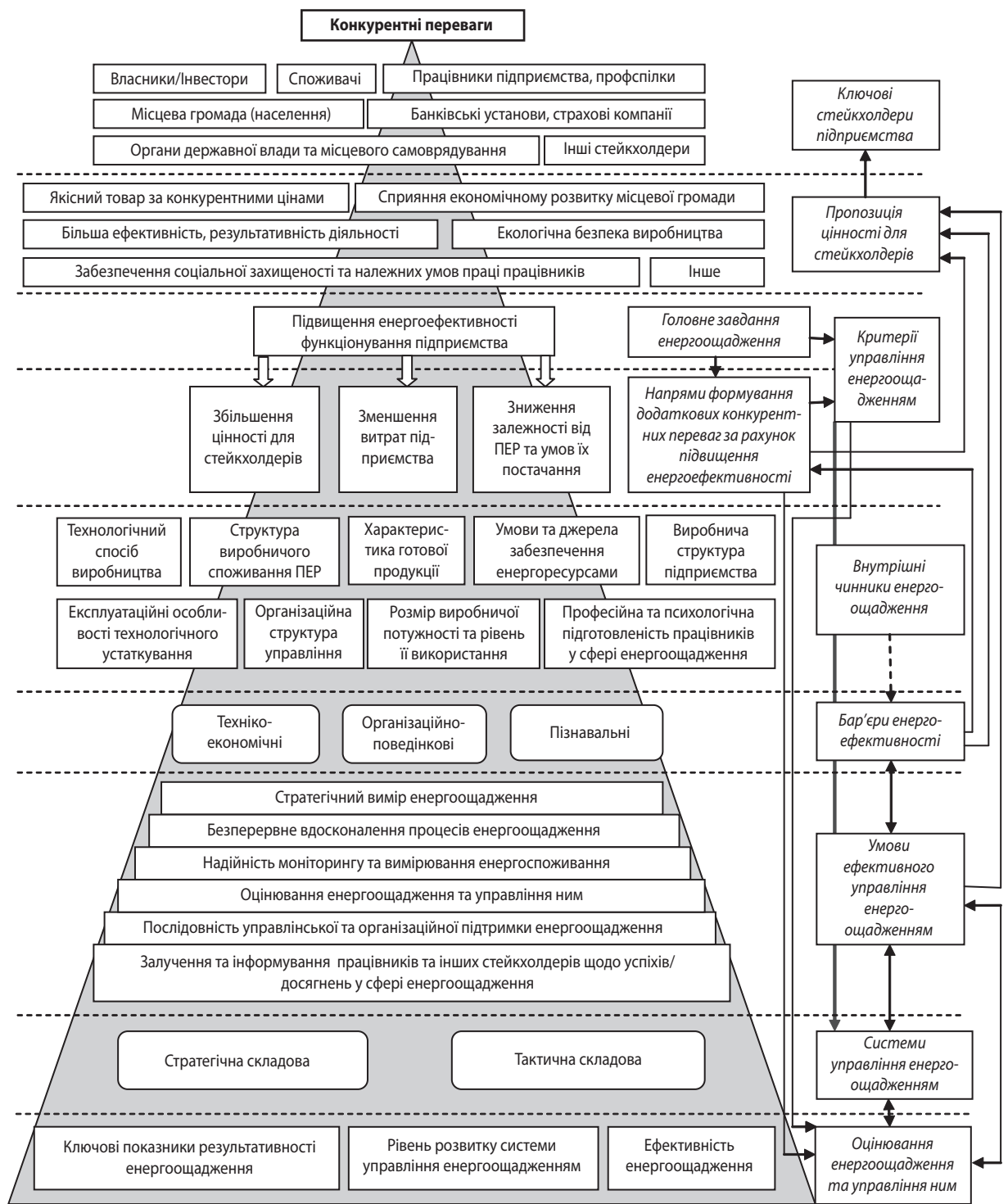


Рис. 1. Складові бізнес-моделі енергоефективного підприємства

Як зазначається в багатьох працях наукового та прикладного характеру, метою функціонування будь-якого підприємства є створення цінності для своїх стейкхолдерів. Процес споживання ПЕР енергомісткими підприємствами впливає на широке коло зацікавлених сторін (стейкхолдерів). Узгодження потреб суб'єкта господарювання з їх інтересами створює необхідне підґрунтя для забезпечення його стабільного функціонування та зростання. Тому вкрай важливими у процесі забезпечення балансу інтересів є ідентифікація основних груп стейкхолдерів і визначення цінності, яка пропону-

ється для них у контексті реалізації енергоощадження. Ця складова описується структурними компонентами «Ключові стейкхолдери підприємства» і «Пропозиція цінності для стейкхолдерів» бізнес-моделі.

Змістовне наповнення компонентів «Головне завдання енергоощадження» та «Напрями формування додаткових конкурентних переваг за рахунок підвищення енергоефективності» є відносно статичним. Підвищення енергоефективності сприяє формуванню додаткових конкурентних переваг енергомісткого підприємства, які, у свою чергу, забезпечують створення

цінності для стейкхолдерів. Таким чином, підвищення енергоефективності функціонування суб'єкта господарювання є одночасно й завданням енергоощадження, й інструментом формування конкурентних переваг.

Складові вищезазначених двох структурних компонентів формують відповідно важливі критерії управління енергоощадженням: підвищення енергоефективності діяльності підприємства, зменшення витрат підприємства, збільшення цінності для стейкхолдерів підприємства, а також зниження залежності від ПЕР та умов їх постачання. Ці критерії мають використовуватися підприємством при реалізації всіх етапів менеджменту енергоощадження.

На виконання основного завдання енергоощадження найбільше впливають його внутрішні чинники та бар'єри енергоефективності. Враховуючи зв'язок компонентів бізнес-моделі «Напрями формування додаткових переваг за рахунок підвищення енергоефективності» і «Пропозиція цінності для стейкхолдерів», можемо говорити про вплив бар'єрів енергоефективності та чинників енергоощадження на ефективність створення та надання цінності зацікавленим сторонам підприємства, що й визначає доцільність виділення компонентів «Внутрішні чинники енергоощадження» та «Бар'єри енергоефективності на підприємстві». Чинники відображають умови функціонування підприємства та процесів на ньому, ретранслюють ситуацію, в якій знаходиться суб'єкт господарювання при прийнятті рішень щодо енергоефективності. Вони є своєрідною відправною точкою для реалізації енергоощадження й можуть інколи створювати умови для формування бар'єрів. Бар'єри енергоефективності характеризують стримуючі фактори, конкретні перешкоди в межах енергоощадження з точки зору досягнення його мети. Вони мають внутрішньоорганізаційну природу й формуються під впливом екстернальних та інтернальних умов. Необхідність ідентифікації зазначених бар'єрів обумовлюється потребою суб'єкта господарювання використовувати для зменшення їх дії релевантні підходи в управлінні.

Представлене на рис. 1 наповнення компонента «Бар'єри енергоефективності на підприємстві» відображає три їх групи. Техніко-економічні бар'єри запропоновано визначити як такі, що мають безпосередній прямий вплив на рішення стосовно заходів із покращення енергоефективності. Зокрема, до цієї групи бар'єрів належать: невизнання керівництвом підприємства рішення про підвищення енергоефективності стратегічно важливим; обмеження, пов'язані з можливостями фінансування енергоощадження; невизначеність щодо показників ефективності інвестицій; неоднорідність результатів від підвищення енергоефективності для різних суб'єктів господарювання.

Організаційно-поведінкові бар'єри, на нашу думку, відображують питання розподілу повноважень й взаємодії між людьми, а також можуть демонструвати відсутність спільного для учасників організації набору цінностей і певних поведінкових моделей у сфері енергоощадження. У межах цієї групи бар'єрів можна виділити: нерелевантну актуальним потребам енерго-

ощадження корпоративну культуру/ціннісне підґрунтя; проблему відносин «принципал – агент» між власником та менеджерами підприємства у сфері енергоощадження; інертність працівників підприємства відносно змін у сфері енергоощадження; недостатність повноважень відповідальних за упровадження заходів з підвищення енергоефективності осіб для змін тощо.

Пізнавальні бар'єри пропонують кваліфікувати як такі, що визначають характер і впливають на існуючі практики, процедури отримання та використання інформації. Серед бар'єрів цієї групи можемо виділити: недосконалість інформаційного забезпечення процесів підвищення енергоефективності (зокрема, недостатність, висока вартість та неточність інформації); невідповідна форма подачі інформації особам, залученим до енергоощадження на підприємстві; недостатня довіра до джерела інформації щодо різних аспектів енергоощадження тощо.

Структурний компонент бізнес-моделі «Ключові дії» відображає в загальному вигляді заходи, які повинні реалізувати підприємство у сфері енергоощадження та управління ним й містить компоненти «Умови ефективного управління енергоощадженням» і «Система управління енергоощадженням».

Ідентифікація наповнення й опис компонента «Умови ефективного управління енергоощадженням» є важливою складовою ключових дій підприємства. Він тісно пов'язаний із найбільш релевантними в роботі підприємства бар'єрами енергоефективності й одночасно має визначатися ними, а також впливати на їх мінімізацію, забезпечуючи тим самим ефективніше формування цінностей для стейкхолдерів.

Аналіз і систематизація наукових доробок дозволили виділити складові умови ефективного управління енергоощадженням на підприємстві, які спрямовано на подолання бар'єрів енергоефективності: стратегічний вимір і безперервність удосконалення процесів енергоощадження, послідовність управлінської та організаційної підтримки щодо них, надійність моніторингу та вимірювання енергоспоживання, оцінювання енергоощадження та управління ним, залучення та інформування працівників та інших стейкхолдерів щодо успіхів у цій сфері [7]. Зміст цього компонента має стати основою формування системи менеджменту в сфері енергоощадження (компонент «Система управління енергоощадженням»), а системний підхід, у свою чергу, спроможний забезпечити реалізацію ефективного управління енергоощадженням і сприяти досягненню його основної мети. Відповідно, система управління енергоощадженням на підприємстві перебуває під впливом компонентів бізнес-моделі й може розглядатися як комплекс взаємозалежних і взаємодіючих складових, необхідних для ефективного менеджменту цього процесу. Для максимальної ефективності свого функціонування, на нашу думку, вона повинна стати частиною загальної системи менеджменту

Стратегічна складова управління енергоощадженням визначає дієвість всієї системи менеджменту в цій сфері, спрямованої на посилення комунікованої політи-

ки, стратегії та програми енергоощадження, донесення інформації про них стейкхолдерам, а також постійний перегляд та їх оновлення. Тактична складова управління енергоощадженням покликана створити необхідні для реалізації діяльності з підвищення енергоефективності на підприємстві умови в повному обсязі. Вона визначає ті елементи, що знаходяться в основі успішності процесів менеджменту енергоощадження.

Компоненти бізнес-моделі «Передумови ефективного управління енергоощадженням» і «Система управління енергоощадженням» визначають необхідність оцінювання енергоощадження та управління ним. Наповнення компонента «Оцінювання енергоощадження та управління ним» обумовлюється також головним завданням енергоощадження, критеріями управління енергоощадженням, напрямками формування конкурентних переваг за рахунок підвищення енергоефективності. Таким чином, комплексне оцінювання управління енергоощадженням має здійснюватися, на нашу думку, через аналіз: ключових показників результативності енергоощадження; системи менеджменту енергоощадження; та ефективності енергоощадження для підприємства.

Ключові показники результативності енергоощадження зв'язують оцінку із компонентом «Напрямки формування додаткових конкурентних переваг за рахунок підвищення енергоефективності функціонування підприємства» і здійснюється на основі необхідності забезпечення балансу інтересів; вони дають підприємству розуміння того, що воно «рухається в правильному напрямку» і є найбільш релевантними для оцінки результативності енергоощадження з урахуванням інтересів стейкхолдерів [8].

Беручи до уваги підсумки вивчення ситуації в цементній промисловості України та практичний досвід відповідних світових лідерів, а також враховуючи особливості формування конкурентних переваг за рахунок підвищення енергоефективності, можна зробити висновок, що зазначені вище ключові показники енергоощадження повинні відповідати таким критеріям:

- ★ релевантність для оцінки впливу на збільшення цінності для стейкхолдерів, зменшення витрат і зниження залежності від ПЕР та умов їх постачання;
- ★ періодичне оновлення шляхом бенчмаркінгу та моніторингу;
- ★ кількісна оцінюваність, прозорість та актуальність;
- ★ зрозумілість та важливість для зацікавлених сторін;
- ★ співмірність зі стратегічними цілями підприємства;
- ★ обмеженість в кількості (10 – 15 показників).

Оцінка системи менеджменту енергоощадження уможливає аналіз стану використання управлінських інструментів у сфері раціоналізації споживання ПЕР й забезпечує зв'язок із компонентом «Система управління енергоощадженням на підприємстві». Оцінка ефективності енергоощадження відбувається з урахуванням

зміни енергоефективності діяльності, відображеної в компоненті «Головне завдання енергоощадження».

ВИСНОВКИ

Для енергомістких вітчизняних підприємств, виробників цементу зокрема, існуючі нестабільні умови постачання паливно-енергетичних ресурсів, у тому числі постійне підвищення цін на них, можуть призвести до зростання енергетичної складової в собівартості продукції, підвищення залежності від постачання ПЕР та погіршення конкурентоспроможності їх продукції. Це визначає потребу посилення уваги та створення необхідних теоретико-методичних засад щодо енергоощадження на мікрорівні. Перспективним способом забезпечення ефективного енергоощадження на підприємстві виглядає формування відповідної бізнес-моделі.

На основі вивчення та узагальнення існуючих наукових напрацювань, а також із урахуванням семантики відповідних понять, запропоновано визначення «бізнес-моделі енергоефективного підприємства» як концептуального інструменту для дослідження та формалізації логіки енергоощадження, що дозволяє створити цілісне уявлення про нього та відобразити його найсуттєвіші характеристики.

Доцільним виглядає виділення десяти структурних компонентів такої бізнес-моделі: ключові стейкхолдери підприємства; пропозиція цінності для стейкхолдерів; головне завдання енергоощадження; напрями формування додаткових конкурентних переваг на основі підвищення енергоефективності; критерії управління енергоощадженням; внутрішні чинники енергоощадження; бар'єри енергоефективності; умови ефективного управління енергоощадженням; система управління енергоощадженням; оцінювання енергоощадження та управління ним. Дані компоненти відображують основну архітектуру ефективного енергоощадження, а існуюча між ними система зв'язків характеризує основну базову логіку діяльності, що має віддзеркалювати стратегічні рішення у сфері енергоощадження. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Наконечна Д. Ю.** Вплив підвищення енергоефективності діяльності підприємств цементної промисловості на збільшення їх конкурентних переваг / Д. Ю. Наконечна // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Спец. вип.: Економіка підприємства: теорія і практика. - К. : КНЕУ, 2012. – С. 360 – 368.
2. **Мертенс А. 5** інструментів для розвитку вашої бізнес-моделі / А. Мертенс. – К. : Міжнародна фінансова корпорація, 2011. – 63 с.
3. **Широкова Г. В.** Управление предпринимательской фирмой : учебник / Г. В. Широкова. – СПб. : Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2011. – 384 с.
4. **Стрекалова Н. Д.** Бизнес-модель как полезная концепция стратегического управления / Н. Д. Стрекалова // Проблемы современной экономики – 2009. – №02. – С. 133 – 138.
5. **Шаталов А. И.** Взаимосвязь бизнес-модели и результатов деятельности фирмы (на материалах российских компаний отрасли общественного питания) / А. И. Шаталов // Вестник СПбГУ. – Сер. 8. – 2010. – Вып. 2. – С. 24 – 54.

6. **Osterwalder A., Pigneur Y.** Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers / Alexander Osterwalder, Yves Pigneur. – John Wiley & Sons, Business & Economics, 2010. – 288 pp.

7. **Наконечна Д. Ю.** Передумови створення ефективної системи управління енергоощадженням на підприємстві / Д. Ю. Наконечна // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання. – 2013. – № 1. Січень. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/>

8. **Parmenter D.** Key Performance Indicators / David Parmenter. – John Wiley & Sons, Business & Economics, 2010. – 272 pp.

REFERENCES

Mertens, A. *5 instrumentov dlia razvityia vashei byznes-modely* [5 instruments for the development of your business model.]. Kyiv: Mizhnarodna finansova korporatsiia, 2011.

Nakonechna, D. Yu. "Vplyv pidvyshchennia enerhoefektivnosti diialnosti pidpriemstv tsementnoi promyslovosti na zbilshennia ikh konkurentnykh perevah" [Impact of energy efficiency of the cement industry enterprises to increase their competitive advantage]. *Formuvannia rynkovoï ekonomiky* (2012): 360-368.

Nakonechna, D. Yu. "Peredumovy stvorennia efektyvnoi systemy upravlinnia enerhooshchadzheniam na pidpriemstvi" [Background of efficient power saving management in the enterprise]. <http://www.economy.nayka.com.ua/>

Osterwalder, A., and Pigneur, Y. *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*: John Wiley & Sons, Business & Economics, 2010.

Parmenter, D. *Key Performance Indicators*: John Wiley & Sons, Business & Economics, 2010.

Strekalova, N. D. "Biznes-model kak poleznaia kontseptsiia strategicheskogo upravleniia" [Business model as a useful concept of strategic management]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, no. 2 (2009): 133-138.

Shirokova, G. V. *Upravlenie predprinimatelskoy firmoy* [Management of enterprise firm]. St. Petersburg: Vysshiaia shkola menedzhmenta, 2011.

Shatalov, A. I. "Vzaimosviaz biznes-modeli i rezultatov deiatelnosti firmy (na materialakh rossiyskikh kompaniy otrasli obshchestvennogo pitaniia)" [The relationship business model and the performance of the company (on materials of Russian companies catering industry)]. *Vestnik SPbGU*, no. 2 (2010): 24-54.

УДК 338.5:65.011.7

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ З МЕТОЮ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВУ

ПУРІЙ Г. В.

УДК 338.5:65.011.7

Пурій Г. В. Методичні підходи до управління операційними витратами підприємств з метою запобігання банкрутства

У статті досліджено сучасний стан методичних засад з управління операційними витратами підприємства і встановлено, що ризик банкрутства підприємства пов'язаний не лише із фінансовим станом, а і з ефективністю операційної діяльності, що відображає взаємозв'язок вірогідності банкрутства із коефіцієнтом операційного левєриджу та співвідношенням позикового і власного капіталу на підприємствах гірничо-металургійного комплексу. Враховано, що підвищення значень коефіцієнта операційного левєриджу призводить до підвищення ризику банкрутства. Визначено граничні області ризику банкрутства підприємств гірничо-металургійного комплексу за значеннями коефіцієнта операційного левєриджу в зонах помірному, стриманого та критичного ризику банкрутства.

Ключові слова: операційні витрати, операційний левєридж, граничні області, ризик банкрутства.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 13.

Пурій Ганна Володимирівна – старший викладач, кафедра економіки і підприємництва, Криворізький металургійний інститут Криворізького національного університету (вул. Революційна, 5, Кривий Ріг, 50006, Україна)
E-mail: ann-kopeika@ukr.net

УДК 338.5:65.011.7

Пурій А. В. Методические подходы к управлению операционными затратами предприятий с целью предупреждения банкротства

В статье исследовано современное состояние методических основ управления операционными затратами предприятия и установлено, что риск банкротства предприятия связан не только с финансовым состоянием, но и с эффективностью операционной деятельности, что отображается взаимосвязью вероятности банкротства с коэффициентом операционного левєриджа и соотношением заемного и собственного капитала на предприятиях горно-металлургического комплекса. Учено, что повышение значений коэффициента операционного левєриджа приводит к повышению риска банкротства. Определены граничные области риска банкротства предприятий горно-металлургического комплекса по значениям коэффициента операционного левєриджа в зонах умеренного, сдержанного и критического риска банкротства.

Ключевые слова: операционные затраты, операционный левєридж, граничные области, риск банкротства.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 5. **Библ.:** 13.

Пурій Анна Владимировна – старший преподаватель, кафедра экономики и предпринимательства, Криворожский металлургический институт Криворожского национального университета (ул. Революционная, 5, Кривой Рог, 50006, Украина)
E-mail: ann-kopeika@ukr.net

UDC 338.5:65.011.7

Puriy A. V. Methodical Approaches to Managing Operation Costs of Companies with the Aim to Prevent Bankruptcy

The article studies the modern state of methodical foundations of management of operation costs of a company and establishes that the company's bankruptcy risk is connected not only with the financial state, but also with efficiency of operation activity, which is reflected through interconnection of bankruptcy probability with the ratio of operation leverage and correlation of the borrowed and own capital at mining and smelting enterprises. It takes into account that increase of values of the operation leverage ratio results in increase of the bankruptcy risk. It identifies boundary fields of the bankruptcy risk of the mining and smelting enterprises by values of the operation leverage ratio within medium, restrained and critical risk of bankruptcy.

Key words: operation costs, operation leverage, boundary fields, bankruptcy risk.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 13.

Puriy Anna V. – Senior Lecturer, Department of Economics and Business, Kryvyi Rih Metallurgical Institute of Kryvyi Rih National University (vul. Revolyutsiynna, 5, Kryvyi Rih, 50006, Ukraine)
E-mail: ann-kopeika@ukr.net

6. **Osterwalder A., Pigneur Y.** Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers / Alexander Osterwalder, Yves Pigneur. – John Wiley & Sons, Business & Economics, 2010. – 288 pp.

7. **Наконечна Д. Ю.** Передумови створення ефективної системи управління енергоощадженням на підприємстві / Д. Ю. Наконечна // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання. – 2013. – № 1. Січень. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/>

8. **Parmenter D.** Key Performance Indicators / David Parmenter. – John Wiley & Sons, Business & Economics, 2010. – 272 pp.

REFERENCES

Mertens, A. *5 instrumentov dlia razvityia vashei byznes-modely* [5 instruments for the development of your business model.]. Kyiv: Mizhnarodna finansova korporatsiia, 2011.

Nakonechna, D. Yu. "Vplyv pidvyshchennia enerhoefektivnosti diialnosti pidpriemstv tsementnoi promyslovosti na zbilshennia ikh konkurentnykh perevah" [Impact of energy efficiency of the cement industry enterprises to increase their competitive advantage]. *Formuvannia rynkovoï ekonomiky* (2012): 360-368.

Nakonechna, D. Yu. "Peredumovy stvorennia efektyvnoi systemy upravlinnia enerhooshchadzheniam na pidpriemstvi" [Background of efficient power saving management in the enterprise]. <http://www.economy.nayka.com.ua/>

Osterwalder, A., and Pigneur, Y. *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*: John Wiley & Sons, Business & Economics, 2010.

Parmenter, D. *Key Performance Indicators*: John Wiley & Sons, Business & Economics, 2010.

Strekalova, N. D. "Biznes-model kak poleznaia kontseptsiia strategicheskogo upravleniia" [Business model as a useful concept of strategic management]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, no. 2 (2009): 133-138.

Shirokova, G. V. *Upravlenie predprinimatelskoy firmoy* [Management of enterprise firm]. St. Petersburg: Vysshiaia shkola menedzhmenta, 2011.

Shatalov, A. I. "Vzaimosviiaz biznes-modeli i rezultatov deiatelnosti firmy (na materialakh rossiyskikh kompaniy otrasli obshchestvennogo pitaniia)" [The relationship business model and the performance of the company (on materials of Russian companies catering industry)]. *Vestnik SPbGU*, no. 2 (2010): 24-54.

УДК 338.5:65.011.7

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ З МЕТОЮ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВУ

ПУРІЙ Г. В.

УДК 338.5:65.011.7

Пурій Г. В. Методичні підходи до управління операційними витратами підприємств з метою запобігання банкрутства

У статті досліджено сучасний стан методичних засад з управління операційними витратами підприємства і встановлено, що ризик банкрутства підприємства пов'язаний не лише із фінансовим станом, а і з ефективністю операційної діяльності, що відображає взаємозв'язок вірогідності банкрутства із коефіцієнтом операційного левєриджу та співвідношенням позикового і власного капіталу на підприємствах гірничо-металургійного комплексу. Враховано, що підвищення значень коефіцієнта операційного левєриджу призводить до підвищення ризику банкрутства. Визначено граничні області ризику банкрутства підприємств гірничо-металургійного комплексу за значеннями коефіцієнта операційного левєриджу в зонах помірному, стриманого та критичного ризику банкрутства.

Ключові слова: операційні витрати, операційний левєридж, граничні області, ризик банкрутства.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 13.

Пурій Ганна Володимирівна – старший викладач, кафедра економіки і підприємництва, Криворізький металургійний інститут Криворізького національного університету (вул. Революційна, 5, Кривий Ріг, 50006, Україна)
E-mail: ann-kopeika@ukr.net

УДК 338.5:65.011.7

Пурій А. В. Методические подходы к управлению операционными затратами предприятий с целью предупреждения банкротства

В статье исследовано современное состояние методических основ управления операционными затратами предприятия и установлено, что риск банкротства предприятия связан не только с финансовым состоянием, но и с эффективностью операционной деятельности, что отображается взаимосвязью вероятности банкротства с коэффициентом операционного левєриджа и соотношением заемного и собственного капитала на предприятиях горно-металлургического комплекса. Учено, что повышение значений коэффициента операционного левєриджа приводит к повышению риска банкротства. Определены граничные области риска банкротства предприятий горно-металлургического комплекса по значениям коэффициента операционного левєриджа в зонах умеренного, сдержанного и критического риска банкротства.

Ключевые слова: операционные затраты, операционный левєридж, граничные области, риск банкротства.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 5. **Библ.:** 13.

Пурій Анна Владимировна – старший преподаватель, кафедра экономики и предпринимательства, Криворожский металлургический институт Криворожского национального университета (ул. Революционная, 5, Кривой Рог, 50006, Украина)
E-mail: ann-kopeika@ukr.net

UDC 338.5:65.011.7

Puriy A. V. Methodical Approaches to Managing Operation Costs of Companies with the Aim to Prevent Bankruptcy

The article studies the modern state of methodical foundations of management of operation costs of a company and establishes that the company's bankruptcy risk is connected not only with the financial state, but also with efficiency of operation activity, which is reflected through interconnection of bankruptcy probability with the ratio of operation leverage and correlation of the borrowed and own capital at mining and smelting enterprises. It takes into account that increase of values of the operation leverage ratio results in increase of the bankruptcy risk. It identifies boundary fields of the bankruptcy risk of the mining and smelting enterprises by values of the operation leverage ratio within medium, restrained and critical risk of bankruptcy.

Key words: operation costs, operation leverage, boundary fields, bankruptcy risk.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 13.

Puriy Anna V. – Senior Lecturer, Department of Economics and Business, Kryvyi Rih Metallurgical Institute of Kryvyi Rih National University (vul. Revolyutsiynna, 5, Kryvyi Rih, 50006, Ukraine)
E-mail: ann-kopeika@ukr.net

У процесі управління операційними витратами, в умовах роботи підприємств гірничо-металургійного комплексу, вирішальну роль відіграють постійні та змінні витрати, ефективність управління якими зводиться до управління механізмом операційного левериджу. Управління витратами за допомогою механізму операційного левериджу самим своїм існуванням породжує ризик банкрутства. Ефективне управління операційними витратами передбачає визначення граничних значень питомої ваги постійних витрат і норматив їх рентабельності на підприємствах гірничо-металургійного комплексу.

Виходячи із вищесказаного, постає завдання ґрунтовного дослідження впливових факторів на механізм операційного левериджу, визначення ступеня вагомості їх впливу на операційний леверидж і ризик банкрутства, розробки методичних підходів до управління операційними витратами на підприємствах гірничо-металургійного комплексу.

Питанням з управління операційними витратами присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, зокрема І. А. Бланка, Ю. Г. Лисенко, М. Міллера, Я. В. Нусінової, Г. О. Партіна, О. О. Терещенко, А. М. Турило, А. В. Черепа та інших. Проте практичний досвід роботи ряду підприємств гірничо-металургійного комплексу показує, що діюча система управління операційними витратами не повною мірою вирішує проблему оцінки ризику банкрутства в процесі управління операційним левериджем і факторами, що його формують.

Традиційно вважається, що управління операційними витратами – це процес цілеспрямованого формування рівня операційних витрат підприємства, об'єктом управління операційними витратами підприємства при цьому є їх рівень, процес формування і структура, а метою – їх зниження. Але сам процес управління операційними витратами є більш емним поняттям і включає в себе, окрім мінімізації витрат, ще оцінку ризику банкрутства за наявної та можливої структури витрат. Розвиток методології визначення ефективності структури операційних витрат з метою запобігання банкрутству підприємств гірничо-металургійного комплексу має локальний, не завжди комплексний і системний характер. Крім того, недостатньо досліджено питання зв'язку ефективності управління операційними витратами підприємств гірничо-металургійного комплексу із загрозою банкрутства [3, 7 – 11].

Таким чином, метою даної статті є оцінка рівня ризику банкрутства промислових підприємств у процесі управління операційними витратами.

Механізм операційного левериджу своїм існуванням визначає ризик банкрутства підприємства. Підвищення рівня операційного левериджу породжує підвищення ризику. Оцінювання ризику банкрутства дозволяє не тільки встановити загрозу банкрутства, а також своєчасно розробити заходи, спрямовані на попередження банкрутства підприємства.

Відповідно до статті 1 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30 червня 1999 р. банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржни-

ка відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [1].

Особливої уваги потребує вивчення причин виникнення банкрутства. Це, у свою чергу, допомогло б у розробці конкретних шляхів недопущення банкрутства, що є вкрай необхідним, особливо в сучасних умовах.

Головною причиною виникнення банкрутства провідні вчені вважають фінансову кризу на підприємстві [3, 4, 7, 13]. У той же час, причини кризи досить тісно взаємопов'язані та створюють складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків. Наслідками впливу кризи на фінансово-економічний стан підприємства є: втрата клієнтів і покупців готової продукції; зменшення кількості замовлень і контрактів з продажу продукції, неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей; підвищення собівартості продукції та різке зниження продуктивності праці; збільшення розміру неліквідних оборотних активів і наявність понаднормових запасів; виникнення внутрішньовиробничих конфліктів і підвищення плинності кадрів; підвищення тиску на ціни; суттєве зменшення обсягів реалізації та, як наслідок, недоодержання виручки від реалізації продукції [5].

Зазначені наслідки характеризують ефективність здійснення фінансової та операційної діяльності підприємств. Тому можна стверджувати, що причинами та наслідками кризи є погіршення фінансової та операційної діяльності на підприємстві. Ідентифікація причини кризи є необхідною передумовою вірної та своєчасної реакції на неї. За умов наявності належної інформації щодо причин кризи та відповідних механізмів управління нею можна запобігти банкрутству на підприємстві. Отже, можна зробити висновок, що банкрутство підприємств – це наслідок фінансової та / або операційної кризи, система заходів щодо управління якими не дала позитивних результатів.

Діагностика кризи є одним з необхідних етапів процесу антикризового управління, оскільки саме її результати дають змогу визначити ступінь розвитку кризи, її масштаби, реальність та очікуваний час виникнення ситуації банкрутства, обґрунтувати заходи, необхідні для її подолання, оцінити можливості підприємства щодо подолання кризи та прогнозування наслідків подальшого розвитку ситуації. Вагомий внесок у розвиток цього напрямку аналізу зробив Терещенко О. О., яким було обґрунтовано новий методологічний підхід до діагностики банкрутства вітчизняних підприємств [2]. Суттєвою перевагою зазначеного підходу є врахування галузевих особливостей об'єктів дослідження при побудові дискримінантних моделей діагностики банкрутства. Зокрема, для добувної та металургійної промисловості модель Терещенка має такий вигляд [2]:

$$Z = 0,213X_1 + 2,208X_2 + 0,67X_3 + 1,13X_4 + 1,48X_5 + 0,515X_6 + 0,467X_7 - 2,599, \quad (1)$$

де X_1 – поточні активи / поточні зобов'язання;
 X_2 – власний капітал / валюта балансу;
 X_3 – чиста виручка від реалізації / валюта балансу;

X_4 – сума чистого прибутку та амортизації / сума чистої виручки та інших операційних доходів;

X_5 – сума чистого прибутку та амортизації / валюта балансу;

X_6 – прибуток до оподаткування / чиста виручка від реалізації;

X_7 – чиста виручка від реалізації / середні залишки обігових коштів.

У разі, якщо Z – коефіцієнт, менший за 0,8, діагностується фінансова криза, при його значенні більше за 0,51 – фінансова стійкість, у інших випадках – необхідний додатковий аналіз.

Дискримінанта модель О. Терещенка має такі переваги: простота у розрахунку; розроблена на використанні вітчизняних статистичних даних і враховує галузеві особливості підприємства; за рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності вирішує проблему визначення критичних значень показників, які є індикатором вірогідності банкрутства підприємства конкретної галузі.

Отже, модель О. О. Терещенка враховує особливості діагностики банкрутства вітчизняних підприємств добувної та металургійної промисловості. Складові моделі (формула (1)) містять фінансові та операційні показники діяльності підприємства, що дозволяє комплексно оцінити ступінь загрози банкрутства. Істотним недоліком у процесі антикризового управління можна вважати комплексність моделі (формула (1)), що не дозволяє виокремити вплив фінансової та операційної діяльності на величину « Z -оцінки».

Виходячи з вищенаведеного, можна стверджувати, що вчені не відокремлювали фінансову та операційну складові при визначенні ймовірності настання банкрутства підприємства [2 – 13]. Але ефективність операційної впливає на ступінь загрози банкрутства підприємства. Такий висновок підтверджується відповідністю зміни значень коефіцієнта операційного левериджу змін значень « Z -оцінки» вірогідності банкрутства (рис. 1).

Слід відзначити, що досліджувані показники мають обернений зв'язок. Тобто, підвищення загрози банкрутства за значеннями « Z -оцінки» відповідає підвищенню ризику за критерієм коефіцієнта операційного левериджу. Також відзначається часткова невідповідність темпів зростання коефіцієнта операційного левериджу темпам зростання « Z -оцінки». Це пояснюється комплексністю « Z -оцінки», яка оцінює результати діяльності підприємства: фінансові та операційні та інші.

Оцінку фінансового стану підприємства доцільно здійснювати за допомогою коефіцієнта позикового капіталу [9]:

$$K_{пк} = ПК / ВК, \quad (2)$$

де $ПК$ – позиковий капітал, грн;
 $ВК$ – власний капітал, грн.

У процесі управління операційними витратами для встановлення причин кризи варто виокремити вплив фінансової та операційної діяльності на величину « Z -оцінки». Тому для подальшого аналізу було обрано модель оцінки ймовірності банкрутства О. О. Терещенка (формула (1)), яка враховує особливості діагностики банкрутства вітчизняних підприємств добувної та металургійної промисловості. Складові моделі містять фінансові та операційні показники діяльності підприємства, що дозволяє аналітично відокремити зазначені складові.

Оцінку операційної складової здійснимо за допомогою модифікованої формули визначення коефіцієнта операційного левериджу:

$$K_{ол} = 1 + \frac{\partial B_{пост}}{КР_{витр}}, \quad (3)$$

де $K_{ол}$ – коефіцієнт операційного левериджу;
 $\partial B_{пост}$ – питома вага постійних витрат в сукупних витратах, грн;
 $КР_{витр}$ – коефіцієнт рентабельності витрат.

За допомогою математичних моделі (формула (1)) перетворень виділено вплив коефіцієнта позикового капіталу та коефіцієнта операційного левериджу на величину « Z -оцінки»:

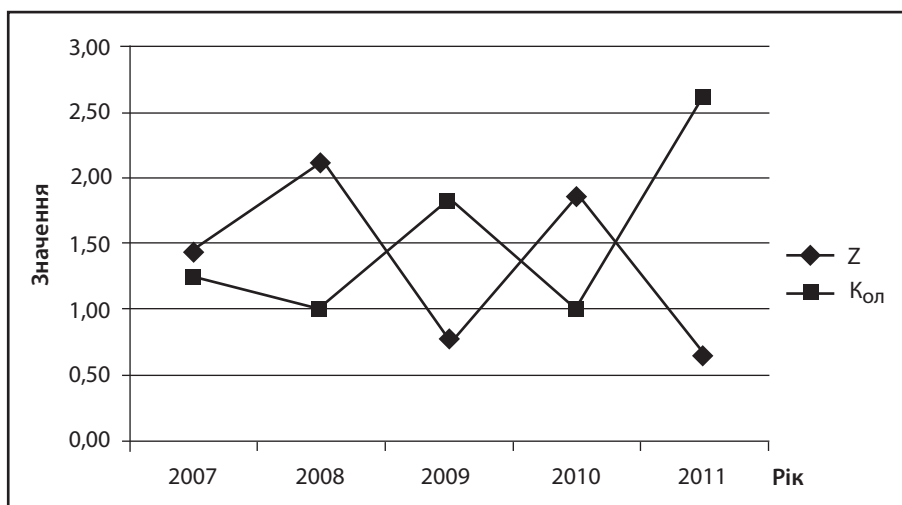


Рис. 1. Графік змін « Z -оцінки» вірогідності банкрутства та коефіцієнта операційного левериджу по ПАТ «Інгулецький ГЗК»

$$Z = 0,213X_1 + 2,208 \times (1 - K_{нк}) + 0,67X_3 + 1,13X_4 + 1,48X_5 + 0,515 \times \frac{\partial B_{пост} \times B_{сукуп}}{K_{ол} - 1} + 0,467X_7 - 2,599. \quad (4)$$

Проведені дослідження дозволили побудувати рівняння регресії залежності «Z-оцінки» ймовірності банкрутства від коефіцієнта операційного левериджу ($K_{ол}$) і коефіцієнта позичкового капіталу ($K_{нк}$) для підприємств гірничо-металургійного комплексу:

$$Z = 3,613 - 2,175 \times K_{нк} - 0,671 \times K_{ол}, \text{ при } R^2 = 0,851. \quad (5)$$

Перевірка моделі (формула (5) на адекватність показала, що 72,5% варіації формули пояснюється змінами ($K_{нк}$) і ($K_{ол}$), а 27,5% пояснюється впливом інших факторів на результативний показник. За критерієм Фішера встановлено високу ступінь адекватності аналізованого рівняння ($F_{розр} < F_{крит}$). За рівнем значущості α визначено, що дійсно є істотний взаємозв'язок функції Z від факторів ($K_{нк}$) і ($K_{ол}$). На основі критерію коефіцієнта детермінації R^2 з вірогідністю 95% можна стверджувати про наявність істотності рівняння регресії (формула (5)). Аналіз за t -критерієм показав, що всі розглянуті коефіцієнти статистично значимі, характер зв'язку впливу всіх аналізованих параметрів – не випадковий.

Отримана модель (формула (5) дозволяє визначити ймовірність банкрутства підприємств гірничо-металургійного комплексу на основі коефіцієнта позичкового капіталу та коефіцієнта операційного левериджу, визначити позитивний або негативний вплив кожного фактора на величину Z у процесі управління операційними витратами промислових підприємств.

Метою дослідження в процесі управління операційними витратами підприємств гірничо-металургійного комплексу є зниження ризику діяльності, що вимагає окреслення граничних меж значень коефіцієнта операційного левериджу із визначеним рівнем ризику.

Аналіз наукових джерел з питань оцінки ризикованості здійснення операційної діяльності показав, що більшість науковців визнають наявність ризику за значеннями коефіцієнта операційного левериджу, але не наводять комплексної методики визначення меж застосування та критеріїв оцінки ризику [3 – 6].

Для числового окреслення меж ризикованості та систематизації коефіцієнтів операційного левериджу за варіантами розвитку подій для підприємств гірничо-металургійного комплексу використано рівняння регресії залежності «Z-оцінки» ймовірності банкрутства від коефіцієнта операційного левериджу ($K_{ол}$) і коефіцієнта позичкового капіталу ($K_{нк}$) (формула (5)).

Проведені дослідження дозволяють використовувати коефіцієнт операційного левериджу як індикатор ризикованості операційної діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу. Отримані граничні значення коефіцієнта операційного левериджу у відповідності до «Z-оцінки» дозволяють побудувати шкалу ризикованості.

Розрахунок граничних меж за коефіцієнтом операційного левериджу здійснено на підставі граничних меж оцінки ймовірності банкрутства за моделлю О. О. Терещенко (формула (1)). Базова модель Терещенко передбачає три

зони ймовірності банкрутства підприємства: фінансової кризи, додаткового аналізу та фінансової стійкості. Співставлення результатів аналізованих результативних показників ймовірності банкрутства дозволило отримати відповідні зони ризикованості за значеннями коефіцієнта операційного левериджу. Зазначимо, що вищий рівень «Z-оцінки» ймовірності банкрутства відповідає нижчій межі коефіцієнта операційного левериджу.

Доцільно виділити три зони операційного ризику банкрутства: критичного, стриманого та помірного ризику. Тому пропонуються такі граничні області ризику банкрутства підприємств гірничо-металургійного комплексу за значеннями коефіцієнта операційного левериджу:

- ★ вище $< K_{ол} < 2,49$ – зона критичного ризику банкрутства;
- ★ $2,49 < K_{ол} < 1,18$ – зона стриманого ризику банкрутства;
- ★ $1,18 < K_{ол} < \text{нижче}$ – зона помірного ризику банкрутства.

Отже, визначено граничні області ризику банкрутства підприємств гірничо-металургійного комплексу за значеннями коефіцієнта операційного левериджу, що дозволяє планувати заходи з операційної діяльності, спрямовані на досягнення зони з меншим рівнем ризику, ніж наявна. При цьому враховується не фінансовий стан підприємства, а ефективність його операційної діяльності.

Підвищення значень коефіцієнта операційного левериджу призводить до підвищення ризику банкрутства. За умов, коли значення коефіцієнта операційного левериджу відповідає зоні критичного ризику банкрутства, відзначається значний надлишок постійних витрат та низький рівень рентабельності витрат, що потребує прийняття заходів щодо зниження ризику до стриманого. Друга зона ризику також характеризується негативним впливом рівня питомої ваги постійних витрат та рентабельності витрат і також потребує вживання заходів щодо зниження ризику банкрутства до помірного. Третя зона ризику банкрутства за значеннями коефіцієнта операційного левериджу визначає помірний ризик, що забезпечує найменший рівень ризику операційної діяльності на підприємстві.

Практичні результати оцінки ймовірності банкрутства за значеннями коефіцієнта операційного левериджу по підприємствам гірничо-металургійного комплексу в 2011 р. представлено в *табл. 1*.

За даними *табл. 1* встановлено, що у 2011 р. ПАТ «Центральний ГЗК», ПАТ «Північний ГЗК», ПАТ «Південний ГЗК» та ПАТ «КЗРК» працювали в зоні помірного ризику банкрутства, що свідчить про запас постійних витрат на цих підприємствах. У зону стриманого ризику потрапили ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» і ПАТ «Євраз Суха Балка». ПАТ «Інгулецький ГЗК» працювало в зоні критичного ризику банкрутства.

Таким чином, були отримані граничні межі загрози банкрутства на підприємствах гірничо-металургійного комплексу за значеннями коефіцієнта операційного левериджу. Окреслені межі ризикованості за коефіцієнтом операційного левериджу дозволяють визначити

фактично досягнутий рівень використання операційних можливостей підприємства, ідентифікувати існуючий рівень ризику та окреслити потенційні загрози ризику для підприємства в цілому.

8. Партін Г. О. Оцінка концепцій управління витратами суб'єктів господарювання / Г. О. Партін // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 44 – 50.

Таблиця 1

Результати оцінки ймовірності банкрутства за значеннями коефіцієнта операційного левериджу

Підприємство	Значення $K_{ол}$	Характеристика
ПАТ «Центральний ГЗК»	1,029	Зона помірного ризику банкрутства
ПАТ «Північний ГЗК»	1,015	Зона помірного ризику банкрутства
ПАТ «Південний ГЗК»	1,015	Зона помірного ризику банкрутства
ПАТ «Інгулецький ГЗК»	2,640	Зона критичного ризику банкрутства
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	1,192	Зона стриманого ризику банкрутства
ПАТ «КЗРК»	1,023	Зона помірного ризику банкрутства
ПАТ «Євраз Суха Балка»	1,236	Зона стриманого ризику банкрутства

ВИСНОВКИ

Виходячи з наведених результатів, можна стверджувати, що коефіцієнт операційного левериджу є індикатором ризикованості операційної діяльності підприємства. Отримані зони ризикованості за коефіцієнтом операційного левериджу для підприємств гірничо-металургійного комплексу обумовлюють зону помірного (найменшого) ризику для цих підприємств як найбільш доцільну для забезпечення ефективної діяльності. Тобто, якщо аналізоване підприємство на час проведення попереднього аналізу працює в зоні критичного ризику, то, за певних умов, слід приймати заходи щодо переходу до зони стриманого ризику. У свою чергу, із зони стриманого ризику слід переходити до зони помірного ризику, що забезпечить найменший ризик здійснення операційної діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу.

Зазначені рекомендації можуть бути досягнуті за рахунок ефективного управління механізмом операційного левериджу та його впливовими факторами. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» № 2343-XII від 14.05.92 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : www.rada.kiev.ua

2. **Терещенко О. О.** Фінансова санація та банкрутство підприємств / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 200. – 412 с.

3. **Бланк И. А.** Финансовый менеджмент : учебный курс. / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 528 с.

4. **Лисенко Ю. Г.** Леверидж. Економічні додатки : монографія / Ю. Г. Лисенко, К. Г. Макаров, В. Л. Петренко, А. В. Філіппов. – Донецьк : ДонГУ, видавництво «Юго-Восток», 1999. – 104 с.

5. **Турило А. М.** Управління витратами підприємства : навч. посібник / А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, А. А. Турило. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 120 с.

6. **Merton H.** Miller Leverage/ Nobel Lecture / Merton H. Miller. – December 7 / Economic Sciences, 1990. pp. 292 – 300.

7. **Череп А. В.** Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч.1 : монографія / А. В. Череп. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 368 с.

9. Нусінова Я. В. Система показників оцінки фінансової стабільності, побудованих на основі власного капіталу / Я. В. Нусінова // Економіка : проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Вип. 220. – Т. 3. – Дніпропетровськ, ДНУ. – 2006. – С. 638 – 643.

10. Нусінова Я. В. Методи фінансового та інвестиційного аналізу промислових підприємств. Аналітичний огляд / Я. В. Нусінова, В. М. Кутовий, О. В. Нусінова, В. А. Качан, Н. М. Кругла, Я. В. Нусінова. – Кривий Ріг : Видавничий дім, 2006. – 300 с.

11. Терещенко О. О. Антикризисное фінансове управління на підприємстві : монографія / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.

12. Турило А. М. Аналіз результативності інвестиційних проектів з використанням коефіцієнта нормалізації / А. М. Турило, Я. В. Нусінова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Вип. 233. – Т. 5. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2007. – С. 850 – 861.

13. Нусінова О. В. Визначення величини недоотриманого грошового потоку промисловими підприємствами / О. В. Нусінова, Є. В. Міщук // Бізнес Інформ: Міжнародний науковий економічний журнал. – Харків. – 2012. – № 4. – С. 210 – 214.

Науковий керівник – доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри Економіки, організації та управління підприємствами ДВНЗ «Криворізький національний університет» **В. А. Ковальчук**

REFERENCES

Blank, I. A. *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. Kyiv: Nika-Tsentr; Elga, 2002.

Cherep, A. V. *Upravlinnia vytratamy sub'ektiv hospodariuvannia* [Cost management entities]. Kharkiv: INZHEK, 2006. [Legal Act of Ukraine] (1992). www.rada.kiev.ua

Lysenko, Yu. H., Makarov, K. H., and Petrenko, V. L. *Leveridzh. Ekonomichni dodatky* [Leverage. Economic applications]. Donetsk: Yuhu-Vostok, 1999.

Merton, H. Miller Leverage "Nobel Lecture". *Economic Sciences* (1990): 292-300.

Nusinova, Ya. V. "Systema pokaznykiv otsinky finansovoi stabilnosti, pobudovanykh na osnovi vlasnoho kapitalu" [System of indicators of financial stability, based on equity]. *Ekononika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 3, no. 220 (2006): 638-643.

Nusinov, V. Ya., Kutovyi, V. M., and Nusinova, Ya. V. *Metody finansovoho ta investytsiinoho analizu promyslovykh pidpriemstv. Analytychnyi ohliad* [Methods of financial analysis and investment industry. Analytical Review]. Kryvyi Rih: Vydavnychyi dim, 2006.

Nusinova, O. V., and Mishchuk, Ye. V. "Vyznachennia velychyny nedootrymanoho hroshovoho potoku promyslovyvmy pidpriemstvamy" [Determination of foregone cash flow industry]. *Biznes Inform*, no. 4 (2012): 210-214.

Partin, H. O. "Otsinka kontseptsii upravlinnia vytratamy sub'iektiv hospodariuvannia" [Assessment of the concepts of cost management entities]. *Rehionalna ekonomika*, no. 2 (2008): 44-50.

Tereshchenko, O. O. *Finanova sanatsiia ta bankrutstvo pidpriemstv* [Financial reorganization and bankruptcy]. Kyiv: KNEU, 2000.

Tereshchenko, O. O. *Antykryzove finansove upravlinnia na pidpriemstvi* [Financial Crisis management in the enterprise]. Kyiv: KNEU, 2004.

Turylo, A. M., and Nusinova, Ya. V. "Analiz rezultatyvnosti investytsiinykh proektiv z vykorystanniam koefitsiienta normalizatsii" [Analysis of the impact of investment projects using the normalization factor]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 5, no. 233 (2007): 850-861.

Turylo, A. M., Kravchuk, Yu. B., and Turylo, A. A. *Upravlinnia vytratamy pidpriemstva* [Cost management company]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2006.

УДК 657.421

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ЛЕОНОВА Ю. О.

УДК 657.421

Леонова Ю. О. Особливості обліку основних засобів на підприємстві

Досліджено економічну сутність основних засобів підприємства та проведено аналіз їх сутності різними авторами. Висвітлено основні методи нарахування амортизації основних засобів. Виявлено відмінності між «новим» і «старим» Податковим кодексом щодо обліку основних засобів. З одного боку, введення Податкового кодексу спрощує роботу бухгалтерів, наближаючи «податковий облік» до бухгалтерського, а з іншого – ставить багато на даний час незрозумілих питань при розрахунку оподаткованого прибутку в перехідний період. Установлено, що новий порядок податкового обліку основних засобів досить серйозно відрізняється від звичного для нас. Якщо оцінювати його в цілому, то варто відзначити спробу законодавця максимально наблизити його до бухгалтерського обліку основних засобів, що відображується вже в уніфікації термінів.

Ключові слова: основні засоби, амортизація, Податковий кодекс, методи амортизації, ПСБО 7

Табл.: 4. **Бібл.:** 8.

Леонова Юлія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: leonovaja@ukr.net

УДК 657.421

Леонова Ю. А. Особенности учета основных средств на предприятии
Исследована экономическая сущность основных средств предприятия и проведен анализ их сущности разными авторами. Освещены основные методы начисления амортизации основных средств. Выявлены различия между «новым» и «старым» Налоговым кодексом по учету основных средств. С одной стороны, введение Налогового кодекса упрощает работу бухгалтеров, приближая «налоговый учет» к бухгалтерскому, а с другой – ставит много на данный момент непонятных вопросов при расчете налогооблагаемой прибыли в переходный период. Установлено, что новый порядок налогового учета основных средств достаточно серьезно отличается от привычного нам. Если оценивать его в целом, то необходимо отметить попытку законодателя максимально приблизить его к бухгалтерскому учету основных средств, что прослеживается уже в унификации терминов.

Ключевые слова: основные средства, амортизация, Налоговый кодекс, методы амортизации, ПСБУ 7.

Табл.: 4. **Библ.:** 8.

Леонова Юлия Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: leonovaja@ukr.net

UDC 657.421

Leonova Yu. A. Specific Features of Accounting Fixed Assets in a Company

The article studies economic essence of fixed assets of a company and conducts analysis of their essence by different authors. It describes main methods of depreciation of fixed assets. It reveals differences between new and old Tax Code with respect to fixed assets accounting. On the one hand, introduction of the Tax Code simplifies work of book keepers, approximating tax accounting to book accounting, on the other hand, rises many currently unclear questions when calculating taxable income in a transition period. The article establishes that the new order of tax accounting of fixed assets is significantly different from the one we are used to. If we assess it in general, it is necessary to note the lawmaker effort to maximally approximate it to book accounting of fixed assets, which could be traced in unification of terms.

Key words: fixed assets, depreciation, Tax Code, depreciation methods, accounting standards.

Tabl.: 4. **Bibl.:** 8.

Leonova Yuliya A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: leonovaja@ukr.net

Важливою умовою функціонування суб'єкта господарювання є наявність основних засобів. Основні засоби – це об'єкт обліку, який займає значну частку в активах промислових підприємств і відіграє важливу роль в господарській діяльності.

Вагомий внесок у розробку теоретичних основ і методологічних підходів до проблеми обліку, оцінки основних засобів і аналізу нарахуваної амортизації зробили провідні вчені-економісти, як Білуха М. Т., Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Грінько А. П., Кузьмінський А. М., Лінник В. Г.

Nusinov, V. Ya., Kutovyi, V. M., and Nusinova, Ya. V. *Metody finansovoho ta investytsiinoho analizu promyslovykh pidpriemstv. Analytychnyi ohliad* [Methods of financial analysis and investment industry. Analytical Review]. Kryvyi Rih: Vydavnychyi dim, 2006.

Nusinova, O. V., and Mishchuk, Ye. V. "Vyznachennia velychyny nedootrymanooho hroshovoho potoku promyslovyvmy pidpriemstvamy" [Determination of foregone cash flow industry]. *Biznes Inform*, no. 4 (2012): 210-214.

Partin, H. O. "Otsinka kontseptsii upravlinnia vytratamy sub'iektiv hospodariuvannia" [Assessment of the concepts of cost management entities]. *Rehionalna ekonomika*, no. 2 (2008): 44-50.

Tereshchenko, O. O. *Finanova sanatsiia ta bankrutstvo pidpriemstv* [Financial reorganization and bankruptcy]. Kyiv: KNEU, 2000.

Tereshchenko, O. O. *Antykryzove finansove upravlinnia na pidpriemstvi* [Financial Crisis management in the enterprise]. Kyiv: KNEU, 2004.

Turylo, A. M., and Nusinova, Ya. V. "Analiz rezultatyvnosti investytsiinykh proektiv z vykorystanniam koefitsiienta normalizatsii" [Analysis of the impact of investment projects using the normalization factor]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 5, no. 233 (2007): 850-861.

Turylo, A. M., Kravchuk, Yu. B., and Turylo, A. A. *Upravlinnia vytratamy pidpriemstva* [Cost management company]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2006.

УДК 657.421

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ЛЕОНОВА Ю. О.

УДК 657.421

Леонова Ю. О. Особливості обліку основних засобів на підприємстві

Досліджено економічну сутність основних засобів підприємства та проведено аналіз їх сутності різними авторами. Висвітлено основні методи нарахування амортизації основних засобів. Виявлено відмінності між «новим» і «старим» Податковим кодексом щодо обліку основних засобів. З одного боку, введення Податкового кодексу спрощує роботу бухгалтерів, наближаючи «податковий облік» до бухгалтерського, а з іншого – ставить багато на даний час незрозумілих питань при розрахунку оподаткованого прибутку в перехідний період. Установлено, що новий порядок податкового обліку основних засобів досить серйозно відрізняється від звичного для нас. Якщо оцінювати його в цілому, то варто відзначити спробу законодавця максимально наблизити його до бухгалтерського обліку основних засобів, що відображується вже в уніфікації термінів.

Ключові слова: основні засоби, амортизація, Податковий кодекс, методи амортизації, ПСБО 7

Табл.: 4. **Бібл.:** 8.

Леонова Юлія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: leonovaja@ukr.net

УДК 657.421

Леонова Ю. А. Особенности учета основных средств на предприятии
Исследована экономическая сущность основных средств предприятия и проведен анализ их сущности разными авторами. Освещены основные методы начисления амортизации основных средств. Выявлены различия между «новым» и «старым» Налоговым кодексом по учету основных средств. С одной стороны, введение Налогового кодекса упрощает работу бухгалтеров, приближая «налоговый учет» к бухгалтерскому, а с другой – ставит много на данный момент непонятных вопросов при расчете налогооблагаемой прибыли в переходный период. Установлено, что новый порядок налогового учета основных средств достаточно серьезно отличается от привычного нам. Если оценивать его в целом, то необходимо отметить попытку законодателя максимально приблизить его к бухгалтерскому учету основных средств, что прослеживается уже в унификации терминов.

Ключевые слова: основные средства, амортизация, Налоговый кодекс, методы амортизации, ПСБУ 7.

Табл.: 4. **Библ.:** 8.

Леонова Юлия Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: leonovaja@ukr.net

UDC 657.421

Leonova Yu. A. Specific Features of Accounting Fixed Assets in a Company
The article studies economic essence of fixed assets of a company and conducts analysis of their essence by different authors. It describes main methods of depreciation of fixed assets. It reveals differences between new and old Tax Code with respect to fixed assets accounting. On the one hand, introduction of the Tax Code simplifies work of book keepers, approximating tax accounting to book accounting, on the other hand, rises many currently unclear questions when calculating taxable income in a transition period. The article establishes that the new order of tax accounting of fixed assets is significantly different from the one we are used to. If we assess it in general, it is necessary to note the lawmaker effort to maximally approximate it to book accounting of fixed assets, which could be traced in unification of terms.

Key words: fixed assets, depreciation, Tax Code, depreciation methods, accounting standards.

Tabl.: 4. **Bibl.:** 8.

Leonova Yuliya A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: leonovaja@ukr.net

Важливою умовою функціонування суб'єкта господарювання є наявність основних засобів. Основні засоби – це об'єкт обліку, який займає значну частку в активах промислових підприємств і відіграє важливу роль в господарській діяльності.

Вагомий внесок у розробку теоретичних основ і методологічних підходів до проблеми обліку, оцінки основних засобів і аналізу нарахуваної амортизації зробили провідні вчені-економісти, як Білуха М. Т., Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Грінько А. П., Кузьмінський А. М., Лінник В. Г.

Метою роботи є аналіз підходів до трактування «основні засоби», дослідження питань амортизаційної політики і викладення методичних засад нарахування амортизації згідно з новим Податковим кодексом України.

Основні засоби використовуються в діяльності практично всіх підприємств і є особливою частиною майна підприємства, яка використовується як засоби праці при виробництві продукції (робіт, послуг) або для управлінських потреб підприємства протягом тривалого часу.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби та інші необоротні матеріальні активи, порядок розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби».

Згідно з ПСБО 7, основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить більше ніж один рік [1].

Сукупність засобів праці, котрими розпоряджається будь-яке підприємство, становить його основні фонди (засоби). Економічна сутність в тому, що вони безпосередньо беруть участь у кількох виробничих циклах, зберігають свою натурально-речову форму до кінця експлуатації та переносять свою вартість на готовий продукт частинами, у міру зношення у вигляді амортизації.

Основними нормативними актами, що регулюють облік основних засобів в Україні, є: Положення (стан-

дарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [4] і Податковий кодекс України [5]. Підходи до трактування сутності основних засобів за Міжнародними стандартами фінансової звітності (IAS) 16 «Основні засоби» [3] представлені в *табл. 1*.

З метою встановлення сутності основних фондів вважаємо за доцільне розглянути визначення основних фондів (засобів) за різними авторами (*табл. 2*).

На основі проведеного аналізу наукової літератури можна зробити висновок, що більшість авторів під «основними засобами» розуміють матеріальні активи підприємства. Деякі автори ототожнюють поняття «основні засоби» та «основні фонди» зазначаючи, що вони є засобами праці які використовуються у виробництві протягом тривалого часу. Інші автори вважають, що основні засоби – це матеріальні активи, що використовуються лише у виробничому процесі, тобто більш ні на що вони впливу не мають, а це є невірним тлумаченням, адже основні засоби використовуються підприємством у всій його господарській діяльності.

Тому, на думку автора, більш доцільним є твердження поняття, що основні засоби – це матеріальні активи різного роду, що виступають невід'ємною частиною процесу виробництва і становлять основу для створення капіталу.

З першого квітня 2011 р. набрав чинності III розділ Податкового кодексу України (далі – ПКУ), який докорінно змінив правила оподаткування прибутку, включаючи і порядок нарахування амортизації основних засобів.

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «основні засоби» згідно з правовим регулюванням

№	Нормативний документ	Визначення
1	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [4]	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік). Об'єкт основних засобів – це: закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього; конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій; відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів одного або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно; інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється підприємством
2	Податковий кодекс України [25]	Матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)
3	Міжнародний стандарт фінансової звітності (IAS) 16 «Основні засоби» [23]	Основні засоби – матеріальні об'єкти, які: а) утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей; б) використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного звітного періоду

Визначення терміна «основні засоби» в літературних джерелах

№	Джерело	Визначення поняття основні фонди
1	Бойко В. М., Вашків П. Г. [3, с. 358]	Основні засоби – сукупність засобів праці, які функціонують у сфері матеріального виробництва в незмінній натуральній формі протягом тривалого часу та переносять свою вартість на заново створений продукт частинами в міру їх зношення
2	Борисов А. Б. [4, с. 487]	Основні засоби – засоби праці виробничого та невиробничого призначення. Характерною особливістю ОЗ, є участь в процесі виробництва тривалий час, у перебігу багатьох циклів, при збереженні основних властивостей і первинної форми, при цьому поступове зношування і їх вартість переносяться на продукцію, що виготовляється
3	Бланк І. А. [5, с. 227]	Основні фонди – сукупність матеріальних активів в формі засобів праці, які багаторазово приймають участь в процесі виробничо-комерційної діяльності і переносять на продукцію свою вартість частинами
4	Бутинець Ф. Ф. [6, с. 125]	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він перевищує один рік)
5	Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. [7, с. 312]	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство формує з метою використання їх у процесі виробництва чи постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій і очікуваний термін корисного застосування яких перевищує рік

З точки зору податкового законодавства, у ст. 14.1.138 Податкового кодексу України зазначено, що основні засоби – це матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 гривень [2].

Завизначенням ПКУ амортизація – систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [2].

ПКУ закладає перехід від групового до пооб'єктного обліку основних засобів, тому і нарахування амортизації буде здійснюватися щомісячно (сума амортизації за розрахунковий квартал відповідає добутку місячної суми амортизаційних відрахувань на три місяці) та пооб'єктно [2].

З табл. 3 видно, що класифікація ОЗ в податковому обліку тепер передбачає 16 груп, замість звичних нам чотирьох, і що мінімальний строк корисного використання будівель становить 20 років, а транспортних засобів – 5 років.

Відмічаємо, що амортизація по НА нараховується за будь-яким з методів, викладених у пп. 145.1.5 ПКУ. Облік вартості, яка амортизується, таких активів ведеться за кожним з об'єктів, що входить до складу окремої групи. На сьогодні вже немає податкового методу. Тепер відповідно до ПКУ в податковому обліку методи нарахування амортизації повністю відповідають бухгалтерським методам, що перелічені в п. 26 П(С)БО7 «Основні засоби».

П. 145.1.5 ПКУ визначає такі методи нарахування амортизації ОЗ (табл. 4) [8]. ПКУ визначає такий порядок нарахування амортизації. Амортизація нараховується помісячно, починаючи з місяця, що настає за місяцем введення об'єкта ОЗ в експлуатацію, протягом строку корисного використання об'єкта, що встановлюється наказом по підприємству в момент визнання цього об'єкта активом (при зарахуванні його на баланс). А цей строк не повинен бути меншим, ніж визначено в п. 145.1 ПКУ. При визначенні строку корисного використання засобу слід враховувати такі моменти:

- ✦ очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;
- ✦ фізичний і моральний знос, що передбачається;
- ✦ правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори.

Зміни очікуваних економічних вигод від використання ОЗ, строк експлуатації доречно переглянути, але все ж із дотриманням вимог п. 145.1 ПКУ. І вже потім нарахувати амортизацію, виходячи з нового строку, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання (це правило не діє при застосуванні виробничого методу нарахування амортизації).

Отже, з одного боку введення податкового кодексу спрощує роботу бухгалтерів, наближаючи «податковий облік» до бухгалтерського, а з іншого – ставить багато на даний час незрозумілих питань при розрахунку оподаткованого прибутку в перехідний період. Новий порядок податкового обліку основних засобів досить серйозно відрізняється від звичного. Якщо оцінювати його в цілому, то варто відзначити спробу законодавця максимально наблизити його до бухгалтерського обліку основних засобів, що впадає в очі хоча б уже з уніфікації термінів. Згідно з ПКУ основними засобами вважаються матеріальні активи, що призначаються платником податку для використання у власній господарській ді-

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів й мінімально допустимі строки їх амортизації

Група	Мінімальні допустимі строки корисного використання, років
Група 1 – земельні ділянки	
Група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
Група 3 – будинки; споруди; передавальні пристрої	20 15 10
Група 4 машини та обладнання, з них: електронно-обчислювальні машини; інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, інші інформаційні системи, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 1000 гривень	5 2
Група 5 – транспортні засоби	5
Група 6 – інструменти, прилади, інвентар	4
Група 7 - тварини	6
Група 8 – багаторічні насадження	10
Група 9 – інші основні засоби	12
Група 10 – бібліотечні фонди	
Група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи	
Група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди	5
Група 13 – природні ресурси	
Група 14 – інвентарна тара	6
Група 15 – предмети прокату	5
Група 16 – довгострокові біологічні активи	7

Таблиця 4

Методи нарахування амортизації

Метод нарахування	Формула розрахунку річної суми амортизації
Прямолінійний	Ділення вартості, що амортизується, на строк корисного використання
Зменшення залишкової вартості	Добуток залишкової вартості на початок звітного року (або первісна вартість на дату початку нарахування амортизації) на річну норму амортизації. Річна норма амортизації (%) = $1 - n\sqrt[n]{\text{ліквідаційна вартість} / \text{первісна вартість}}$, n – кількість років експлуатації
Прискорене зменшення залишкової вартості	Добуток залишкової вартості на початок звітного року (або первісна вартість на дату початку нарахування амортизації) на річну норму амортизації. Річна норма амортизації обчислюється відповідно до строку корисного використання і подвоюється
Кумулятивний	Добуток вартості, що амортизується, на кумулятивний коефіцієнт. Кумулятивний коефіцієнт = відношення кількості років, що залишаються до кінця строку використання, до суми чисел років його корисного використання
Виробничий	Місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) на виробничу ставку. Виробнича ставка = відношення вартості, що амортизується, до загального обсягу продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів

яльності, вартість яких перевищує 2500 грн і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом і очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік). П. 145.1 ПКУ передбачено розподіл основних засобів та інших необоротних матеріальних активів, як і в бухгалтерському обліку, на 16 груп замість 4. При цьому

замість щоквартальних норм амортизації ОЗ установленно мінімально допустимі строки корисного використання основних засобів у розрізі кожної з груп. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від

27 квітня 2000 року № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

2. Податковий Кодекс України // Спеціальний випуск бухгалтерського тижневика «Дебет – Кредит» від 27.12. 2010 р. № 52/2010 р. (зі змінами і доповненнями).

3. **Бойко В. М.** Бізнес: словник-довідник / В. М. Бойко, П. Г. Вашків. – К. : Україна, 2008. – 565 с.

4. **Борисов А. Б.** Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2005. – 894 с.

5. **Бланк И. А.** Словарь-справочник финансового менеджера / И. А. Бланк. – К. : «Ника-Центр», 2007. – 480 с.

6. **Бутинець Ф. Ф.** Бухгалтерський словник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2009. – 224 с.

7. **Загородній А. Г.** Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній., Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.

8. Методи нарахування амортизації основних засобів // «Податки та бухгалтерський облік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nibu.factor.ua/ukr/info/pribil/metod>

REFERENCES

Boiko, V. M., and Vashkiv, P. H. *Biznes: slovnyk-dovidnyk* [Business: Dictionary]. Kyiv: Ukraina, 2008.

Borisov, A. B. *Bolshoy ekonomicheskyy slovar* [Large Dictionary of Economics]. Moscow: Knizhnyy mir, 2005.

Blank, I. A. *Slovar-spravochnik finansovogo menedzhera* [Glossary of financial manager]. Kyiv: Nika-Tsentr, 2007.

Butynets, F. F. *Bukhhalterskyi slovnyk* [Accounting Dictionary]. Zhytomyr: Ruta, 2009.

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://www.zakon.rada.gov.ua> [Legal Act of Ukraine] (2010).

“Metody narakhuvannya amortyzatsii osnovnykh zasobiv” [Methods of depreciation of fixed assets]. <http://nibu.factor.ua/ukr/info/pribil/metod>

Zahorodnii, A. H., and Vozniuk, H. L. *Finansovo-ekonomichnyi slovnyk* [Financial and economic dictionary]. Kyiv: Znannya, 2007.

УДК 519.86:338.312

МОДЕЛЮВАННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

АБАКУМЕНКО О. В.

УДК 519.86:338.312

Абакуменко О. В. Моделирование уровня конкуренции на финансовом рынке Украины

Лібералізація функціонування основних сегментів фінансового ринку в більшості розвинених країн і країнах, що розвиваються, поява нових форм фінансового посередництва та інноваційних фінансових інструментів сприяли загостренню конкуренції між реципієнтами фінансових активів, що обумовило відповідні організаційно-інтеграційні перетворення на фінансовому ринку. У статті запропоновано науково-методичний підхід до оцінки рівня конкуренції на фінансовому ринку як загалом, так і в розрізі його окремих сегментів: депозитного, кредитного, валютного ринків і ринку цінних паперів. Запропонований науково-методичний підхід дозволяє визначити сукупний рівень конкуренції фінансового ринку України, враховуючи не тільки особливості конкурентної діяльності на валютному, депозитному, кредитному ринках та ринку цінних паперів, але і ступінь впливу (пріоритетності) кожної з даних системоутворюючих складових на фінансовий ринок України в цілому, що значно підвищує рівень практичної значущості та об'єктивності отриманих результатів.

Ключові слова: конкуренція, фінансовий ринок, рівень концентрації, сегмент фінансового ринку.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Формул:** 23. **Бібл.:** 12.

Абакуменко Ольга Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра фінансів, Чернігівський державний інститут економіки і управління (вул. Стрелецька, 1, Чернігів, 14033, Україна)

E-mail: olga_dorofeeva_77@mail.ru

УДК 519.86:338.312

Абакуменко О. В. Моделирование уровня конкуренции на финансовом рынке Украины

Либерализация функционирования основных сегментов финансового рынка в большинстве развитых и развивающихся стран, появление новых форм финансового посредничества и инновационных финансовых инструментов способствовали обострению конкуренции между реципиентами финансовых активов, что обусловило соответствующие организационно-интеграционные преобразования на финансовом рынке. В статье предложен научно-методический подход к оценке уровня конкуренции на финансовом рынке как в целом, так и в разрезе отдельных его сегментов: депозитного, кредитного, валютного рынков и рынка ценных бумаг. Предложенный научно-методический подход позволяет определить совокупный уровень конкуренции финансового рынка Украины, учитывая не только особенности конкурентной деятельности на валютном, депозитном и кредитном рынках и рынке ценных бумаг, но и степень влияния (приоритетности) каждой из данных системообразующих составляющих на финансовый рынок Украины в целом, что значительно повышает уровень практической значимости и объективности полученных результатов.

Ключевые слова: конкуренция, финансовый рынок, уровень концентрации, сегмент финансового рынка.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Формул:** 23. **Библ.:** 12.

Абакуменко Ольга Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра финансов, Черниговский государственный институт экономики и управления (ул. Стрелецкая, 1, Чернигов, 14033, Украина)

E-mail: olga_dorofeeva_77@mail.ru

UDC 519.86:338.312

Abakumenko O. V. Modelling Competition Level in the Ukrainian Financial Market

Liberalisation of functioning of main segments of the financial market in the majority of developed and developing countries, appearance of new forms of financial mediation and innovation financial instruments contributed to sharpening of competition between recipients of financial assets, which resulted in relevant organisational and integration transformations in the financial market. The article offers a scientific and methodical approach to assessment of the level of competition in the financial market both in general and in its individual segments: deposit, credit, currency market and securities market ones. The offered scientific and methodical approach allows identification of the aggregate level of competition of the financial market of Ukraine, taking into account not only specific features of competitive activity in the currency, deposit, credit and securities markets, but also the degree of influence (priority) of each of these system forming components upon the financial market of Ukraine in general, which significantly increases the level of practical importance and objectivity of obtained results.

Key words: competition, financial market, concentration level, financial market segment.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 23. **Bibl.:** 12.

Abakumenko Olga V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance, Chernihiv State Institute of Economics and Management (vul. Striletska, 1, Chernihiv, 14033, Ukraine)

E-mail: olga_dorofeeva_77@mail.ru

27 квітня 2000 року № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

2. Податковий Кодекс України // Спеціальний випуск бухгалтерського тижневика «Дебет – Кредит» від 27.12. 2010 р. № 52/2010 р. (зі змінами і доповненнями).

3. **Бойко В. М.** Бізнес: словник-довідник / В. М. Бойко, П. Г. Вашків. – К. : Україна, 2008. – 565 с.

4. **Борисов А. Б.** Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2005. – 894 с.

5. **Бланк И. А.** Словарь-справочник финансового менеджера / И. А. Бланк. – К. : «Ника-Центр», 2007. – 480 с.

6. **Бутинець Ф. Ф.** Бухгалтерський словник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2009. – 224 с.

7. **Загородній А. Г.** Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній., Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.

8. Методи нарахування амортизації основних засобів // «Податки та бухгалтерський облік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nibu.factor.ua/ukr/info/pribil/metod>

REFERENCES

Boiko, V. M., and Vashkiv, P. H. *Biznes: slovnyk-dovidnyk* [Business: Dictionary]. Kyiv: Ukraina, 2008.

Borisov, A. B. *Bolshoy ekonomicheskyy slovar* [Large Dictionary of Economics]. Moscow: Knizhnyy mir, 2005.

Blank, I. A. *Slovar-spravochnik finansovogo menedzhera* [Glossary of financial manager]. Kyiv: Nika-Tsentr, 2007.

Butynets, F. F. *Bukhhalterskyi slovnyk* [Accounting Dictionary]. Zhytomyr: Ruta, 2009.

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://www.zakon.rada.gov.ua> [Legal Act of Ukraine] (2010).

“Metody narakhuvannya amortyzatsii osnovnykh zasobiv” [Methods of depreciation of fixed assets]. <http://nibu.factor.ua/ukr/info/pribil/metod>

Zahorodnii, A. H., and Vozniuk, H. L. *Finansovo-ekonomichnyi slovnyk* [Financial and economic dictionary]. Kyiv: Znannya, 2007.

УДК 519.86:338.312

МОДЕЛЮВАННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

АБАКУМЕНКО О. В.

УДК 519.86:338.312

Абакуменко О. В. Моделювання рівня конкуренції на фінансовому ринку України

Лібералізація функціонування основних сегментів фінансового ринку в більшості розвинених країн і країнах, що розвиваються, поява нових форм фінансового посередництва та інноваційних фінансових інструментів сприяли загостренню конкуренції між реципієнтами фінансових активів, що обумовило відповідні організаційно-інтеграційні перетворення на фінансовому ринку. У статті запропоновано науково-методичний підхід до оцінки рівня конкуренції на фінансовому ринку як загалом, так і в розрізі його окремих сегментів: депозитного, кредитного, валютного ринків і ринку цінних паперів. Запропонований науково-методичний підхід дозволяє визначити сукупний рівень конкуренції фінансового ринку України, враховуючи не тільки особливості конкурентної діяльності на валютному, депозитному, кредитному ринках та ринку цінних паперів, але і ступінь впливу (пріоритетності) кожної з даних системоутворюючих складових на фінансовий ринок України в цілому, що значно підвищує рівень практичної значущості та об'єктивності отриманих результатів.

Ключові слова: конкуренція, фінансовий ринок, рівень концентрації, сегмент фінансового ринку.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 23. **Бібл.:** 12.

Абакуменко Ольга Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра фінансів, Чернігівський державний інститут економіки і управління (вул. Стрелецька, 1, Чернігів, 14033, Україна)

E-mail: olga_dorofeeva_77@mail.ru

УДК 519.86:338.312

Абакуменко О. В. Моделирование уровня конкуренции на финансовом рынке Украины

Либерализация функционирования основных сегментов финансового рынка в большинстве развитых и развивающихся стран, появление новых форм финансового посредничества и инновационных финансовых инструментов способствовали обострению конкуренции между реципиентами финансовых активов, что обусловило соответствующие организационно-интеграционные преобразования на финансовом рынке. В статье предложен научно-методический подход к оценке уровня конкуренции на финансовом рынке как в целом, так и в разрезе отдельных его сегментов: депозитного, кредитного, валютного рынков и рынка ценных бумаг. Предложенный научно-методический подход позволяет определить совокупный уровень конкуренции финансового рынка Украины, учитывая не только особенности конкурентной деятельности на валютном, депозитном и кредитном рынках и рынке ценных бумаг, но и степень влияния (приоритетности) каждой из данных системообразующих составляющих на финансовый рынок Украины в целом, что значительно повышает уровень практической значимости и объективности полученных результатов.

Ключевые слова: конкуренция, финансовый рынок, уровень концентрации, сегмент финансового рынка.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 23. **Библ.:** 12.

Абакуменко Ольга Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра финансов, Черниговский государственный институт экономики и управления (ул. Стрелецкая, 1, Чернигов, 14033, Украина)

E-mail: olga_dorofeeva_77@mail.ru

UDC 519.86:338.312

Abakumenko O. V. Modelling Competition Level in the Ukrainian Financial Market

Liberalisation of functioning of main segments of the financial market in the majority of developed and developing countries, appearance of new forms of financial mediation and innovation financial instruments contributed to sharpening of competition between recipients of financial assets, which resulted in relevant organisational and integration transformations in the financial market. The article offers a scientific and methodical approach to assessment of the level of competition in the financial market both in general and in its individual segments: deposit, credit, currency market and securities market ones. The offered scientific and methodical approach allows identification of the aggregate level of competition of the financial market of Ukraine, taking into account not only specific features of competitive activity in the currency, deposit, credit and securities markets, but also the degree of influence (priority) of each of these system forming components upon the financial market of Ukraine in general, which significantly increases the level of practical importance and objectivity of obtained results.

Key words: competition, financial market, concentration level, financial market segment.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 23. **Bibl.:** 12.

Abakumenko Olga V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance, Chernihiv State Institute of Economics and Management (vul. Striletska, 1, Chernihiv, 14033, Ukraine)

E-mail: olga_dorofeeva_77@mail.ru

Фінансовий ринок виступає основою забезпечення розвитку національної економіки, а тому розробка засад забезпечення його ефективного функціонування є важливим напрямком реалізації наукових досліджень. Однією з першочергових умов досягнення цієї мети, зокрема забезпечення розвитку суб'єктів фінансового ринку, є удосконалення їх діяльності на основі формування конкурентних відносин між учасниками фінансового ринку. У цьому контексті важливо зазначити, що, окрім попиту та пропозиції, ринкова кон'юнктура також визначається рівнем і масштабом конкуренції, а тому актуальності набуває проведення аналізу та розробка науково-методичного підходу до оцінки конкуренції на фінансовому ринку та його сегментах.

Проблемам конкурентного суперництва на ринку значну увагу приділено у роботах класиків, зокрема Ф. Еджуорта, А. Курно, А. Маршала, Дж. Робінсона, А. Сміта, Ф. Хайєка, Е. Чемберліна та ін. Сучасними науковцями як України, так і зарубіжних країн також досліджується дана проблематика, а саме: С. Архіреєвою [1], Б. Делісом [2], І. Дорошенко [3], В. Корнеєвим [4], Ю. Коробовим [5], В. Пономарьовим [6], С. Козьменко [7], І. Школьник [8] та ін. Проте, незважаючи на актуальність тематики та значну кількість досліджень, наразі нерозкритим залишається питання оцінки рівня конкуренції фінансового ринку та окремих його сегментів.

Мета статті – розробка науково-методичного підходу до визначення рівня конкуренції на фінансовому ринку.

Дослідження конкуренції на фінансовому ринку повинно ґрунтуватись на основі оцінювання концентрації суб'єктів, які на ньому функціонують. Саме кількість контрагентів, що акумулюють переважну частку активів на фінансовому ринку, є однією з основних ознак, що дозволяє оцінити рівень та характер конкуренції. Розглянемо поетапну реалізацію науково-методичного підходу до оцінки конкуренції на фінансовому ринку.

У рамках *першого етапу* запропонованого підходу до оцінки конкуренції на фінансовому ринку України виокремимо параметри, які дозволяють визначити рівень конкуренції на кожному із його складових. Результативний показник ефективності функціонування фінансового ринку є інтегральним, що об'єднує індикатори діяль-

ності окремих його сегментів, зокрема: валютного, депозитного, кредитного ринків та ринку цінних паперів. Ідентифіковані показники та їх кількісну характеристику протягом визначеного періоду дослідження пропонується формалізувати у вигляді *табл. 1*. Крім того, у розрізі визначених показників розраховуються похідні часових рядів, зокрема ланцюгові та базисні абсолютні прирости, темпи зростання, темпи приросту.

Проведені розрахунки дозволять не лише визначити ключові чинники формування рівня конкуренції валютного, депозитного, кредитного ринків та ринку цінних паперів, але й передбачити можливі зміни та причини неможливості встановлення досконалого конкурентного середовища на кожному із зазначених ринків.

Вибір показників для визначення рівня концентрації конкурентних сил на відповідному сегменті ринку, наведених у *табл. 1*, обумовлений репрезентативністю кожного з них, а статистична інформація, необхідна для їх розрахунку, є доступною та відкритою.

Як бачимо, в межах запропонованого науково-методичного підходу особливого значення набуває аналіз реальних суб'єктів, що формують конкурентні умови діяльності на всіх сегментах фінансового ринку. На валютному ринку можна виокремити лише одну групу суб'єктів, які формують пропозицію відповідного активу – комерційні банки, а, отже, і вплив на характер конкуренції здійснюють лише вони. Розглядаючи кредитний та депозитний ринки, доцільно зауважити, що банки не є монополістами на даних сегментах, оскільки постачання фінансових ресурсів здійснюють також ломбарди, кредитні спілки та деякі інші небанківські фінансово-кредитні установи.

Крім того, окремі аспекти кредитних відносин можуть виникати і між суб'єктами господарювання. У той же час, справедливо зауважити, що частка операцій, здійснюваних не банками, у загальному обсязі кредитних та депозитних послуг є незначною, а тому вони не матимуть суттєвого впливу на рівень конкуренції, що, відповідно, пояснює неврахування його в межах даного дослідження.

Дещо інша ситуація склалася на вітчизняному ринку цінних паперів, що представлений різними суб'єктами, серед яких емітенти, індивідуальні та інституціональні

Таблиця 1

Статистична база для проведення кількісної оцінки рівнів конкуренції валютного, депозитного, кредитного ринків та ринку цінних паперів за визначений часовий період

Ринок, показник	Числова характеристика	Ринок, показник	Числова характеристика
Валютний ринок		Депозитний ринок	
Частка банків, що мають дозвіл на здійснення валютних операцій до загальної кількості зареєстрованих банків	–	1. Кількість вкладників у розрахунку на один банк	–
		2. Питома вага депозитів, залучених 10 найбільшими банками у загальному обсязі депозитів	–
Кредитний ринок		Ринок цінних паперів	
Питома вага кредитів, наданих 10 найбільшими банками у загальному обсязі кредитів	–	1. Кількість компаній, що знаходяться у лістингу	–
		2. Обсяг угод на одного учасника ринку	–

інвестори, професійні учасники фондового ринку (андеррайтери, брокери, дилери та ін.), торговці цінними паперами тощо. Причому досить складно ідентифікувати вид та частку операцій на ринку, яка здійснюється окремим видом фінансово-кредитних установ. Це пов'язано з тим, що, наприклад, комерційні банки можуть виступати і емітентами, і інвесторами, і торговцями тощо. Саме тому в даному дослідженні пропонується абстрагуватися від конкретних типів установ, а зосередитися на кількісних показниках їх діяльності.

Оскільки на вітчизняному фондовому ринку домінують угоди, укладені саме з акціями, як індикатор рівня конкуренції серед суб'єктів цього ринку доцільно обрати динаміку кількості компаній, що знаходяться в лістингу. Разом з тим, більш узагальненим показником може виступити обсяг (вартість) угод на одного учасника ринку, тобто суб'єкта, який брав участь у реалізації такої угоди, незалежно від її характеру.

Визначивши загальні параметри, за допомогою яких можна охарактеризувати рівень конкуренції відповідного сегмента фінансового ринку, необхідно ідентифікувати конкретні математичні інструменти, на основі яких здійснюється кількісна оцінка рівня концентрації на відповідному ринку.

Таким чином, на *другому етапі* запропонованої методики відбувається визначення кількісної характеристики валютного ринку. Оскільки на ньому комерційні банки є монополістами, це значно спрощує розрахунок рівня концентрації даного сегмента фінансового ринку. Так, для кількісної характеристики такого параметра достатньо розрахувати співвідношення кількості комерційних банків, що мають ліцензію на здійснення валютних операцій, до загальної кількості комерційних банків, що отримали ліцензію НБУ, на певну дату.

На *третьому етапі* проведемо розрахунок рівня конкуренції на депозитному ринку, для чого пропонується обрати два показники (кількість вкладників у розрахунку на один банк; питома вага депозитів, залучених 10 найбільшими банками в загальному обсязі депозитів). Для цього застосуємо комплексний показник – індекс Герфіндала – Гіршмана [9], який характеризує рівень конкуренції на ринку через призму його концентрації. Даний показник розраховується за формулою:

$$K_d = HHI = \sum_{i=1}^n X_i^2, \quad (1)$$

де K_d – рівень конкуренції на депозитному ринку;
 n – кількість суб'єктів на депозитному ринку;
 X_i – частка i -го суб'єкту в обсязі реалізованого на ринку продукту (запропонованої послуги), %.

Індекс Герфіндала – Гіршмана приймає значення в діапазоні від нуля до 1000, характеризуючи зміну ринкового стану від повної деконцентрації до абсолютної монополії.

На *четвертому етапі* розробленої методики відбувається визначення кількісної оцінки конкуренції кредитного ринку. Практичну реалізацію даного етапу пропонується провести на основі застосування коефіцієнта Лоренца [10], який представляє собою відносний

показник відображення ступеня нерівномірності розподілу досліджуваної ознаки на ринку. Даний показник розраховується таким чином:

$$K_v = \frac{\sum_{i=1}^k |s_{xi} - s_{yi}|}{200} \cdot 100\% = \frac{\sum_{i=1}^k |s_{xi} - s_{yi}|}{2}, \quad (2)$$

де K_v – рівень конкуренції на кредитному ринку;
 s_{xi} – частка i -ї групи в загальному обсязі сукупності;
 s_{yi} – частка i -ї групи в загальному обсязі ознаки.

Адекватність застосування коефіцієнта Лоренца для якісної інтерпретації рівня конкуренції кредитного ринку, який розраховується за формулою (2), підтверджується тим, що даний індикатор дозволяє оцінити частку кредитів, наданих певною квантильною групою банків. Якщо показник приймає значення 0, то це свідчить про повну рівність у розподілі, тобто кредитні ресурси надаються в однакових обсягах як системоутворюючими, так і дрібними банками. Значення показника, що дорівнює 1, свідчить, навпаки, про абсолютну нерівність. У такому разі можна зробити висновок про монополізацію ринку одним чи групою суб'єктів: найбільш потужна група банків постачає переважну частку кредитних ресурсів, нейтралізуючи та унеможливаючи будь-яку конкурентну боротьбу.

Для характеристики рівня конкуренції на кредитному ринку як додатковий коефіцієнт доцільно застосовувати індикатор, що відображає питому вагу кредитів, наданих 10 найбільшими банками у загальному обсязі кредитів.

Визначення рівня конкуренції ринку цінних паперів проводиться на *п'ятому етапі* реалізації науково-методичного підходу до ідентифікації рівня конкуренції на фінансовому ринку України. Для проведення кількісної оцінки рівня конкуренції на даному ринку передбачається розрахунок індексу Герфіндала – Гіршмана (формула (1)), оскільки отримана таким чином оцінка є досить точною та об'єктивно відображає особливості формування конкурентного середовища ринку цінних паперів.

Виходячи з того, що на передніх етапах дослідження рівень конкуренції розраховувався у розрізі складових фінансового ринку, та, відповідно, результативні показники мали різні одиниці виміру, з метою ідентифікації загального рівня конкуренції фінансового ринку на *шостому етапі*, необхідно їх привести у співставний вигляд. Вирішити дане завдання пропонується шляхом застосування природної нормалізації даних (обчислення проводяться залежно від цілей дослідження як в розрізі одного року, так і за весь досліджуваний період). Отже, розглянемо особливості проведення нормалізації даних на кожному із сегментів фінансового ринку України:

★ валютний ринок:

$$K_v = \begin{cases} = 0, k_v = \min_i \{k_{vi}\} \\ = (k_v - \min_i \{k_{vi}\}) / (\max_i \{k_{vi}\} - \min_i \{k_{vi}\}), \\ \min_i \{k_{vi}\} < k_v < \max_i \{k_{vi}\}, \text{ для тих показників,} \\ \text{збільшення яких покращує цільову функцію;} \end{cases}$$

$$K_v = \begin{cases} = (\max_i \{k_{vi}\} - k_v) / (\max_i \{k_{vi}\} - \min_i \{k_{vi}\}), \\ \min_i \{k_{vi}\} < k_v < \max_i \{k_{vi}\}, \text{ для тих показників,} \\ \text{зменшення яких покращує цільову функцію;} \\ 1, k_v = \max_i \{k_{vi}\} \end{cases} \quad (3)$$

★ депозитний ринок:

$$K_d = \begin{cases} = 0, k_d = \min_i \{k_{di}\} \\ = (k_d - \min_i \{k_{di}\}) / (\max_i \{k_{di}\} - \min_i \{k_{di}\}), \\ \min_i \{k_{di}\} < k_d < \max_i \{k_{di}\}, \text{ для тих показників,} \\ \text{збільшення яких покращує цільову функцію;} \\ = (\max_i \{k_{di}\} - k_d) / (\max_i \{k_{di}\} - \min_i \{k_{di}\}), \\ \min_i \{k_{di}\} < k_d < \max_i \{k_{di}\}, \text{ для тих показників,} \\ \text{зменшення яких покращує цільову функцію;} \\ 1, k_d = \max_i \{k_{di}\} \end{cases} \quad (4)$$

★ кредитний ринок:

$$K_k = \begin{cases} = 0, k_k = \min_i \{k_{ki}\} \\ = (k_k - \min_i \{k_{ki}\}) / (\max_i \{k_{ki}\} - \min_i \{k_{ki}\}), \\ \min_i \{k_{ki}\} < k_k < \max_i \{k_{ki}\}, \text{ для тих показників,} \\ \text{збільшення яких покращує цільову функцію;} \\ = (\max_i \{k_{ki}\} - k_k) / (\max_i \{k_{ki}\} - \min_i \{k_{ki}\}), \\ \min_i \{k_{ki}\} < k_k < \max_i \{k_{ki}\}, \text{ для тих показників,} \\ \text{зменшення яких покращує цільову функцію;} \\ 1, k_k = \max_i \{k_{ki}\} \end{cases} \quad (5)$$

★ ринок цінних паперів:

$$K_c = \begin{cases} = 0, k_c = \min_i \{k_{ci}\} \\ = (k_c - \min_i \{k_{ci}\}) / (\max_i \{k_{ci}\} - \min_i \{k_{ci}\}), \\ \min_i \{k_{ci}\} < k_c < \max_i \{k_{ci}\}, \text{ для тих показників,} \\ \text{збільшення яких покращує цільову функцію;} \\ = (\max_i \{k_{ci}\} - k_c) / (\max_i \{k_{ci}\} - \min_i \{k_{ci}\}), \\ \min_i \{k_{ci}\} < k_c < \max_i \{k_{ci}\}, \text{ для тих показників,} \\ \text{зменшення яких покращує цільову функцію;} \\ 1, k_c = \max_i \{k_{ci}\} \end{cases} \quad (6)$$

де K_v (K_d , K_k , K_c) – нормалізоване значення показника кількісної оцінки конкуренції валютного ринку (відповідно депозитного, кредитного ринків та ринку цінних паперів);

k_v (k_d , k_k , k_c) – вихідне значення статистичного показника кількісної оцінки конкуренції валютного ринку (відповідно депозитного, кредитного ринків та ринку цінних паперів);

$\max_i \{k_{vi}\} (\max_i \{k_{di}\}, \max_i \{k_{ki}\}, \max_i \{k_{ci}\})$ – максимальна величина показника кількісної оцінки конку-

ренції валютного ринку (відповідно депозитного, кредитного ринків та ринку цінних паперів) за весь період дослідження (з 1-го по n -ий роки);

$\min_i \{k_{vi}\} (\min_i \{k_{di}\}, \min_i \{k_{ki}\}, \min_i \{k_{ci}\})$ – мінімально можливе значення кількісної оцінки конкуренції валютного ринку (відповідно депозитного, кредитного ринків та ринку цінних паперів) за весь період дослідження (з 1-го по n -ий роки).

Розглянувши основні засади ідентифікації рівня конкуренції на валютному, депозитному, кредитному ринках та ринку цінних паперів, актуалізується визначення іншого параметру, необхідного для проведення кількісної оцінки загального рівня конкуренції на фінансовому ринку – рівня пріоритетності. Необхідність встановлення та врахування даного параметру обумовлена тим, що ступінь впливу кожного з сегментів на розвиток фінансового ринку є різною. Відповідно, рівень конкуренції на валютному, депозитному, кредитному ринках та ринку цінних паперів по-різному буде впливати на інтегральний показник конкуренції фінансового ринку України.

У межах дослідження даного питання необхідно також зауважити, що рівень пріоритетності (впливу) на фінансову систему кожного з її сегментів залежить не тільки від форми організації фінансового ринку в країні, але й від ступеня її розвитку в конкретний період часу та від фази економічного циклу (зростання або криза). Так, за умови банкоцентричної моделі фінансового ринку визначальний вплив будуть здійснювати депозитний та кредитний ринки, а у випадку фондоцентричної моделі переважна більшість операцій буде проводитись на ринку цінних паперів та валютному ринку (за умови існування валютної біржі). У той самий час, зростання та різний характер фінансової нестабільності (банківська криза або криза на фондовому ринку) може призводити до трансформації інфраструктури фінансового ринку та зміни пріоритетності кожної з його складових.

Таким чином, на сьомому етапі науково-методичного підходу до ідентифікації рівня конкуренції фінансового ринку України, пропонується визначити пріоритетність рівнів конкуренції системоутворюючих складових фінансового ринку.

Зважаючи на той факт, що в сучасній науці найбільш адекватним методом оцінки якісних факторів є експертний, з метою практичної реалізації визначених завдань використаємо саме даний підхід, але з його трансформацією до кількісної інтерпретації результатів.

Отже, даний етап дослідження здійснюється на основі суб'єктивних оцінок експертів, кожен з яких надає бальну оцінку значущості рівням конкуренції на валютному, депозитному, кредитному ринках та ринку цінних паперів у порівнянні один з одним і враховуючи можливий взаємний вплив та взаємозв'язки між ними.

Таким чином, зважаючи на результати, отримані від експертів щодо питомої ваги рівня конкуренції кожного із досліджуваних ринків, послідовність формалізації даного процесу можна представити у вигляді такого алгоритму (рис. 1):

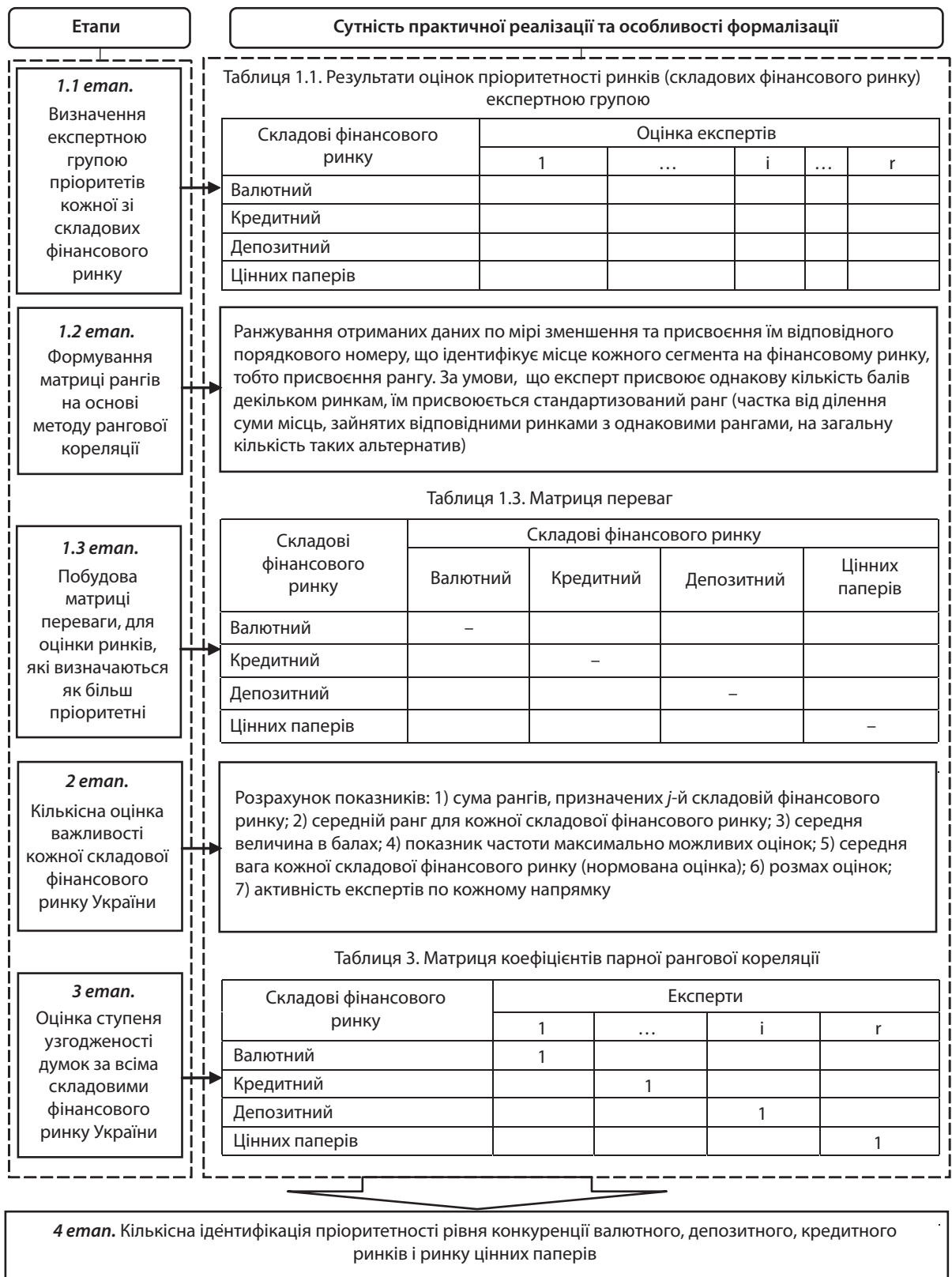


Рис. 1 Послідовність визначення пріоритетності рівнів конкуренції сегментів фінансового ринку України

1. На основі відповідей експертів будується матриця рангів і переваг валютного, депозитного, кредитного ринків та ринку цінних паперів.
2. Визначаються показники порівняльної значущості складових фінансового ринку.
3. Оцінюється ступінь узгодженості думок експертів шляхом розрахунку відповідних коефіцієнтів.

4. Формується загальний висновок щодо результатів експертного опитування та пріоритетності рівня конкуренції валютного, депозитного, кредитного ринків та ринку цінних паперів для фінансового ринку України в цілому.
- 3 метою більш детального дослідження змісту кожного з наведених етапів кількісної оцінки визначення

пріоритетності рівня конкуренції складових фінансового ринку проаналізуємо процес їх практичної реалізації та особливості графічної і математичної формалізації (див. рис. 1).

Як видно з рис. 1, на другому етапі передбачається розрахунок ряду показників, які дозволяють кількісно охарактеризувати важливість кожного із сегментів фінансового ринку. Розрахунок даних індикаторів здійснюється за такими формулами:

1) Сума рангів, призначених j -й складовій фінансового ринку:

$$S_j = \sum_{i=1}^m R_{ij}, \quad (7)$$

де S_j – сума рангів, призначених j -й складовій фінансового ринку;

m – кількість експертів, які взяли участь в дослідженні;

n – кількість факторів дослідження;

R_{ij} – ранг оцінки i -м експертом j -ї складової фінансового ринку.

2) Середній ранг для кожної складової фінансового ринку:

$$\bar{S}_j = \frac{\sum_{i=1}^m R_{ij}}{m} = \frac{S_j}{m}. \quad (8)$$

3) Середня величина в балах:

$$M_j = \frac{\sum_{i=1}^m c_{ij}}{m_j}, \quad (9)$$

де c_{ij} – оцінка відносної ваги (в балах), даних i -м експертом j -й складовій фінансового ринку;

m_j – кількість експертів, які взяли участь в дослідженні j -ї складової фінансового ринку.

4) Показник частоти максимально можливих оцінок:

$$K_{100j} = \frac{m_{100j}}{m_j}, \quad (10)$$

де m_{100j} – кількість експертів, які дали оцінку в 100 балів j -й складовій фінансового ринку.

5) Середня вага кожної складової фінансового ринку (нормована оцінка):

$$W_j = \frac{\sum_{i=1}^m w_{ij}}{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m w_{ij}}, \quad (11)$$

де

$$w_{ij} = \frac{c_{ij}}{\sum_{j=1}^n c_{ij}}. \quad (12)$$

6) Розмах оцінок:

$$L_j = C_{j\max} - C_{j\min}, \quad (13)$$

де L_j – розмах оцінок в балах, даних j -й складовій фінансового ринку;

$C_{j\max}, C_{j\min}$ – відповідно максимальна та мінімальна оцінка, поставлені j -й складовій фінансового ринку окремим експертом.

7) Активність експертів по кожному напрямку:

$$K_{aj} = \frac{m_j}{m}, \quad (14)$$

де m_j – кількість експертів, які оцінили j -у складову фінансового ринку;

m – загальна кількість експертів.

Крім того, на більшу детальну увагу заслуговує дослідження особливостей формалізації оцінки ступеня узгодженості думок. Він характеризується найбільшою складністю формалізації, а також високим рівнем важливості з огляду на необхідність отримання адекватних результатів.

Розглянемо показники, які використовуються для визначення ступеня узгодженості думок експертів.

Розрахунок коефіцієнта конкордації здійснюється за формулою:

$$K_{\text{кон}} = \frac{\sum_{j=1}^n d_j^2}{\frac{1}{12} \left[m^2 (n^3 - n) - m \sum_{i=1}^m T_i \right]}, \quad (15)$$

де

$$d_j = S_j - \frac{\sum_{j=1}^n S_j}{n}, \quad (16)$$

$$S_j = \sum_{i=1}^m R_{ij}, \quad (17)$$

$$T_i = \sum_{l=1}^L (t_l^3 - t_l), \quad (18)$$

L – кількість груп зв'язаних (однакових) рангів;

t_l – кількість зв'язаних рангів в кожній групі.

Застосування формул (15) – (18) дає можливість розрахувати коефіцієнт конкордації. За умови, якщо він приймає значення від 0 до 1, можна зробити висновок, що між експертами існує висока ступінь узгодженості. Перевірка визначеного вище коефіцієнта на статистичну значимість здійснюється на базі розрахунку критерію Пірсона [11]:

$$\chi_p^2 = \frac{\sum_{j=1}^n d^2}{\frac{1}{12} \left[mn \times (n+1) - \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^m T_i \right]}. \quad (19)$$

Розраховане фактичне значення критерію Пірсона порівнюють з його критичним значенням, яке визначається на основі еталонних показників для відповідних даних. У випадку, якщо реальне значення критерію Пірсона перевищує табличне, справедливо зауважити, що ідентифікований на попередніх етапах коефіцієнт конкордації є значимим для подальшого аналізу.

Наступні два показники визначають ступінь співпадіння між результатами, наданими групою експертів.

На основі розрахунку коефіцієнта парної рангової кореляції між оцінками двох експертів приймають рішення про наявність взаємозв'язку між думками кожного з них. Тобто, у дослідженні беруть участь попарно всі учасники дослідження:

$$P_{\alpha\beta} = 1 - \frac{\sum_{j=1}^n \psi_j^2}{\frac{1}{6} \times (n^3 - n) - \frac{1}{12} (T_\alpha + T_\beta)}, \quad (20)$$

де ψ_j – різниця по модулю величин рангів оцінок j -ї складової фінансового ринку, поставлених експертами α і β :

$$\psi_j = |R_{\alpha j} - R_{\beta j}|. \quad (21)$$

T_α, T_β – показники зв'язаних рангів оцінок експертів α і β , що визначаються аналогічно до коефіцієнта конкордації.

Іншим показником, який також відображає ступінь збігу думок експертів, виступає коефіцієнт Устюжанінова [12]:

$$E_{\alpha\beta} = \frac{2 \times n_{\alpha\beta}}{n_\alpha \log_2 \left(1 + \frac{n_\beta}{n_\alpha}\right) + n_\beta \log_2 \left(1 + \frac{n_\alpha}{n_\beta}\right)}, \quad (22)$$

де $E_{\alpha\beta}$ – ступінь збігу думок експертів α і β ;
 $n_{\alpha\beta}$ – кількість складових фінансового ринку, однаково оцінених експертами α і β за балами;

n_α, n_β – кількість складових фінансового ринку, оцінених відповідно експертами α і β (якщо фактор оцінено в 0 балів, то в кількість оцінених він не включається).

Враховуючи результати, отримані в ході розрахунку даного показника, справедливо стверджувати про рівень однорідності отриманих результатів у процесі визначення пріоритетності складових фінансового ринку. Таким чином, чим вище значення коефіцієнта Устюжанінова, тим вищим є ступінь збігу думок експертів.

Узагальнюючи особливості проведення даного етапу запропонованого науково-методичного підходу, необхідно зазначити, що на основі отриманих результатів проводиться градація пріоритетності рівня конкуренції кожного з сегментів для фінансового ринку України в цілому. Результати можна вважати цілком адекватними, якщо між експертами достатньо велика ступінь узгодженості їх думок.

Провівши визначення двох основних параметрів ідентифікації рівня конкуренції фінансового ринку України, розглянемо підхід до їх одночасного використання для вирішення поставленої задачі. Тобто, з метою визначення рівня конкуренції фінансового ринку України необхідно врахувати не тільки кількісні оцінки рівня конкуренції на кожному із його сегментів, але і рівень їх пріоритетності, оскільки це суттєво вплине на загальну оцінку та адекватність отриманого результату в умовах постійної трансформації вітчизняної фінансової системи.

Таким чином, на *восьмому етапі* реалізації досліджуваного науково-методичного підходу слід здійснити графічну інтерпретацію взаємного розташування та

співставлення кількісних оцінок конкуренції валютного, депозитного, кредитного ринків, ринку цінних паперів та рівнів їх пріоритетності у вигляді точок у декартовій системі координат.

Отже, розглянемо на площині дві перпендикулярні прямі, точки однієї з яких характеризують рівні конкуренції складових фінансового ринку, а другої – величини їх пріоритетності. У кожній з чотирьох координатних чвертей визначимо точки, координати яких відповідають оцінкам окремого сегменту фінансового ринку (рис. 2). Отже, кількісну оцінку конкуренції кожного із сегментів фінансового ринку представимо у вигляді точок з двома координатами: рівнем конкуренції та величиною пріоритетності. Виходячи з цього, з'єднуючи ці точки, які лежать у різних координатних чвертях, отримуємо довільний чотирикутник KVDC.

Таким чином, справедливо зауважити, що площа зображеного на рис. 2 чотирикутника KVDC виступає узагальнюючою оцінкою абсолютного значення рівня конкуренції фінансового ринку, яка при зваженні на площу квадрата (максимально можливого потенційного рівня конкуренції на даному ринку) надає можливість визначити рівень конкуренції на фінансовому ринку.

На наступному, *дев'ятому етапі* науково-методичного підходу до ідентифікації рівня конкуренції фінансового ринку України пропонується акумулювати кількісні оцінки рівнів конкуренції сегментів фінансового ринку в розрізі надання узагальнюючої характеристики конкуренції фінансового ринку. Тобто, у межах даного етапу проводиться кількісна оцінка загального рівня конкуренції фінансового ринку України:

$$K = \frac{S_{KVDC}}{S_{KnVnDnCn}} = \frac{1}{4} [S_{KVD} + S_{KDC}] = \frac{1}{4} \left[\frac{\sqrt{p(p-KV)(p-VD)(p-KD)} + \sqrt{q(q-KD)(q-DC)(q-KC)}}{\sqrt{p(p-KV)(p-VD)(p-KD)} + \sqrt{q(q-KD)(q-DC)(q-KC)}} \right] \quad (23)$$

$$\begin{cases} p = \frac{KV + VD + KD}{2} \\ KV = \sqrt{(K_v - K_k)^2 + (P_v - P_k)^2} \\ VD = \sqrt{(K_d - K_v)^2 + (P_d - P_v)^2} \\ KD = \sqrt{(K_d - K_k)^2 + (P_d - P_k)^2} \\ q = \frac{KD + DC + KC}{2} \\ DC = \sqrt{(K_c - K_d)^2 + (P_c - P_d)^2} \\ KC = \sqrt{(K_c - K_k)^2 + (P_c - P_k)^2} \end{cases}$$

де K – рівень конкуренції фінансового ринку (узагальнююча характеристика);

S_{KVDC} – площа чотирикутника KVDC. Дана величина виступає абсолютним значенням конкуренції на фінансовому ринку як сукупності відповідних рівнів конкуренції на його сегментах (сума чотирикутників, що

утворюють чотирикутник $KVDC$ і лежать у різних координатних чвертях відносно початку координат (рис. 2));

$S_{K_n V_n D_n C_n}$ – площа чотирикутника $K_n V_n D_n C_n$, кутові точки якого відповідають максимально можливим величинам конкуренції окремих сегментів фінансового ринку та рівнів їх пріоритетності. Дана величина характеризує абсолютне значення потенціалу конкуренції фінансового ринку, який вважається еталоном і в практичній діяльності є недосяжним;

$S_{KVD}(S_{KDC})$ – площа трикутника KVD (KDC відповідно). Дані величини виступають кількісним відображенням взаємозв'язків, взаємообумовленості та взаємного впливу між рівнями конкуренції кредитного, валютного та депозитного ринків (відповідно кредитного, депозитного ринків та ринку цінних паперів);

$p(q)$ – півпериметр трикутника KVD (KDC відповідно). Дана характеристика відображена сукупністю точок граничних значень рівнів конкуренції на складових фінансового ринку, які у різних комбінаціях можуть мати один і той самий характер взаємного впливу різних ринків;

KV, VD, KD – відрізки, значення сторін трикутника KVD . Ця величина є похідною від наведеної вище характеристики в розрізі дослідження окремої пари ринків: кредитного і депозитного, валютного і депозитного, кредитного і валютного;

KD, DC, KC – відрізки, значення сторін трикутника KDC . Наведені показники відображені сукупністю точок граничних значень рівнів конкуренції на попарно розглянутих складових фінансового ринку, які у різних комбінаціях можуть відображати однаковий характер впливу різних ринків один на одного, а саме: кредитного і депозитного, депозитного ринку і ринку цінних паперів, кредитного ринку і ринку цінних паперів.

На останньому, *десятому етапі* реалізації досліджуваного науково-методичного підходу необхідно провести якісну характеристику рівня конкуренції фінансового ринку та здійснити її економічну інтерпретацію. Значення розрахованого рівня конкуренції фінансового ринку буде знаходитись в проміжку від 0 до 1, що характеризується таким чином:

- 1) від 0 до 0,25 – рівень конкуренції ідентифікується як повна децентрація;
- 2) від 0,25 до 0,50 частки одиниці – рівень конкуренції визначається як високий;
- 3) від 0,50 до 0,75 – рівень конкуренції визначається як низький;
- 4) від 0,75 до одиниці – має місце монополія.

ВИСНОВКИ

У загальному розумінні конкуренція – це економічний процес взаємодії і боротьби між суб'єктами ринку з метою завоювання найбільш вигідних умов функціонування, отримання вищого прибутку. Фактично, ринкова конкуренція виражається у господарюючих агентами за домінування на певному ринку, отримання максимальних вигід від функціонування на ньому. Однак розуміння природи самого процесу конкурентної боротьби не вирішує проблеми кількісної квантифікації даного явища. Разом з тим, саме існування певного математичного апарату для оцінки рівня конкуренції дозволяє порівнювати та оцінювати ринки різних географічних регіонів за даним параметром. Це, у свою чергу, дає можливість виявити оптимальну систему організації економічних відносин та в результаті впровадження найбільш успішної практики його організації значно підвищити ефективність функціонування конкретного ринку.

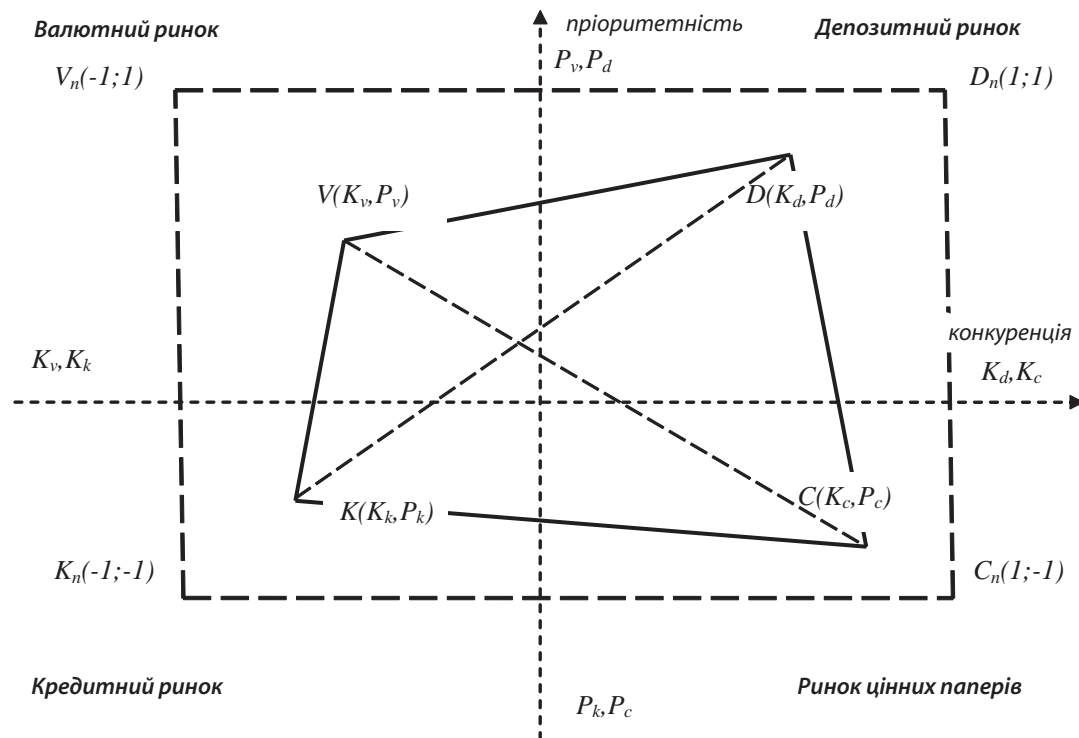


Рис. 2. Діаграма співставлення кількісних оцінок конкуренції валютного, депозитного, кредитного ринків, ринку цінних паперів

Таким чином, запропонований науково-методичний підхід дозволяє визначити сукупний рівень конкуренції фінансового ринку України, враховуючи не тільки особливості конкурентної діяльності на валютному, депозитному, кредитному ринках і ринку цінних паперів, але і ступінь впливу (пріоритетності) кожного з даних системоутворюючих складових на фінансовий ринок України в цілому, що значно підвищує рівень практичної значимості та адекватності отриманих результатів.

Важливим завданням для реалізації подальших досліджень є практична апробація запропонованої моделі конкуренції на прикладі вітчизняного фінансового ринку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Архіреєв С. І.** Посттрансформаційна ринкова економіка: інституціоналізація фондового ринку / С. І. Архіреєв, Я. В. Зінченко // *Економічна теорія*. – 2006. – № 3. – С. 43 – 54.
2. **Delis B.** On the measurement of market power in the banking industry / B. Delis, D. Manthos, Staikouras, Christos and Varlagas, Panagiotis // *Journal of Business Finance and Accounting*, 2008. – P. 1023 – 1047.
3. **Дорошенко І.** Теоретико-методологічні основи концепції розвитку фінансових ринків в умовах глобальної кризи / І. Дорошенко, О. Делі // *Банківська справа*. – 2009. – № 3. – С. 20–31
4. **Корнєєв В. В.** Еволюція і перспективи фінансового ринку України / В. В. Корнєєв // *Економіка України*. – 2007. – № 9. – С. 21 – 29.
5. **Коробов Ю. І.** Банковская конкуренция / Ю. И. Коробов // *Деньги и кредит*. – 1995. – № 2, 4. – С. 49 – 53.
6. **Пономарев В. А.** Экономические основы и государственно-монополистическое регулирование деятельности капиталистических коммерческих банков / В. А. Пономарев. – М. : Экономика, 1986. – 186 с.
7. **Козьменко С. М.** Стратегічний менеджмент банку : навч. посіб. / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 752 с.
8. **Школьник І. О.** Роль конкуренції між фінансовими посередниками в розвитку фінансового ринку / І. О. Школьник // *Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика: збірник тез доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції (15 – 16 травня 2008 р.) : у 2-х т. / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України»*. – Суми, 2008. – Т. 2. – С. 5 – 6.
9. Herfindahl-Hirschman Index [Electronic Resource] / The US Department of Justice. – Regime of Access : <http://www.justice.gov/atr/public/guidelines/hhi.html>
10. Теория статистики / Под ред. Р. А. Шмойловой. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 566 с.
11. **Кендалл М.** Статистические выводы и связи / М. Кендалл, А. Стьюарт. – М. : Наука, 1973.
12. **Грабовецкий Б. Є.** Основи економічного прогнозування : навч. посіб. / Б. Є. Грабовецкий. – Вінниця : ВФ ТАНГ, 2000. – 209 с.

REFERENCES

Arkhireiev, S. I., and Zinchenko, Ya. V. "Posttransformatiina rynkova ekonomika: instytutsionalizatsiia fondovoho rynku" [Post-transformational market economy: the institu-

tionalization of the stock market]. *Ekonomichna teoriia*, no. 3 (2006): 43-54.

Delis, V., Manthos, D. "On the measurement of market power in the banking industry". *Journal of Business Finance and Accounting* (2008): 1023-1047.

Doroshenko, I., and Deli, O. "Teoretyko-metodolohichni osnovy kontseptsii rozvytku finansovykh rynkiv v umovakh hlobalnoi kryzy" [Theoretical and methodological basis of the concept of financial markets during the global crisis]. *Bankivska sprava*, no. 3 (2009): 20-31.

"Herfindahl-Hirschman Index". <http://www.justice.gov/atr/public/guidelines/hhi.html>

Hrabovetskyi, B. Ie. *Osnovy ekonomichnoho prohnozuvannia* [Fundamentals of Economic Forecasting]. Vinnytsia: VF TANH, 2000.

Kozmenko, S. M., Shpyh, F. I., and Voloshko, I. V. *Stratehichniy menedzhment banku* [Strategic Management of the bank]. Sumy: Universytetska knyha, 2003.

Kornieiev, V. V. "Evolutsiia i perspektyvy finansovoho rynku Ukrainy" [Evolution and prospects of the financial market of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 9 (2007): 21-29.

Kendall, M., and Stiuart, A. *Statisticheskie vyvody i sviazi* [Statistical inference and communications.]. Moscow: Nauka, 1973.

Korobov, Yu. I. "Bankovskaia konkurentsiiia" [Banking competition]. *Dengi i kredit*, no. 2;4 (1995): 49-53.

Ponomarev, V. A. *Ekonomicheskie osnovy i gosudarstvenno-monopolisticheskoe regulirovanie deiatelnosti kapitalisticheskikh kommercheskikh bankov* [Economic fundamentals and state-monopoly regulation of the capitalist commercial banks]. Moscow: Ekonomika, 1986.

Shkolnyk, I. O. "Rol konkurentsii mizh finansovymy poserednykamy v rozvytku finansovoho rynku" [The role of competition between financial intermediaries in financial market]. *Mizhnarodna bankivska konkurentsiiia: teoriia i praktyka*. Sumy: Ukrainska akademiia bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy, 2008. 5-6.

Teoriia statistiki [Theory of Statistics.]. Moscow: Finansy i statistika, 2006.

МЕХАНІЗМ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК

ПАСІЧНИЙ М. Д.

УДК 336.22

Пасічний М. Д. Механізм непрямого оподаткування в Україні: становлення та розвиток

У статті здійснено аналіз зарубіжного досвіду щодо значення непрямих податків у формуванні доходної частини бюджету, виявлено тенденції розвитку непрямого оподаткування наприкінці XIX – у XX столітті, визначено особливості становлення та розвитку вітчизняного механізму непрямого оподаткування в умовах економічних перетворень, здійснено оцінку фіскальної ефективності непрямих податків. Розкрито підходи щодо інституційних засад становлення механізму непрямого оподаткування, визначено основні чинники, які впливають на рівень непрямих податкових надходжень і справляють вплив на результативність бюджетно-податкової політики. Досліджено структуру надходжень податку на додану вартість у розрізі видів економічної діяльності, акцизного податку в розрізі груп подакцизних товарів. Визначено пріоритетні напрями розвитку податкової системи в частині непрямих податків.

Ключові слова: бюджет, доходи бюджету, податкова система, податки, податкове регулювання, механізм непрямого оподаткування.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 11.

Пасічний Микола Дмитрович – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу державних фінансів, Науково-дослідний фінансовий інститут Київського національного торговельно-економічного університету (вул. Кіото, 21, корпус Д, Київ, 02156, Україна)

E-mail: pasichniy@rambler.ru

УДК 336.22

UDC 336.22

Пасечный Н. Д. Механизм непрямого налогообложения в Украине: становление и развитие

В статье проведен анализ зарубежного опыта роли косвенных налогов в формировании доходной части бюджета, выявлены тенденции развития косвенного налогообложения в конце XIX – XX вв., определены особенности становления и развития отечественного механизма косвенного налогообложения в условиях экономических преобразований, осуществлена оценка фискальной эффективности косвенных налогов. Раскрыты подходы к институциональным основам становления механизма косвенного налогообложения, определены основные факторы, которые влияют на уровень косвенных налоговых поступлений, результативность бюджетно-налоговой политики. Проанализирована структура поступлений налога на добавленную стоимость в разрезе видов экономической деятельности, акцизного налога в разрезе групп подакцизных товаров. Определены приоритетные направления развития налоговой системы в сфере косвенных налогов.

Ключевые слова: бюджет, доходы бюджета, налоговая система, налоги, налоговое регулирование, механизм непрямого налогообложения.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 11.

Пасечный Николай Дмитриевич – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник отдела государственных финансов, Научно-исследовательский финансовый институт Киевского национального торгового-экономического университета (ул. Киото 21, корпус Д, Киев, 02156, Украина)

E-mail: pasichniy@rambler.ru

Pasechniy N. D. Mechanism of Indirect Taxation in Ukraine: Establishment and Development

The article conducts analysis of foreign experience of the role of indirect taxes in formation of the revenue part of the budget, reveals tendencies of development of indirect taxation in the end of XIX – XX centuries, identifies specific features of establishment and development of the domestic mechanism of indirect taxation under conditions of economic transformations and performs assessment of fiscal efficiency of indirect taxes. It reveals approaches to institutional foundations of establishment of the mechanism of indirect taxation, identifies main factors that influence the level of indirect tax proceeds and effectiveness of the budget and taxation policy. It analyses the structure of value added tax proceeds in the context of types of economic activity and excise tax in the context of groups of excisable goods. It identifies priority directions of the taxation system development in the sphere of indirect taxes.

Key words: budget, budget revenues, taxation system, taxes, tax regulation, mechanism of indirect taxation.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 11.

Pasechniy Nikolay D. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Research Fellow of the Department of State Finance, Research Financial Institute of the Kyiv National Trade and Economic University (vul. Kioto, 21, korpus D, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: pasichniy@rambler.ru

На сучасному етапі трансформаційних перетворень питання підвищення рівня результативності бюджетної політики у сфері доходів набувають особливої значущості. Важливим є формування бюджетної стратегії на середньо- і довгострокову перспективу з виокремленням пріоритетних завдань та цілей соціального та економічного розвитку країни, що посилять рівень взаємодії державних фінансових інститутів, підвищать рівень обґрунтованості рішень у сфері фінансового управління та сприятиме економічному зростанню. З метою проведення структурних перетворень у вітчизняній економіці необхідним є забезпечення достатнього обсягу фінансування відповідних цільових програм розвитку, що потребує щорічного стабільного збільшення доходної частини бюджету. Податки є найбільшим джерелом доходної частини бюджету та дієвим

інструментом регулювання соціально-економічного розвитку суспільства. З огляду на зазначене, доцільним є дослідження та вдосконалення положень щодо реалізації механізму непрямого оподаткування, який забезпечує високу частку надходжень до бюджету.

Серед вагомих наукових досліджень зарубіжних та вітчизняних вчених у сфері податкового регулювання соціально-економічного розвитку, особливостей реалізації механізму непрямого оподаткування варто виділити праці Є. Аткинсона, В. Андрущенко, Д. Боголепова, О. Данілова, А. Дриги, Ю. Іванова, А. Крисоватого, А. Лаффера, І. Лютого, Р. Масгрейва, В. Мельника, П. Мельника, Г. П'ятаченка, В. Опаріна, М. Романовського, І. Соколова, А. Соколовської, Д. Стігліца, Л. Тарангула, В. Федосова, Д. Черніка, І. Чугунова, С. Юрія та інших.

Метою статті є розкриття особливостей становлення та розвитку вітчизняного механізму непрямого оподаткування, здійснення оцінки ефективності непрямих податків, визначення пріоритетних напрямів розвитку податкової системи в частині непрямих податків.

Виходячи з особливостей моделі соціально-економічного розвитку, рівня інституційного середовища економічної системи, пріоритетів фінансової політики кожна країна намагається підвищити фіскальну результативність податкової системи, у тому числі шляхом регулювання співвідношення прямих і непрямих податків з урахуванням їх адаптивної ефективності. Щодо переваг механізму непрямого оподаткування слід виділити більш ефективну протидію заходам у сфері ухилення від сплати податків, забезпечення вищого рівня стійкості та стабільності надходжень в умовах кризових трансформацій економіки. До основних непрямих податків в Україні належать податок на додану вартість, акцизний податок, ввізне та вивізне мито.

Формування та вдосконалення вітчизняного механізму непрямого оподаткування потребує врахування досвіду країн із розвинутою та трансформаційною економікою, з огляду на їх багаторічну історію функціонування податкових систем та адаптивність інституційних механізмів фінансового регулювання до циклічних коливань,

структурних змін соціально-економічного розвитку. Виходячи з аналізу даних, наведених у *табл. 1*, можна дійти висновку, що за останні 15 років фіскальна результативність непрямих податків у більшості представлених країн не змінилася. Водночас, значення питомої ваги непрямих податків у валовому внутрішньому продукті зросло в Італії та Швеції на 2,5 відсоткових пункти, Росії – на 1,7 відсоткових пункти, натомість зменшилося в Словаччині на 4,4 відсоткових пункти, Ірландії та Словенії на 2,0 відсоткових пункти, Греції – 1,6 відсоткових пункти.

Найбільше значення питомої ваги надходжень непрямих податків до бюджету в валовому внутрішньому продукті за період 2007-2011 років зафіксовано в Швеції – 17,9 відсотка, Данії – 17,1 відсотка, Угорщині – 16,3 відсотка, Болгарії – 15,9 відсотка, Франції – 15,1 відсотка, відповідно найменше у Литві – 11,6 відсотка, Латвії та Німеччині – 11,5 відсотка, Чехії – 11,0 відсотків, Словаччині – 10,5 відсотка, Іспанії – 10,1 відсотка.

Разом з тим, варто зауважити, що найвище значення усередненого показника частки непрямих податків в структурі податкових надходжень серед країн – членів Європейського Союзу за аналогічний період належить Болгарії – 72,5 відсотка, Естонії – 65,0 відсотків, Словаччині – 64,3 відсотка, Польщі – 63,8 відсотка, Угорщині – 63,7 відсотка, Литві – 63,1 відсотка, Словенії – 60,0

Таблиця 1

Питома вага надходжень непрямих податків у валовому внутрішньому продукті за період 1996 – 2011 рр., %

Країна	1996	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Бельгія	12,5	12,9	13,3	12,9	12,5	12,5	12,8	12,6
Болгарія	13,5	13,8	19,3	17,4	17,4	15,1	14,9	14,6
Чехія	12,1	11,3	11,0	10,7	10,6	11,1	11,2	11,5
Данія	17,2	17,0	17,8	17,7	17,1	16,9	16,8	16,9
Німеччина	11,2	11,9	12,1	12,5	10,9	11,5	11,1	11,4
Естонія	14,0	12,4	13,4	13,5	11,9	14,7	13,9	13,8
Ірландія	13,5	13,1	14,0	13,5	12,3	11,3	11,4	11,5
Греція	14,0	14,9	13,1	12,1	12,4	11,3	12,0	12,4
Іспанія	10,0	11,4	12,3	11,8	9,8	8,8	10,3	9,8
Франція	15,9	15,2	15,4	15,1	14,9	15,1	14,9	15,3
Італія	11,6	14,7	14,8	14,7	13,7	13,5	13,9	14,1
Латвія	13,0	12,3	12,7	12,8	10,9	10,7	11,3	11,5
Литва	11,9	12,6	11,2	11,8	11,4	11,4	11,8	11,6
Угорщина	17,1	16,1	15,1	15,6	15,6	16,6	16,9	16,6
Австрія	14,2	14,4	14,0	14,0	14,1	14,7	14,5	14,3
Польща	14,4	12,6	13,9	14,2	14,2	12,9	13,6	13,7
Португалія	13,3	13,5	15,4	15,1	14,1	12,6	13,3	13,6
Словенія	16,1	16,3	15,6	15,0	14,0	14,1	14,3	14,1
Словаччина	14,8	12,8	11,5	11,4	10,4	10,3	10,1	10,4
Фінляндія	13,7	13,5	13,6	13,1	12,9	13,4	13,3	14,0
Швеція	15,9	16,3	17,1	16,7	17,9	18,7	18,0	18,4
Великобританія	12,7	13,3	12,7	12,4	12,1	11,7	12,8	13,3
Росія	13,9	11,7	15,3	15,1	14,6	13,0	14,0	15,6

Джерело: розраховано автором на підставі даних Міжнародного Валютного Фонду та Eurostat за відповідні роки.

відсотків. Найнижчі значення цього показника спостерігаються в Данії – 36,3 відсотка, Великобританії – 42,8 відсотка, Бельгії – 43,2 відсотка, Фінляндії – 44,8 відсотка. В Україні за аналогічний період частка непрямих податків в валовому внутрішньому продукті складає 12,1 відсотка, у податкових надходженнях – 51,9 відсотка відповідно. Загалом, за період 2002 – 2012 рр. значення питомої ваги непрямих податків у ВВП коливається від 7,9 відсотка в 2003 р. до 13,6 відсотка в 2012 р., середнє значення даного показника за наведений період становить 11,1 відсотка.

Ретроспективний досвід розвитку вітчизняної податкової системи свідчить про значне переважання в оподаткуванні непрямих податків з високою часткою акцизів та мита. Так, станом на 1880 р. у загальній структурі доходної частини бюджетів Київської, Волинської, Подільської, Полтавської, Чернігівської, Харківської, Херсонської та Катеринославської губерній частка «пiтейного» податку складала 45,2 відсотка, мита – 15,5 відсотка, акцизного податку з тютюну – 3,2 відсотка, з цукру – 2,4 відсотка, соляного податку – 1,7 відсотка [6]. Загалом, значення питомої ваги непрямих податків у доходах бюджету тогочасної України становило 68,0 відсотків, що певною мірою було обумовлено низьким рівнем доходів населення, простотою збирання непрямих податків, диспропорціями податкового навантаження у розрізі окремих категорій населення, історичними особливостями розвитку економіки. Наприкінці XIX століття гуральництво було однією з найбільш потужних галузей промисловості, на території українських губерній знаходилась значна частина заводів по переробці тютюну, близько 70 відсотків від загальної кількості цукрових заводів Російської імперії, розвинута соляна промисловість.

У радянський період збереглася закономірність домінування непрямого оподаткування, найвищу фіскальну значимість займав податок з обороту, який був запроваджений згідно з Постановою Центрального Виконавчого Комітету та Ради Народних Комісарів СРСР від 2 вересня 1930 р., який включив у собі 54 податкових платежі, у тому числі акцизи. Показник питомої ваги непрямих податків у структурі податкових надходжень до державного бюджету УРСР за період 1940 – 1990 рр. поступово зростав із 39,7 відсотка до 73,0 відсотків, а найбільше значення цього показника зафіксовано в 1985 р. на рівні 79,0 відсотків. Відповідно у структурі доходної частини бюджету частка непрямих податків за наведений період часу коливалась від 18,6 відсотка у 1970 р. до 38,3 відсотків у 1985 р.

Становлення механізму непрямого оподаткування самостійної України було розпочато із скасуванням податку з обороту, який був важливим джерелом формування доходів бюджету країни в радянський період та було введено податок на додану вартість (додану вартість до 1997 року) Законом України від 20.12.1991 р. № 2007-ХІІІ, який став частиною новоствореної вартості на кожному етапі виробництва товарів, виконання робіт, надання послуг, що надходить до бюджету після їх реалізації. Сплата податку здійснювалась на всіх етапах

руху товарів – від виробництва до споживання, на відміну від податку з обороту – який сплачувався після виготовлення чи реалізації товарів, що було спрямовано на забезпечення рівномірного розподілу податкового навантаження на суб'єктів господарювання. Даним податком оподатковувались обороти по реалізації на території країни товарів, виконаних робіт та наданих послуг (крім імпортих), в тому числі виробничо-технічного призначення. На початковому етапі адміністрування податку на додану вартість було встановлено ставку у розмірі 28 відсотків. У грудні 1992 р. було прийнято Декрет Кабінету Міністрів «Про податок на додану вартість», який вдосконалив положення щодо адміністрування зазначеного податку. Зокрема, було розширено базу оподаткування, розпочато оподаткування імпортих товарів. З 1995 р. було знижено ставку податку на додану вартість до 20 відсотків, що було спрямовано на зменшення рівня податкового навантаження для населення та суб'єктів підприємництва, стимулювання зростання обсягів споживання [7].

З квітня 1997 р. було прийнято Закон України «Про податок на додану вартість», який певним чином покращив якісний рівень механізму адміністрування цього податку з урахуванням особливостей оподаткування експортних та імпортих операцій, визначив перелік неоподатковуваних та звільнених від оподаткування операцій та був чинним до вступу в дію Податкового кодексу України. Разом із тим, слід відзначити, що процес запровадження та використання механізму бюджетного відшкодування податку на додану вартість супроводжувався виникненням фактів декларування операцій фіктивного експорту та безпідставного відшкодування податку за рахунок коштів бюджету, що знижує фіскальну результативність непрямого оподаткування в цілому. Водночас, для значної кількості підприємств виникає ситуація з приводу невчасного відшкодування податку на додану вартість, що певним чином позначається на зниженні рівня конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, стримує темпи інвестиційної діяльності підприємств, погіршує стан ділової активності суб'єктів господарювання тощо. З метою дослідження взаємозв'язків між показниками експорту товарів і послуг та бюджетним відшкодуванням податку на додану вартість доцільним є здійснення аналізу динаміки частки експорту в валовому внутрішньому продукті та питомої ваги обсягів відшкодування податку на додану вартість в обсязі надходжень даного податку з вироблених в країні товарів (робіт, послуг) (рис. 1).

Виходячи з аналізу тенденцій взаємозв'язку вищевказаних показників, можна зробити висновок, що в період 2002 – 2004, 2008 – 2010 рр. значення частки бюджетного відшкодування податку на додану вартість в обсягах надходжень даного податку з вироблених в країні товарів, робіт послуг значно перевищувало значення питомої ваги експорту товарів, робіт та послуг у валовому внутрішньому продукті. Середній показник частки експорту в валовому внутрішньому продукті за період 2002 – 2004 рр. складав 58,8 відсотка, частки бюджетного відшкодування в обсягах надхо-

джен з вироблених в країні товарів, робіт і послуг – 78,7 відсотка, за період 2008 – 2010 рр. усереднені значення приведених показників становили 48,0 відсотка та 75,8 відсотка відповідно.

Зазначені факти свідчать про недосконалість вітчизняного законодавства у сфері адміністрування податку на додану вартість, що впливало на зниження дієвості механізму непрямого оподаткування. Разом з тим, слід відзначити позитивні зрушення в період 2005 – 2007 рр., коли було зменшено кількість податкових пільг і преференцій, підвищено ефективність державного фінансового контролю, і в 2011 р., що пов'язано з прийняттям Податкового кодексу, який вніс низку позитивних новацій у сфері встановлення додаткових обмежень і вимог до платників податку та розширив повноваження податкової служби в сфері контролю.

Зокрема, було здійснено обмеження добровільної реєстрації платником податку на додану вартість, заборона реєстрації платниками податку суб'єктів господарювання які є платниками єдиного податку, поетапне формування реєстру податкових накладних, запровадження умови щодо подання платниками податку разом із податковою декларацією копій реєстрів податкових накладних в електронному вигляді, звільнення від оподаткування операцій з постачання зерна, технічних культур, відходів та брухту чорних і кольорових металів, анулювання реєстрації платників податку на додану вартість у разі внесення запису до єдиного реєстру юридичних та фізичних осіб про відсутність юридичної або фізичної особи за їх місцезнаходженням та у разі, коли установчі документи особи, зареєстрованої як платника податку, за рішенням суду будуть визнані недійсними, запровадження механізму автоматичного відшкодування податку.

У 2011 р., незважаючи на встановлені умови щодо права на бюджетне автоматичне відшкодування податку, які є більш прийнятними для великих підприємств, у тому числі значення частки операцій, до яких застосовують нульову ставку, має становити не менш як 40 відсотків загального обсягу поставок, загальна сума розбіжностей між податковим кредитом і податковими зобов'язаннями контрагентів не мають перевищувати 10 відсотків заявленої платником податків суми бюджетного відшкодування, середня заробітна плата на підприємстві має перевищувати мінімальний встановлений законодавством рівень не менш як у два з половиною рази, чисельність працівників має бути вищою за 20 осіб, в автоматичному режимі було відшкодовано 37 відсотків від загального обсягу бюджетного відшкодування податку, у 2012 р. даний показник збільшився до 50 відсотків [5].

Податок на додану вартість є найбільшим джерелом формування доходної частини бюджету, за період 2002 – 2012 рр. показник частки ПДВ в валовому внутрішньому продукті коливається від 4,7 відсотка в 2003 р. до 9,9 відсотка в 2011 та 2012 рр., середнє значення цього показника за наведений період складає 7,2 відсотка. Крім того, значення питомої ваги податку на додану вартість у доходах зведеного бюджету знаходиться в межах від 16,7 відсотка у 2003 р. до 32,7 відсотка в 2011 р., усереднене значення цього показника становить 26,5 відсотка.

Разом з тим, необхідно відзначити, що показники частки ПДВ у доходах бюджету та валовому внутрішньому продукті не є достатніми показниками для визначення ефективності даного податку. З метою оцінки

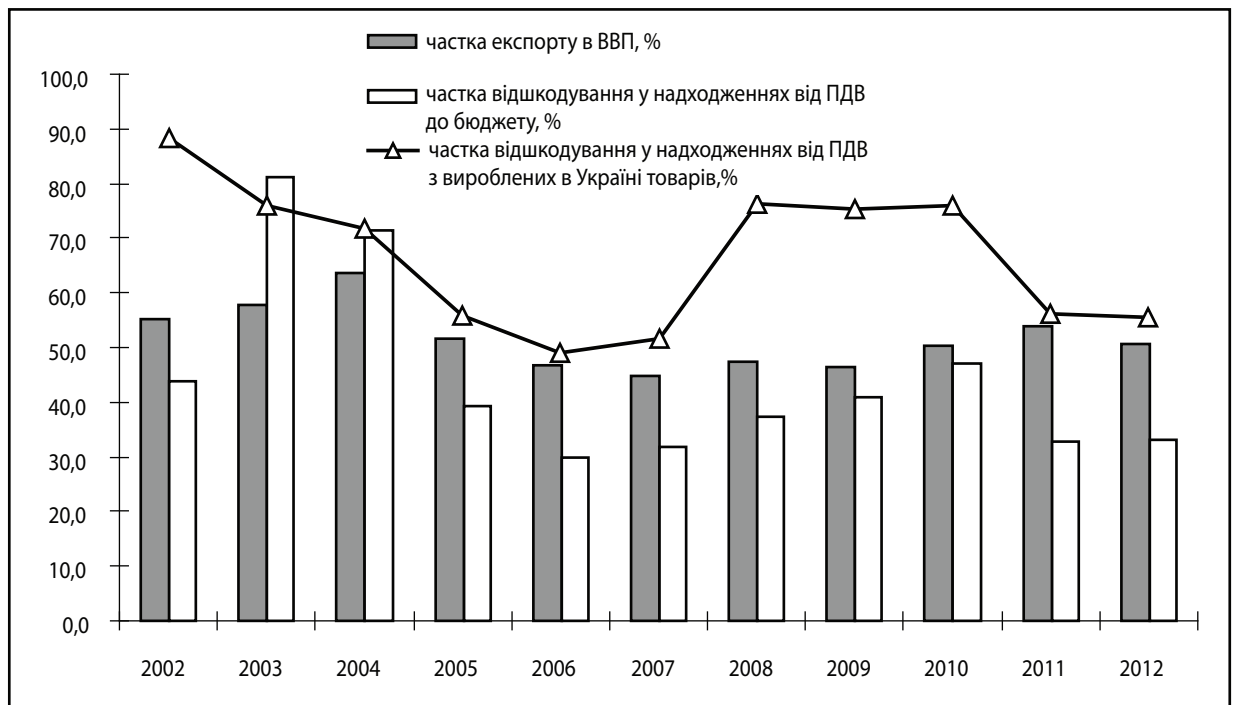


Рис. 1. Динаміка показників частки експорту товарів (робіт, послуг) у ВВП і питомої ваги бюджетного відшкодування податку на додану вартість в обсягах його надходжень до бюджету за період 2002 – 2012 рр.

якісного рівня адміністрування податку доцільним є визначення коефіцієнта ефективності ПДВ, який згідно з міжнародною практикою розраховується як відношення ефективної податкової ставки до номінальної. У свою чергу, ефективна податкова ставка є відношенням показника надходжень податку на додану вартість до обсягу кінцевого споживання. За період 2002 – 2012 рр. значення коефіцієнта ефективності податку на додану вартість коливається в межах від 31,2 відсотка в 2003 р. до 60,6 відсотків у 2008 р., середнє значення коефіцієнта за наведений період складає 49,5 відсотків (рис. 2).

значною кількістю податкових пільг та якісним рівнем адміністрування податку.

Дослідження структури надходжень ПДВ до Зведеного бюджету з вироблених в Україні товарів у різні види економічної діяльності свідчить, що за період 2002 – 2012 рр. найбільшу частку надходжень забезпечила промисловість – 39,7 відсотка, у тому числі переробна – 17,8 відсотка, виробництво та розподіл енергії, газу та води – 13,5 відсотка, добувна – 8,4 відсотка. Підприємства, що здійснюють діяльність у сфері оптової та роздрібної торгівлі, за наведений період забезпечи-

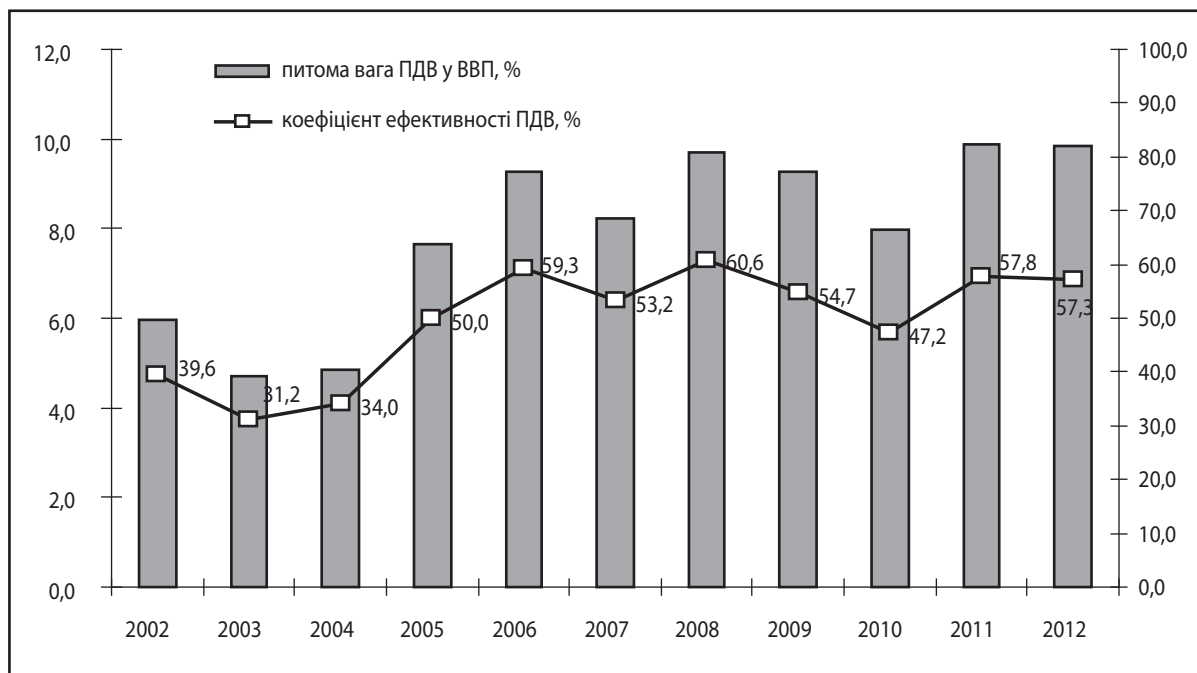


Рис. 2. Динаміка коефіцієнта ефективності податку на додану вартість за період 2002 – 2012 рр.

Варто зазначити, що в період 2002 – 2004 рр. спостерігались невисокі значення ефективної бази податку на додану вартість, що певною мірою пов'язано зі зростанням обсягів бюджетного відшкодування податку, значною кількістю податкових пільг, оптимізацією податкового навантаження суб'єктів господарювання. У 2005 р. відбулось суттєве підвищення ефективності податку – на 16,0 відсоткових пунктів, що було пов'язано, як зазначалось із скасуванням великої кількості податкових пільг. У період 2008 – 2010 рр. спостерігається зниження значень коефіцієнта ефективності ПДВ, яке корелює із вищенаведеними на рис. 1 диспропорціями у сфері бюджетного відшкодування податку, у 2011 р. з початком імплементації положень кодексу значення даного коефіцієнта збільшились на 10,2 відсоткових пункти та становило 57,8 відсотка. Доцільно зауважити, що значення показника ефективності податку на додану вартість в Україні є близькими до аналогічних значень коефіцієнта в країнах із розвинутою та трансформаційною економікою, де даний показник коливається в межах від 45 до 67 відсотків. Найвищі значення зазначеного коефіцієнта зафіксовано в Японії, Канаді, Південній Кореї та Новій Зеландії (понад 70 відсотків), у країнах із широкою базою оподаткування, не-

ли 14,9 відсотка від обсягу надходжень податку, у галузі транспорту та зв'язку – 15,3 відсотка, будівництва – 7,0 відсотків, сільського господарства – 1,3 відсотка відповідно. З початком фінансово-економічної кризи спостерігаються тенденції до зменшення частки надходжень у загальній структурі галузі промисловості, будівництва. Натомість поступово зростало значення частки надходжень від підприємств транспорту та зв'язку, оптової та роздрібної торгівлі.

Важливим є підвищення ефективності податку на додану вартість шляхом продовження практики вдосконалення системи пільгового оподаткування, підвищення дієвості та результативності прогнозування податку із використанням сучасного економіко-математичного інструментарію враховуючу динаміку експортних та імпорتنних операцій, обсягів споживання та індексу промислового виробництва. Щодо зниження базової ставки податку на додану вартість з 2014 р., на наш погляд, в умовах уповільнення темпів економічного зростання та необхідності здійснення компенсаторної податкової політики такий захід вбачається не доцільним. Адже базова ставка на рівні 20 відсотків є адекватною та співставною зі ставками податку на додану вартість у країнах із розвинутою економікою, зокрема країн – членів Європейсько-

го Союзу. Відповідне зниження ставки не забезпечить належного зростання споживання, стимулювання внутрішнього попиту та активізації ділової активності.

Акцизний податок є дієвим інструментом податкового регулювання, надходження даного податку є доволі стійкими та стабільними в умовах економічних перетворень. У самостійній Україні на початковому етапі становлення податкової системи основні положення щодо нарахування, регулювання та сплати акцизного податку (до 2011 р. акцизного збору) було визначено Законом України «Про акцизний збір» від 18 грудня 1991 р. Об'єктом оподаткування встановлювався оборот з продажу на внутрішньому ринку вироблених і ввезених на територію держави підакцизних товарів, перелік яких та ставки податку затверджувались Верховною Радою України. Згодом дію даного закону було зупинено згідно з Декретом Кабінету Міністрів України «Про акцизний збір» від 26.12.1992 р. № 18-92, який удосконалив взаємовідносини у сфері адміністрування акцизного збору та діяв до вступу в силу положень Податкового кодексу України з 1 січня 2011 р. На відміну від зазначених нормативно-правових актів, які надавали право та повноваження щодо встановлення переліку підакцизних товарів інституту законодавчої влади окремими актами, статтею 215 даного кодексу визначено, що до підакцизних товарів належать спирт етиловий, спиртові дистилляти алкогольні напої, пиво; тютюнові вироби, тютюн і промислові замітники тютюну; нафтопродукти та скраплений газ; автомобілі легкові, кузови до них, причепа та напівпричепа, мотоцикли.

Із урахуванням зарубіжного досвіду акцизного оподаткування можна виокремити три основні групи акцизних податків відповідно до функцій, які вони виконують. Перша група включає у себе акцизи на алкогольну продукцію та тютюнові вироби. Справляння акцизного податку із вищезазначеної групи товарів направлене на реалізацію фіскальної функції, а також на обмеження обсягу споживання шкідливих для здоров'я товарів та продуктів. До другої групи підакцизних товарів належать паливно-мастильні матеріали, справляння акцизу з яких обумовлено, у тому числі необхідністю встановлення плати за користування автошляхами власниками транспортних засобів і регулювання негативних наслідків для природного навколишнього серед-

овища. Третя група представлена люксовими товарами, у тому числі автомобілями, предметами розкоші. Метою справляння акцизного податку із даної групи товарів є виконання перерозподільної функції, поліпшення зовнішньоторговельного балансу. Аналіз структури надходжень акцизного податку до бюджету свідчить, що найбільша частка надходжень цього податку припадає на першу групу підакцизних товарів і становить у 2012 р. 67,4 відсотка (табл. 2).

З аналізу даних, представлених у табл. 2, можна дійти висновку, що найвищу питому вагу у загальній структурі надходжень від акцизного податку за період 2003 – 2012 рр. належить акцизам на спирт та алкогольну продукцію – 33,2 відсотка, відповідно частка акцизів на нафтопродукти за наведений період складає 31,5 відсотка, на тютюн та тютюнові вироби – 31,4 відсотка, на транспортні засоби – 3,9 відсотка. Водночас, у розрізі періодів 2003 – 2008 рр. і 2009 – 2012 рр. значення вищенаведених показників доволі відчутно різняться. Варто наголосити, що в умовах кризових трансформацій держава була змушена проводити компенсаторну податкову політику, що передбачала підвищення ставок окремих податків, у тому числі акцизного податку на тютюнові вироби, спирт і лікєро-горілчані вироби, пиво, нафтопродукти. Із суттєвим підвищенням ставок даного податку зросла частка акцизного податку в структурі бюджетних доходів та у валовому внутрішньому продукті – якщо у 2008 р., показник питомої ваги акцизного податку в валовому внутрішньому продукті становив 1,3 відсотка, то у 2009 р. – 2,4 відсотка, у 2010 – 2011 рр. – 2,6 відсотка, у 2012 р. – 2,7 відсотка відповідно, що свідчить про зростаючу роль податку у формуванні доходної частини бюджету. Усереднене значення частки акцизів на спирт та алкогольну продукцію в структурі надходжень акцизного податку до бюджету за період 2003 – 2008 рр. становить 37,8 відсотка, за період 2009 – 2012 рр. – 26,3 відсотка, на нафтопродукти – 34,5 та 26,9 відсотка, на тютюнові вироби – 23,0 та 44,1 відсотка, на транспортні засоби – 4,7 та 2,7 відсотка відповідно. Порівнюючи структуру надходжень акцизного податку в Україні та країнах із розвинутою економікою, слід відмітити таке: значну частину надходжень становлять акцизи на нафтопродукти – понад 50 – 60 відсотків у загальній структурі, частка акцизів на тютю-

Таблиця 2

Структура надходжень акцизного податку до зведеного бюджету за період 2003 – 2012 рр., %

Податок	Рік									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
На спирт та алкогольну продукцію	34,8	35,5	35,8	41,2	40,5	39,2	28,2	27,9	24,7	24,2
На тютюн та тютюнові вироби	17,0	22,8	23,3	23,5	23,1	28,2	41,9	46,2	45,3	43,2
На нафтопродукти	39,0	35,4	38,5	32,9	32,2	29,1	27,9	23,4	27,1	29,3
На транспортні засоби	9,2	6,3	2,4	2,4	4,2	3,5	2,0	2,5	2,9	3,3
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: складено автором на підставі даних Державної казначейської служби України та Міністерства фінансів України а відповідні роки.

нові вироби та алкогольні напої сумарно коливається в межах 35 – 43 відсотків, що обумовлено особливостями бюджетно-податкової політики країни.

Відзначаючи позитивні напрями у сфері акцизного оподаткування шкідливих для здоров'я людини товарів, у тому числі суттєве збільшення ставок податку, зростання специфічної ставки податку в мінімальному акцизному податковому зобов'язанні, що привело не лише до зростання доходів бюджету, але й до зменшення споживання даних товарів у період 2009 – 2012 рр., у подальшому слід продовжувати удосконалення податкової політики в даній сфері. Однією з вагомих особливостей справляння акцизних податків для першої групи підакцизних товарів є те, що попит на дані товари є слабо еластичним до ціни, тому скорочення податкової бази у разі значного підняття ставок податку буде компенсуватися надходженнями від даного підвищення ставок акцизного податку.

Важливими напрямами вдосконалення законодавства, що регулює правовідносини у сфері справляння акцизного податку, є поступове підвищення частки податку в ціні реалізованих підакцизних товарів 1 групи, у тому числі шляхом збільшення специфічної ставки податку та одночасного зниження частки адвалерної ставки податку на сигарети з фільтром, цигарки та сигарети без фільтру, що сприятиме, окрім зростання бюджетних надходжень, посиленню дієвості механізму обмеження обсягів споживання даної продукції; удосконалення механізму пільгового оподаткування нафтопродуктів; поступове розширення групи підакцизних товарів з урахуванням позитивного досвіду країн із розвинутою економікою; посилення дієвості контролю за виробництвом контрафактної продукції та контрабандного ввезення підакцизних товарів.

Ввізне мито є третім за обсягами надходжень непрямым податком. Аналіз динаміки значень питомої ваги ввізного мита в валовому внутрішньому продукті за період 2002 – 2012 рр. свідчить, що найбільше значення даного показника зафіксовано у передкризовий період на рівні 1,3 – 1,4 відсотка, натомість найменше значення становило 0,7 відсотка в 2009 рр., що було обумовлено суттєвим падінням обсягів імпорту товарів, робіт і послуг в умовах фінансово-економічної кризи. Середнє значення частки ввізного мита в валовому внутрішньому продукті за період 2002 – 2012 рр. складає 1,1 відсотка.

ВИСНОВКИ

Податкове регулювання є важливою складовою фінансової політики країни, що має бути спрямованою на забезпечення достатніх обсягів доходної частини бюджету для виконання державою покладених на неї функцій і завдань і водночас сприяти активізації рівня ділової активності, економічному зростанню. Аналіз ретроспективного досвіду становлення та розвитку податкової системи свідчить, що надходження від непрямих податків переважають у структурі оподаткування як у період імперіалістичної Росії, Радянського Союзу, так і самостійної України. За період 2002 – 2012 рр. середнє значення сумарної частки податку на додану вартість, акцизного податку, мита складає в доходній частині Зве-

деного бюджету 36,9 відсотка, в 2012 році – 42,7 відсотка. Механізм непрямого оподаткування постійно вдосконалюється та адаптується до особливостей моделі соціально-економічного розвитку країни. Важливим є покращення якісного механізму адміністрування податків, підвищення якісного рівня прогнозування податкових надходжень до бюджету на середньострокову перспективу, оптимізація кількості та структури пільгового оподаткування, посилення дієвості податкового контролю, враховуючи позитивний досвід країн із розвинутою та трансформаційною економікою. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Дрига А.** Активізація акцизного оподаткування в регулюванні соціальних процесів / А. Дрига // *Фінанси України*. – 2001. – № 5. – С. 95 – 105.
2. **Іванов Ю. Б.** Системы налогообложения Украины и России: структура, проблемы, тенденции развития: монография / Ю. Б. Иванов, И. А. Майбууров. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2009. – 520 с.
3. **Крисоватий А. І.** Теоретико-організаційні домінянти та практика реалізації податкової політики / А. І. Крисоватий. – Тернопіль : Карт-Бланш, 2005. – 371 с.
4. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи : монографія / П. В. Мельник, Л. Л. Тарангул, З. С. Варналії та ін.; за ред. З. С. Варналії. – К. : Знання України, 2008. – 675 с.
5. Податковий Кодекс України: кодифіковано станом на 19 січня 2013 року // *Вісник податкової служби України* : Офіційне видання державної податкової адміністрації України. – 2013. – № 2/3. – С. 11 – 416.
6. **Полозенко Д. В.** Бюджетний дефіцит України в державному бюджеті Росії в середині XIX – на початку XX століття / Д. В. Полозенко, Г. О. П'ятаченко, М. Д. Пасічний // *Фінанси України*. – 2010. – № 11. – С. 111 – 120.
7. **П'ятаченко Г. О.** Становлення та розвиток фінансів України. 1917 – 2003 / Г. О. П'ятаченко, Л. В. Кухарець. – К. : НДФ, 2005. – 784 с.
8. **Соколовська А. М.** Податкова система держави: теорія і практика становлення / А. М. Соколовська. – К. : Знання-Прес, 2004. – 454 с.
9. **Соколовська А. М.** Дискусійні питання реформування ПДВ / А. М. Соколовська, В. О. Твардієвич // *Фінансова Україна*. – 2011. – № 8. – С. 35 – 50.
10. *Фінанси України: інституційні перетворення та напрями розвитку: монографія / за ред. І. Я. Чугунова.* – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 848 с.
11. **Чугунов І. Я.** Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку: монографія / І. Я. Чугунов. – К. : НІОС, 2003. – 488 с.

REFERENCES

- Chuhunov, I. Ya. *Biudzhetniy mekhanizm rehuliuвання ekonomichnoho rozvytku* [Budget adjustment mechanism of economic development]. Kyiv: NIOS, 2003.
- Dryha, A. "Aktyvizatsiia aktsyznoho opodatkuвання v rehuliuванні sotsialnykh protsesiv" [Increased excise tax in the regulation of social processes]. *Finansy Ukrainy*, no. 5 (2001): 95-105.
- Finansy Ukrainy: instytutsiini peretvorenня ta napriamy rozvytku* [Finance Ukraine: institutional transformation and development lines]. Kyiv: DNNU AFU, 2009.

Ivanov, Yu. B., and Mayburov, I. A. *Sistemy nalogooblozheniia Ukrainy i Rossii: struktura, problemy, tendentsii razvitiia* [The tax system of Ukraine and Russia: structure, problems and trends]. Kharkiv: INZHEK, 2009.

[Legal Act of Ukraine] (2013).

Melnyk, P. V., Taranhul, L. L., and Varnalii, Z. S. *Podatkova polityka Ukrainy: stan, problemy ta perspektyvy* [Tax Policy in Ukraine: state, problems and prospects]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2008.

P'iatachenko, H. O., and Kukharets, L. V. *Stanovlennia ta rozvytok finansiv Ukrainy. 1917 – 2003* [Establishment and Development of Finance of Ukraine. 1917 - 2003]. Kyiv: NDFI, 2005.

Polozenko, D. V., P'iatachenko, H. O., and Pasichnyi, M. D. "Biudzhetni defitsyt Ukrainy v derzhavnomu biudzheti Rosii v

seredyni XIX – na pochatku XX stolittia" [Ukraine budget deficit in the state budget in the mid XIX – early XX century]. *Finansy Ukrainy*, no. 11 (2010): 111-120.

Sokolovska, A. M., and Tvardiievych, V. O. "Dyskusiini pytannia reformuvannia PDV" [Discussions about reforming the tax]. *Finansova Ukraina*, no. 8 (2011): 35-50.

Sokolovska, A. M. *Podatkova sistema derzhavy: teoriia i praktyka stanovlennia* [The tax system of the State: Theory and Practice making]. Kyiv: Znannia-Pres, 2004.

Teoretyko-orhanizatsiini dominanty ta praktyka realizatsii podatkovoi polityky [Theoretical and organizational dominance and practice of tax policy]. Ternopil: Kart-Blansh, 2005.

УДК 337.717.009.12

ЯКІСТЬ ПОСЛУГ І БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БАНКІВ

БАЗАДЗЕ К. М.

УДК 337.717.009.12

Базадзе К. М. Якість послуг і банківського обслуговування в системі управління конкурентоспроможністю банків

Статтю присвячено дослідженню проблем розвитку банківських послуг і вдосконалення банківського обслуговування на основі застосування інформаційних технологій, що мають стати стратегічно важливим чинником конкурентоспроможності сучасних комерційних банків. На основі оцінки якості банківського обслуговування роздрібних клієнтів, відповідно до моделі SERVQUAL, виявлено стратегічний розрив між очікуваннями цільової аудиторії та фактичним рівнем наданого банківського сервісу, який головним чином стосується таких компонентів, як «розуміння», «упевненість» і «чутливість». Доведено, що сталість ринкових позицій банку в конкуренції у довгостроковій перспективі ґрунтується на трьох основних чинниках: активній маркетинговій підтримці конкурентоспроможності та постійному оновленні та розширенні набору банківських послуг; системному підвищенні кадрового потенціалу на глобальному рівні та застосуванні інтерактивних форм банківського обслуговування клієнтів, що базуються на сучасних інформаційних та Інтернет-технологіях.

Ключові слова: банківські послуги, банківське обслуговування, інноваційні технології, інтерактивне обслуговування клієнтів, конкурентоспроможність банку.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Базадзе Каміла Мамуковна – в. о. доцента кафедри банківської справи, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)
E-mail: kamila.bazadze@gmail.com

УДК 337.717.009.12

Базадзе К. М. Качество услуг и банковского обслуживания в системе управления конкурентоспособностью банков

Статья посвящена исследованию проблем развития банковских услуг и усовершенствования банковского обслуживания на основе применения информационных технологий, которые должны стать стратегически важным фактором конкурентоспособности современных коммерческих банков. На основе оценки качества банковского обслуживания розничных клиентов, в соответствии с моделью SERVQUAL, выявлен стратегический разрыв между ожиданиями целевой аудитории и фактическим уровнем предоставленного банковского сервиса, который главным образом касается таких компонентов, как «понимание», «уверенность» и «чуткость». Доказано, что постоянство рыночных позиций банка в конкуренции в долгосрочной перспективе базируется на трех факторах: активной маркетинговой поддержке конкурентоспособности и постоянном обновлении и расширении набора банковских услуг; системном повышении кадрового потенциала на глобальном уровне и применении интерактивных форм банковского обслуживания клиентов, которые базируются на современных информационных и Интернет-технологиях.

Ключевые слова: банковские услуги, банковское обслуживание, инновационные технологии, интерактивное обслуживание клиентов, конкурентоспособность банка.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Базадзе Каміла Мамуковна – в. о. доцента кафедри банківського дела, Харківський інститут банківського дела Університета банківського дела Національного банку України (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)
E-mail: kamila.bazadze@gmail.com

UDC 337.717.009.12

Bazadze K. M. Quality of Services and Bank Servicing in the System of Managing Competitiveness of Banks

The article is devoted to study of problems of development of bank services and perfection of bank servicing on the basis of application of information technologies, which should become a strategically important factor of competitiveness of modern commercial banks. Assessment of quality of bank servicing of retail clients, in accordance with the SERVQUAL model, helped to reveal a strategic discrepancy between expectations of the target audience and factual level of the provided banking services, which refers mostly to such components as understanding, assurance and tactfulness. The article proves that constancy of market positions of a bank in competition in the long-term prospect is based on three factors: active marketing support of competitiveness and permanent renovation and expansion of a set of banking services; system increase of personnel potential at a global level and application of interactive forms of bank servicing of clients, which are based on modern information and Internet technologies.

Key words: bank services, bank servicing, innovation technologies, interactive client servicing, bank competitiveness.

Pic.: 4. **Table:** 1. **Bibl.:** 8.

Bazadze Kamila M. – Department of Banking, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)
E-mail: kamila.bazadze@gmail.com

Ivanov, Yu. B., and Mayburov, I. A. *Sistemy nalogooblozheniia Ukrainy i Rossii: struktura, problemy, tendentsii razvitiia* [The tax system of Ukraine and Russia: structure, problems and trends]. Kharkiv: INZHEK, 2009.

[Legal Act of Ukraine] (2013).

Melnyk, P. V., Taranhul, L. L., and Varnalii, Z. S. *Podatkova polityka Ukrainy: stan, problemy ta perspektyvy* [Tax Policy in Ukraine: state, problems and prospects]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2008.

P'iatachenko, H. O., and Kukharets, L. V. *Stanovlennia ta rozvytok finansiv Ukrainy. 1917 – 2003* [Establishment and Development of Finance of Ukraine. 1917 - 2003]. Kyiv: NDFI, 2005.

Polozenko, D. V., P'iatachenko, H. O., and Pasichnyi, M. D. "Biudzhetni defitsyt Ukrainy v derzhavnomu biudzheti Rosii v

seredyni XIX – na pochatku XX stolittia" [Ukraine budget deficit in the state budget in the mid XIX – early XX century]. *Finansy Ukrainy*, no. 11 (2010): 111-120.

Sokolovska, A. M., and Tvardiievych, V. O. "Dyskusiini pytannia reformuvannia PDV" [Discussions about reforming the tax]. *Finanova Ukraina*, no. 8 (2011): 35-50.

Sokolovska, A. M. *Podatkova sistema derzhavy: teoriia i praktyka stanovlennia* [The tax system of the State: Theory and Practice making]. Kyiv: Znannia-Pres, 2004.

Teoretyko-orhanizatsiini dominanty ta praktyka realizatsii podatkovoi polityky [Theoretical and organizational dominance and practice of tax policy]. Ternopil: Kart-Blansh, 2005.

УДК 337.717.009.12

ЯКІСТЬ ПОСЛУГ І БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БАНКІВ

БАЗАДЗЕ К. М.

УДК 337.717.009.12

Базадзе К. М. Якість послуг і банківського обслуговування в системі управління конкурентоспроможністю банків

Статтю присвячено дослідженню проблем розвитку банківських послуг і вдосконалення банківського обслуговування на основі застосування інформаційних технологій, що мають стати стратегічно важливим чинником конкурентоспроможності сучасних комерційних банків. На основі оцінки якості банківського обслуговування роздрібних клієнтів, відповідно до моделі SERVQUAL, виявлено стратегічний розрив між очікуваннями цільової аудиторії та фактичним рівнем наданого банківського сервісу, який головним чином стосується таких компонентів, як «розуміння», «упевненість» і «чутливість». Доведено, що сталість ринкових позицій банку в конкуренції у довгостроковій перспективі ґрунтується на трьох основних чинниках: активній маркетинговій підтримці конкурентоспроможності та постійному оновленні та розширенні набору банківських послуг; системному підвищенні кадрового потенціалу на глобальному рівні та застосуванні інтерактивних форм банківського обслуговування клієнтів, що базуються на сучасних інформаційних та Інтернет-технологіях.

Ключові слова: банківські послуги, банківське обслуговування, інноваційні технології, інтерактивне обслуговування клієнтів, конкурентоспроможність банку.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Базадзе Каміла Мамуковна – в. о. доцента кафедри банківської справи, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)
E-mail: kamila.bazadze@gmail.com

УДК 337.717.009.12

Базадзе К. М. Качество услуг и банковского обслуживания в системе управления конкурентоспособностью банков

Статья посвящена исследованию проблем развития банковских услуг и усовершенствования банковского обслуживания на основе применения информационных технологий, которые должны стать стратегически важным фактором конкурентоспособности современных коммерческих банков. На основе оценки качества банковского обслуживания розничных клиентов, в соответствии с моделью SERVQUAL, выявлен стратегический разрыв между ожиданиями целевой аудитории и фактическим уровнем предоставленного банковского сервиса, который главным образом касается таких компонентов, как «понимание», «уверенность» и «чуткость». Доказано, что постоянство рыночных позиций банка в конкуренции в долгосрочной перспективе базируется на трех факторах: активной маркетинговой поддержке конкурентоспособности и постоянном обновлении и расширении набора банковских услуг; системном повышении кадрового потенциала на глобальном уровне и применении интерактивных форм банковского обслуживания клиентов, которые базируются на современных информационных и Интернет-технологиях.

Ключевые слова: банковские услуги, банковское обслуживание, инновационные технологии, интерактивное обслуживание клиентов, конкурентоспособность банка.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Базадзе Каміла Мамуковна – в. о. доцента кафедри банківського дела, Харківський інститут банківського дела Університета банківського дела Національного банку України (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)
E-mail: kamila.bazadze@gmail.com

UDC 337.717.009.12

Bazadze K. M. Quality of Services and Bank Servicing in the System of Managing Competitiveness of Banks

The article is devoted to study of problems of development of bank services and perfection of bank servicing on the basis of application of information technologies, which should become a strategically important factor of competitiveness of modern commercial banks. Assessment of quality of bank servicing of retail clients, in accordance with the SERVQUAL model, helped to reveal a strategic discrepancy between expectations of the target audience and factual level of the provided banking services, which refers mostly to such components as understanding, assurance and tactfulness. The article proves that constancy of market positions of a bank in competition in the long-term prospect is based on three factors: active marketing support of competitiveness and permanent renovation and expansion of a set of banking services; system increase of personnel potential at a global level and application of interactive forms of bank servicing of clients, which are based on modern information and Internet technologies.

Key words: bank services, bank servicing, innovation technologies, interactive client servicing, bank competitiveness.

Pic.: 4. **Table:** 1. **Bibl.:** 8.

Bazadze Kamila M. – Department of Banking, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)
E-mail: kamila.bazadze@gmail.com

Сучасні закономірності та вектори розвитку ринку банківських послуг в Україні, передусім посилення конкуренції, негативний вплив фінансової кризи, зміна характеру та тенденцій попиту на ринку банківських послуг, впровадження нових інформаційних технологій та одночасне посилення конкуренції й кооперації з небанківськими фінансовими установами, обумовлюють необхідність пошуку нових стратегій і форматів розвитку вітчизняних банківських структур у конкурентному середовищі.

Підкреслимо, що сучасні тенденції розвитку ринку банківських послуг в Україні характеризують поступовий перехід від екстенсивних до інтенсивних шляхів розвитку – від масових до більш індивідуалізованих послуг, від традиційних до нових та інноваційних продуктів. Відбувається поступовий перехід від масованого розвитку і розширення ринків збуту банківських послуг до більш якісного обслуговування цільових груп клієнтів та формування їх лояльності. Банки усе більше розширюють сфери своєї діяльності, виходячи далеко за межі ринку традиційних банківських послуг, опановують нові сегменти ринку та впроваджують нові види банківських послуг. Це, зокрема, пов'язане із посиленням конкурентної боротьби на банківському ринку (наприклад, з боку банків із іноземним капіталом), а також загостренням міжбанківської конкуренції. Можемо дійти висновку, що за останні 7-8 років розвиток ринку банківських послуг в Україні значною мірою пов'язаний із входженням у бізнес іноземних банківських установ, які поряд із припливом капіталу, забезпечували трансферт до України передових технологій банківської діяльності, а саме – сучасних банківських продуктів і послуг та сучасних підходів до обслуговування цільових груп клієнтів, що базуються на застосуванні передових інформаційних технологій.

Зважаючи на свою виняткову актуальність, проблеми управління якістю банківських послуг і банківського обслуговування знаходять численне відображення у працях вітчизняних і зарубіжних дослідників. Зокрема, їм присвячено роботи таких авторів, як О. Босак, Р. Татаркулова, А. Тютюник та ін. У своїх дослідженнях автори вивчають природу та особливості якості на ринку банківських послуг, розглядають ключові концепції та підходи оцінки якості банківського обслуговування, що базуються на фундаментальних теоретичних моделях, які розкривають особливості оцінки якості у сфері послуг.

Проте, на наш погляд, недостатньо дослідженими залишаються питання трансформації загальних підходів до управління якістю банківського обслуговування та взаємовідносин банків із клієнтами в умовах усе більшого поширення інноваційних банківських технологій.

Відповідно до виявлених прогалин у наукових дослідженнях основною метою даної статті є оцінка системи управління якістю банківських послуг і банківського обслуговування як чинника конкурентоспроможності банку.

Як засвідчують дослідження стану конкурентного середовища на ринку банківських послуг в Україні, його важлива характеристика на сучасному етапі – слабкість українських банків за такими параметрами, як асортимент банківських продуктів та якість банківського об-

слуговування клієнтів, які за даним показником суттєво поступаються своїм закордонним конкурентам. Зокрема, на рис. 1 представлено результати порівняльного дослідження банків України, Росії, Східної та Західної Європи щодо середньої кількості банківських продуктів і послуг, пропонованих клієнтам.

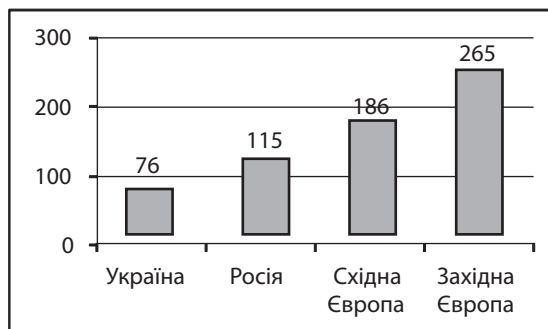


Рис. 1. Середня кількість продуктів і послуг, що банки пропонують своїм клієнтам

Як свідчать проведенні дослідження, за рівнем розвитку банківського продукту українські банки значно поступаються російським, східноєвропейським і західноєвропейським банкам. У свою чергу, слід сказати, що іноземні банки володіють значно більшим арсеналом банківських продуктів, за рахунок чого можуть досягти суттєвих конкурентних переваг у порівнянні зі своїми українськими конкурентами.

Отже, у процесі глобалізації та зростання обсягів національної економіки все більш жорсткою стає конкуренція, причому мова йде не лише про цінову конкуренцію, а насамперед про конкуренцію якості банківських послуг. Сучасні провідні банки організовують роботу як установи сервісного типу, для яких критерій якості продажу банківських продуктів і надання послуг клієнтам стає пріоритетним. Саме тому значущою складовою успіху діяльності банківських установ є ефективне управління якістю банківських продуктів і послуг. У табл. 1 приведені результати досліджень очікуваного та фактичного рівня якості банківських послуг на регіональному ринку Харківської області на прикладі групи провідних банків регіону.

Оцінки засвідчують, що за сукупністю усіх чинників якості банківського обслуговування в Харківському регіоні очікування споживачів щодо рівня банківського сервісу на 10,9% вищі, ніж його фактичне сприйняття (рис. 2).

Зазначимо, що найбільші проблеми в якості банківського обслуговування спостерігаються за такими складовими, як «Розуміння» (очікування на 16,7% перевищують фактичне сприйняття), «Упевненість» (на 14,8%) та «Чуйність» (на 14,1%). Загалом же в якості банківських послуг у Харківському регіоні сильною складовою є лише їх матеріальність – за цим показником очікування клієнтів є цілком виправданими, більш того – у багатьох випадках фактична «матеріальність» послуг перевищує очікування споживачів.

Оцінки засвідчують, що одними з найбільш слабких місць у якості обслуговування клієнтів банками Харківського регіону є найнижчі оцінки таких складових банківських послуг, як «Упевненість» і «Розуміння».

**Оцінки якості банківських послуг на регіональному ринку Харківської області на основі моделі SERVQUAL
(для роздрібних клієнтів)**

№ з/п	Критерії якості	Рейтинг сприйняття (P _i)	Рейтинг очікування (E _i)	Коефіцієнт якості (Q _i)
M1	У банках повинні бути сучасні техніка та устаткування	7	6,5	7,7%
M2	Інтер'єри приміщень у банках повинні бути у відмінному стані	6,5	6	8,3%
M3	Персонал банку повинний бути приємної зовнішності та охайний	7,5	7	7,1%
M4	Зовнішній вигляд інформаційних матеріалів (буклетів, проспектів) у банку повинний бути привабливий	5,5	5,5	0,0%
Q матеріальність (M1 – M4)		6,63	6,25	6,0%
H1	У банку повинні виконуватися обіцянки надати послугу до призначеного часу	6,5	7,5	-13,3%
H2	Якщо в клієнтів виникають ускладнення, то банк повинний швидко намагатися їх вирішити	7	9	-22,2%
H3	У банку повинна бути надійна репутація	7	8,5	-17,6%
H4	Послуги банку повинні надаватися клієнтам акуратно та у розумний термін	8	9,5	-15,8%
H5	Банк повинний уникати помилок і неточностей у своїх операціях	7,5	7	7,1%
Q надійність (H1 – H5)		7,20	8,30	-13,3%
O1	Персонал банку повинний бути дисциплінованим	7	7,5	-6,7%
O2	Персонал банку повинний надавати послуги швидко та оперативно	6,5	8	-18,8%
O3	Персонал банку повинний завжди допомагати клієнтам у вирішенні їх проблем	7	8,5	-17,6%
O4	Персонал банку повинний швидко реагувати на прохання клієнтів	7	8	-12,5%
Q чуйність (O1 – O4)		6,88	8,00	-14,1%
Y1	Між клієнтами і персоналом банку повинна існувати атмосфера довіри та взаєморозуміння	5,5	6,5	-15,4%
Y2	У відносинах із банком клієнти повинні почувати себе безпечно	6	7	-14,3%
Y3	Персонал банку повинний бути ввічливим у відносинах із клієнтами	5,5	6	-8,3%
Y4	Керівництво банку повинне надавати всіляку підтримку персоналу для ефективного обслуговування клієнтів	6	7,5	-20,0%
Q упевненість (Y1 – Y4)		5,75	6,75	-14,8%
C1	До клієнтів у банку повинний виявлятися індивідуальний підхід	5,5	6,5	-15,4%
C2	Персонал банку повинний виявляти особисту участь у вирішенні проблем клієнтів	5	6	-16,7%
C3	Персонал банку повинний знати потреби своїх клієнтів	4,5	5,5	-18,2%
C4	Персонал банку повинний орієнтуватися на проблеми банку	4	5	-20,0%
C5	Години роботи банку повинні бути зручні для всіх клієнтів	6	7	-14,3%
Q розуміння (C1 – C4)		5,0	6,0	-16,7%
Глобальний коефіцієнт якості банківських послуг		6,29	7,06	-10,9

Джерело: складено автором за результатами обстеження групи провідних банків Харківського регіону.

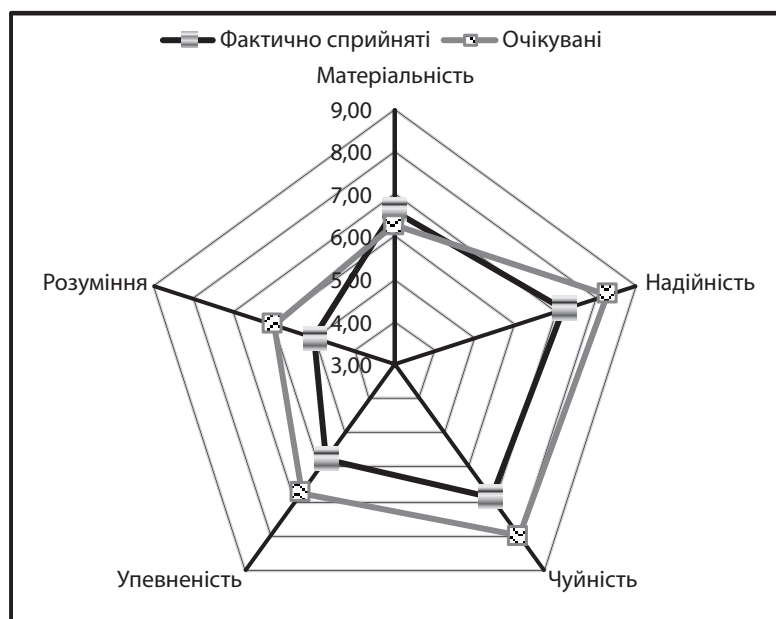


Рис. 2. Профіль очікуваної та сприйнятої якості банківського обслуговування клієнтів у Харківському регіоні

Тобто, клієнти не впевнені у якості банківського сервісу, який їм можуть запропонувати банки, а також вважають, що банки вкрай погано розуміють проблеми своїх індивідуальних клієнтів.

Отже, у сучасних умовах вектори розвитку українських банків мають зміщуватись у бік більш якісного обслуговування існуючих груп клієнтів, інтенсифікації співробітництва за рахунок розширення нових супутніх послуг, покращення якості обслуговування за рахунок активного впровадження дистанційного обслуговування клієнтів. На сучасному етапі розвитку фінансового ринку під перманентним впливом науково-технічного прогресу швидко скорочується життєвий цикл банківської послуги, різко загострюється конкуренція, підвищуються вимоги споживача до банківських продуктів і способів їх одержання.

Щоб вижити в таких умовах, банк змушений постійно поліпшувати свої продукти, шукати нові сфери діяльності, удосконалювати свої виробничі та управлінські процеси. Дослідження внутрішньокорпоративних чинників управління конкурентоспроможністю українських банків дозволило виділити відповідну схематичну модель (рис. 3), згідно з якою вихідним елементом процесу управління конкурентоспроможністю банку є формування його загальної стратегії. Це, у свою чергу, передбачає визначення глобальної мети (місії) розвитку банку на ринку банківських послуг і виділення основних факторів, що сприятимуть її досягненню.

Згідно з рис. 4 стратегічну ціль банку слід розглядати як забезпечення стійкого зростання на банківському ринку за рахунок досягнення конкурентних переваг та максимального задоволення потреб цільових груп клієнтів.

Також банки мають формувати цілі нижчого рівня, що орієнтовані на досягнення їх головної стратегічної мети:

- ✦ *по-перше* – це постійне підвищення кадрового потенціалу як основи конкурентоспроможності банку на глобальному рівні, орієнтоване на: формування клієнтоорієнтованого підходу у працівників (мета якого – підвищити лояльність клієнтів до банківської установи), визнання пріоритету навчання персоналу як основи вдосконалення діяльності банку (що дасть змогу впроваджувати в практику нові банківські послуги та технології обслуговування клієнтів, орієнтовані на зростання задоволеності клієнтів запропонованим сервісом), а також мотива-

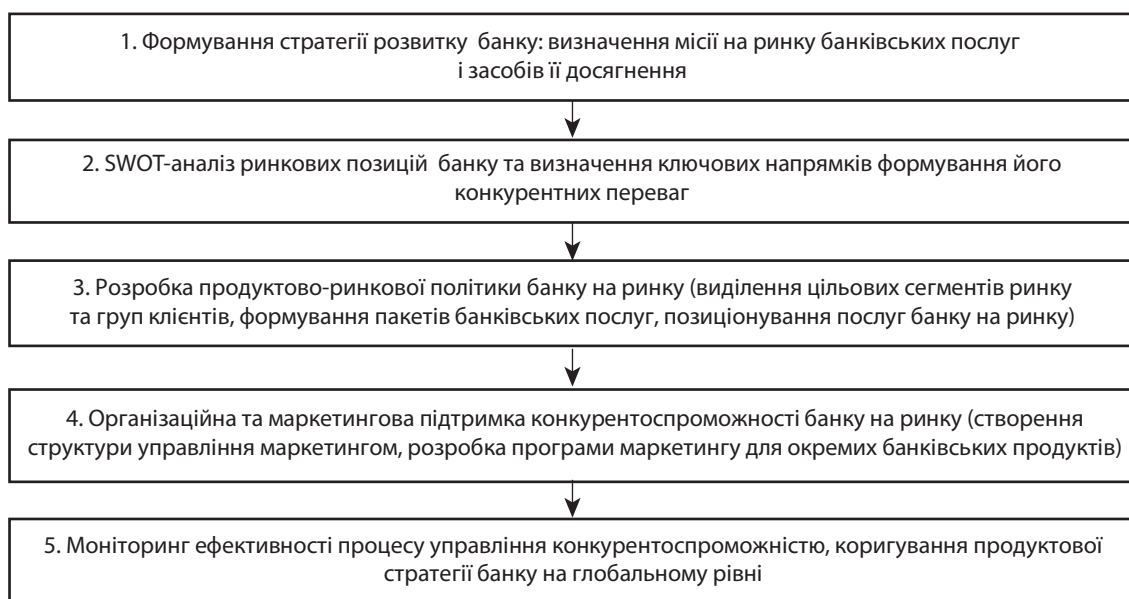


Рис. 3. Модель управління конкурентоспроможністю банку на ринку банківських послуг (складено автором)

цію усіх менеджерів банку до активних продаж послуг клієнтам;

- ✦ *по-друге* – це впровадження активної маркетингової підтримки конкурентоспроможності за рахунок реалізації послуг, спрямованої та постійне оновлення та розширення набору банківських послуг (інноваційна компонента продуктової політики банку), освоєння нових регіональних сегментів банківського ринку та активне формування і підтримку конкурентоспроможного бренду банківської установи.

ми клієнтами. Основними тенденціями, що виникають у банківській сфері України під впливом технологічних інновацій, є вдосконалення пропонованого клієнтам сервісу, формування нових сфер застосування банківського капіталу, розширення доступу до найбільш перспективних клієнтів та удосконалювання методів систематичного аналізу даних. Можемо виділити такі основні напрямки підвищення конкурентоспроможності банківської сфери під впливом технологічних інновацій:

1. Можливість економії на витратах внаслідок прискорення та стандартизації пропонованого клієнтам сервісу.

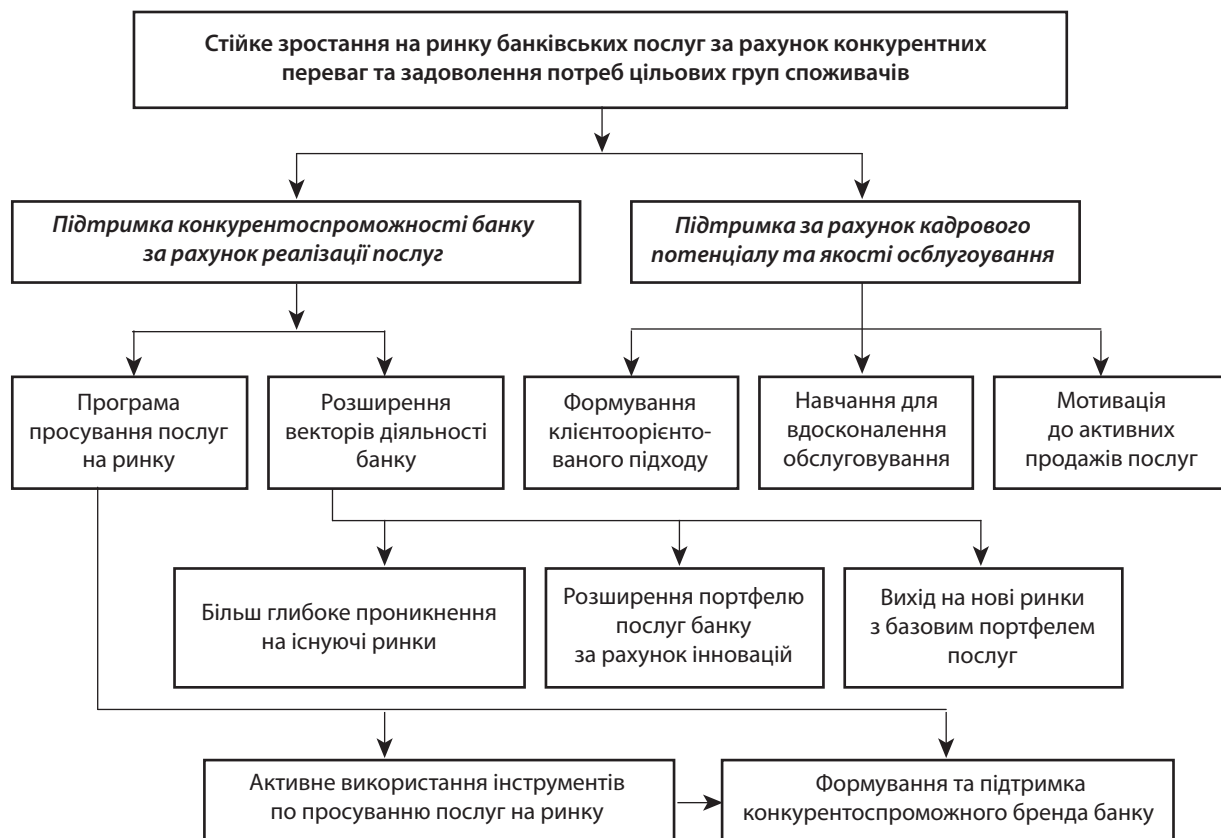


Рис. 4. Стратегічні цілі конкурентоспроможності банку та їх досягнення за рахунок створення та реалізації банківських послуг (складено автором)

Світова фінансова криза вплинула на процес впровадження технологічних інновацій у вітчизняних банках. Зокрема, в останні роки банки зіштовхнулися з необхідністю скорочення витрат, причому як короткострокового (для підтримки достатнього рівня ліквідності), так і довгострокового характеру. Таким чином, у новостворених умовах клієнтська база стає основним ресурсом банку. Відповідно, задача по збереженню та розширенню клієнтської бази є пріоритетною. В умовах скорочення загальної кількості персоналу перед банками постає задача по збільшенню ефективності, зокрема шляхом автоматизації бізнес-процесів. Основними напрямками підвищення ефективності при цьому є розширення використання економічних каналів взаємодії з клієнтами (SMS-банкінг, call-центри, дистанційне банківське обслуговування та офіси самообслуговування).

Технологічні інновації дають можливість банкам значно модернізувати характер і шляхи взаємодії зі свої-

2. Зміна ролі та суті філіальної системи, у тому числі зниження абсолютного числа філій банків; диференціація між філіями; зміна штату філій; спільні банківські філії, які пропонують послуги багатьох конкуруючих банків; поява нових офісів самообслуговування і модернізація існуючих банкоматів.

3. Використання різних каналів надання інформації: Інтернет, електронна пошта, телефон, а також персоналізації послуг на основі аналізу історії взаємин із клієнтом, що враховують потреби цільових груп клієнтів.

4. Перехід банків на інтегровані системи обслуговування, що дозволяють одержати всі послуги в режимі «одного вікна».

5. Поява нових можливостей на основі технологічних інновацій у сфері збереження та обробки даних і зниження на цій основі операційних ризиків.

6. Збільшення значимості CRM-систем, що дозволять визначити найбільш вигідних і стратегічно важли-

вих клієнтів, поряд зі збільшенням лояльності інших клієнтів через персоніфікацію роботи з ними та загальне підвищення якості обслуговування.

Новою технологією в управлінні відносинами із клієнтами стає побудова моделей на основі статистичної оцінки відносин із клієнтами як банківським активом, встановлення зв'язку з цим активом шляхом мотивації роботи банківського персоналу та моделювання майбутніх доходів банку. Щоб мобілізувати існуючі для банку резерви у сфері покращення взаємодії із клієнтами, необхідним є впровадження в банках сучасних CRM-систем. Культура взаємодії з клієнтами в українських банках тільки починає формуватися і, незважаючи на низьку поширеність CRM-систем у вітчизняній банківській сфері, інтерес до них уже досить високий і буде підсилюватися надалі.

Варто зауважити, що у цьому плані вітчизняна фінансова сфера займає стосовно таких технологічних інновацій, як call-центри і CRM-системи, консервативну позицію. Аутсорсинг послуг операторських центрів у банках носить поки що обмежений характер, проте в найближчі роки експерти прогнозують істотні зміни сформованої ситуації. Нині ж проєктів по впровадженню власних центрів обробки викликів, об'єднаних із CRM-системою, у банках недостатньо, а ті, що існують, не завжди успішні та ефективні. Проте, великі банки, зацікавлені в підвищенні своєї конкурентоспроможності, уже проводять реінжиніринг своїх внутрішньобанківських процесів.

Успішно розроблена і впроваджена CRM-система дозволяє банку: збирати інформацію про кожного клієнта; визначити цільових клієнтів; розробляти персональний пакет продуктів і послуг для кожного клієнта; збільшити ефективність роботи співробітників; забезпечити більш оперативні дії по відповідях на запити клієнтів; вчасно реагувати на зміни кон'юнктури ринку. Необхідно відзначити, що система CRM впроваджується в першу чергу з метою підвищення конкурентоспроможності банку на ринку, оскільки містить повну інформацію про взаємини з клієнтами банку і сприяє підвищенню лояльності клієнтів. Економічний ефект від реінжинірингу банківської діяльності за допомогою впровадження CRM-системи можна оцінити як:

- ✦ збільшення кількості клієнтів, що обслуговуються одним менеджером;
- ✦ зниження втрат клієнтів через несвоєчасну передачу інформації та неможливості додзвонитися до банку;
- ✦ можливість відсікання «непотрібних» клієнтів банку з метою зниження втрат від надання послуг клієнтам, які некоректно виконували умови попередніх договорів і не відповідають критеріїв клієнтської політики банку;
- ✦ збільшення кількості повторних продаж банківських послуг і, відповідно, підвищення прибутку, що одержується в розрахунку на одного клієнта.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження показало, що сучасні умови ринку вимагають від банків переорієнтуватися на розвиток інноваційних і нетрадиційних банківських послуг, а також на покращення якості банківського обслуговування за рахунок впровадження сучасних інформаційних технологій. Виявлено, що найбільші проблеми у якості банківського обслуговування спостерігаються за такими складовими як «Розуміння», «Упевненість» і «Чуйність». Загалом же у якості банківських послуг у Харківському регіоні сильною складовою є лише їх матеріальність – за цим показником очікування клієнтів є цілком виправданими, більш того – у багатьох випадках фактична «матеріальність» послуг перевищує очікування споживачів. Тобто, клієнти не впевнені у якості банківського сервісу, який їм можуть запропонувати банки, а також вважають, що банки вкрай погано розуміють проблеми своїх індивідуальних клієнтів. У той же час помітно, що у світовій банківській практиці давно відбулися кардинальні зміни у самій ідеології побудови взаємовідносин банків із індивідуальними клієнтами. Уся концептуальна західна модель інноваційного банку майбутнього нині спрямована на випереджальну ідентифікацію бажання клієнтів та своєчасну пропозицію змодельованих під нього і необхідних саме йому банківських послуг. Саме за рахунок цих чинників банк сприятиме підвищенню лояльності з боку клієнта та одержує можливість керувати його купівельною поведінкою, пов'язаною з вибором банку для обслуговування. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Босак О. В.** Інноваційна діяльність як основний чинник підвищення конкурентоспроможності банку / О. В. Босак // Науковий вісник НЛТУ України. Економіка, планування і управління галузі. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 131 – 136.
2. **Демків Ю. Н.** Специфічність сприйняття якості послуг / Ю. Н. Демків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_2/226.pdf
3. **Івасів І.** Вплив іноземних банків на банківську систему України / І. Івасів, Р. Корнилюк // Вісник НБУ. – 2011. – № 10. – С. 84 – 91.
4. **Мозалев А. А.** Необхідність впровадження електронних послуг в комерційних банках / А. А. Мозалев // Банковские услуги. – 2003. – № 3. – С. 14 – 19.
5. **Новаторов Е.** Методика оценки качества банковских услуг / Е. Новаторов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ismss.ru/uploads/p266.pdf>
6. **Татаркулова Р. А.** Качество банковских услуг как основной фактор конкуренции на кредитном рынке / Р. А. Татаркулова, Н. Н. Куницына [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://abiturient.ncstu.ru/Science/conf/past/2010/>
7. **Тютюник А. М.** Управління якістю / А. М. Тютюник // Банківські технології. – 2004. – № 1. – С. 34 – 35.
8. **Яременко Ю.** Незамінний компонент банківських послуг / Ю. Яременко // Вісник НБУ. – 2010. – № 4. – С. 22 – 23.

REFERENCES

Bosak, O. V. "Innovatsiina diialnist iak osnovnyi chynnyk pidvyshchennia konkurentospromozhnosti banku" [Innova-

tion as a key enabler for increasing the competitiveness of the bank.]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 19.5 (2009): 131-136.

Demkiv, Yu. N. "Spetsyfichnist spryinttia yakosti posluhy" [Specificity spryinttia quality services]. http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_2/226.pdf

Ivasiv, I., and Kornyluk, R. "Vplyv inozemnykh bankiv na bankivsku systemu Ukrainy" [Effect of foreign banks in the banking system of Ukraine]. *Visnyk NBU*, no. 10 (2011): 84-91.

Mozalev, A. A. "Neobkhodimost vnedreniia elektronnykh uslug v kommercheskikh bankakh" [The need for implementation of e-services in commercial banks]. *Bankovskie uslugi*, no. 3 (2003): 14-19.

Novatorov, E. "Metodika otsenki kachestva bankovskikh uslug" [Methods of assessing the quality of banking services]. <http://www.ismss.ru/uploads/p266.pdf>

Tatarkulova, R. A., and Kunitsyna, N. N. "Kachestvo bankovskikh uslug kak osnovnoy faktor konkurentsii na kreditnom rynke" [The quality of banking services as the main factor of competition in the credit market]. <http://abiturient.ncstu.ru/Science/conf/past/2010/>

Tiutiunyk, A. M. "Upravlinnia yakistiu" [Quality Management]. *Bankivski tekhnolohii*, no. 1 (2004): 34-35.

Yaremenko, Yu. "Nezaminnyi komponent bankivskykh posluh" [An indispensable component of banking services]. *Visnyk NBU*, no. 4 (2010): 22-23.

УДК 338.4

СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ КРЕДИТНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ

МОСКВІЧОВА О. С.

УДК 338.4

Москвічова О. С. Сутність державного регулювання ринку кредитних послуг в умовах банківської кризи

У статті обґрунтовано необхідність державного регулювання ринку кредитних послуг, як за нормальних умов, так і за умов кризи, з'ясовано його економічну сутність, визначено мету, завдання та принципи державного регулювання ринку кредитних послуг в умовах банківської кризи. Розроблено алгоритм дослідження сутності поняття, що розглядається, і проведено огляд теоретичних засад компонентів даного алгоритму, а також класифікацію державного регулювання на кредитному ринку за рівнями регулювання. Розглянуто основні індикатори кризи банківської системи та особливості державного регулювання кредитних послуг в умовах банківської кризи. Сформульовано визначення понять «ринку кредитних послуг», «державне регулювання кредитних послуг», «державне регулювання ринку кредитних послуг в умовах банківської кризи».

Ключові слова: державне регулювання, кредитна послуга, ринок кредитних послуг, банківська криза.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Москвічова Олена Сергіївна – аспірантка, кафедра економіки підприємств, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: devenezia@gmail.com

УДК 338.4

Москвичёва Е. С. Сущность государственного регулирования рынка кредитных услуг в условиях банковского кризиса

В статье обоснована необходимость государственного регулирования рынка кредитных услуг, как при нормальных условиях, так и в условиях кризиса, выяснена его экономическая сущность, определены цели, задачи и принципы государственного регулирования рынка кредитных услуг в условиях банковского кризиса. Разработан алгоритм исследования сущности рассматриваемого понятия и проведен обзор теоретических основ компонентов данного алгоритма, а также разработана классификация государственного регулирования на кредитном рынке за уровнями регулирования. Рассмотрены основные индикаторы кризиса банковской системы и особенности государственного регулирования кредитных услуг в условиях банковского кризиса. Сформулированы определения понятий «рынок кредитных услуг», «государственное регулирование кредитных услуг», «государственное регулирование рынка кредитных услуг в условиях банковского кризиса».

Ключевые слова: государственное регулирование, кредитная услуга, рынок кредитных услуг, банковский кризис.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Москвичёва Елена Сергеевна – аспирантка, кафедра экономики предприятий, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

E-mail: devenezia@gmail.com

UDC 338.4

Moskvichova Ye. S. Essence of State Regulation of the Market of Credit Services under Conditions of the Banking Crisis

The article justifies a necessity of state regulation of the market of credit services both under standard conditions and under crisis conditions, reveals its economic essence, identifies goals, tasks and principles of state regulation of the market of credit services under conditions of the banking crisis. It develops an algorithm of study of the essence of the notion under question and conducts a review of theoretical foundations of the components of this algorithm and also develops a classification of state regulation in the credit market by regulation levels. It considers main indicators of the crisis of the banking system and specific features of state regulation of credit services under conditions of the banking crisis. It formulates definitions of the «market of credit services», «state regulation of credit services» and «state regulation of credit services under conditions of the banking crisis» notions.

Key words: state regulation, credit service, market of credit services, banking crisis.

Pic.: 1. **Bibl.:** 8.

Moskvichova Olena S. – Postgraduate Student, Department of Economy of Enterprises, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: devenezia@gmail.com

Сучасна вітчизняна наука налічує не так багато поглядів авторитетних вчених щодо понять і категорій державного регулювання кредитних послуг, але і серед них не досягнуто єдності у розумінні та науковому трактуванні. Про розкриття економічної

сутності поняття «державного регулювання кредитних послуг в умовах банківської кризи» мова взагалі не велась. Відсутність загальновизнаного понятійного апарату теорії державного регулювання ринку кредитних послуг в умовах банківської кризи є одним із чинників,

tion as a key enabler for increasing the competitiveness of the bank.]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 19.5 (2009): 131-136.

Demkiv, Yu. N. "Spetsyfichnist spryinttia yakosti posluhy" [Specificity spryinttia quality services]. http://archive.nbuv.gov.ua/porta/soc_gum/inek/2012_2/226.pdf

Ivasiv, I., and Kornyluk, R. "Vplyv inozemnykh bankiv na bankivsku systemu Ukrainy" [Effect of foreign banks in the banking system of Ukraine]. *Visnyk NBU*, no. 10 (2011): 84-91.

Mozalev, A. A. "Neobkhodimost vnedreniia elektronnykh uslug v kommercheskikh bankakh" [The need for implementation of e-services in commercial banks]. *Bankovskie uslugi*, no. 3 (2003): 14-19.

Novatorov, E. "Metodika otsenki kachestva bankovskikh uslug" [Methods of assessing the quality of banking services]. <http://www.ismss.ru/uploads/p266.pdf>

Tatarkulova, R. A., and Kunitsyna, N. N. "Kachestvo bankovskikh uslug kak osnovnoy faktor konkurentsii na kreditnom rynke" [The quality of banking services as the main factor of competition in the credit market]. <http://abiturient.ncstu.ru/Science/conf/past/2010/>

Tiutiunyk, A. M. "Upravlinnia yakistiu" [Quality Management]. *Bankivski tekhnolohii*, no. 1 (2004): 34-35.

Yaremenko, Yu. "Nezaminnyi komponent bankivskykh posluh" [An indispensable component of banking services]. *Visnyk NBU*, no. 4 (2010): 22-23.

УДК 338.4

СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ КРЕДИТНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ

МОСКВІЧОВА О. С.

УДК 338.4

Москвічова О. С. Сутність державного регулювання ринку кредитних послуг в умовах банківської кризи

У статті обґрунтовано необхідність державного регулювання ринку кредитних послуг, як за нормальних умов, так і за умов кризи, з'ясовано його економічну сутність, визначено мету, завдання та принципи державного регулювання ринку кредитних послуг в умовах банківської кризи. Розроблено алгоритм дослідження сутності поняття, що розглядається, і проведено огляд теоретичних засад компонентів даного алгоритму, а також класифікацію державного регулювання на кредитному ринку за рівнями регулювання. Розглянуто основні індикатори кризи банківської системи та особливості державного регулювання кредитних послуг в умовах банківської кризи. Сформульовано визначення понять «ринку кредитних послуг», «державне регулювання кредитних послуг», «державне регулювання ринку кредитних послуг в умовах банківської кризи».

Ключові слова: державне регулювання, кредитна послуга, ринок кредитних послуг, банківська криза.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Москвічова Олена Сергіївна – аспірантка, кафедра економіки підприємств, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: devenezia@gmail.com

УДК 338.4

Москвічова Е. С. Сущность государственного регулирования рынка кредитных услуг в условиях банковского кризиса

В статье обоснована необходимость государственного регулирования рынка кредитных услуг, как при нормальных условиях, так и в условиях кризиса, выяснена его экономическая сущность, определены цели, задачи и принципы государственного регулирования рынка кредитных услуг в условиях банковского кризиса. Разработан алгоритм исследования сущности рассматриваемого понятия и проведен обзор теоретических основ компонентов данного алгоритма, а также разработана классификация государственного регулирования на кредитном рынке за уровнями регулирования. Рассмотрены основные индикаторы кризиса банковской системы и особенности государственного регулирования кредитных услуг в условиях банковского кризиса. Сформулированы определения понятий «рынок кредитных услуг», «государственное регулирование кредитных услуг», «государственное регулирование рынка кредитных услуг в условиях банковского кризиса».

Ключевые слова: государственное регулирование, кредитная услуга, рынок кредитных услуг, банковский кризис.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Москвічова Елена Сергеевна – аспірантка, кафедра економіки підприємств, Львівський національний університет ім. І. Франка (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

E-mail: devenezia@gmail.com

UDC 338.4

Moskvichova Ye. S. Essence of State Regulation of the Market of Credit Services under Conditions of the Banking Crisis

The article justifies a necessity of state regulation of the market of credit services both under standard conditions and under crisis conditions, reveals its economic essence, identifies goals, tasks and principles of state regulation of the market of credit services under conditions of the banking crisis. It develops an algorithm of study of the essence of the notion under question and conducts a review of theoretical foundations of the components of this algorithm and also develops a classification of state regulation in the credit market by regulation levels. It considers main indicators of the crisis of the banking system and specific features of state regulation of credit services under conditions of the banking crisis. It formulates definitions of the «market of credit services», «state regulation of credit services» and «state regulation of credit services under conditions of the banking crisis» notions.

Key words: state regulation, credit service, market of credit services, banking crisis.

Pic.: 1. **Bibl.:** 8.

Moskvichova Olena S. – Postgraduate Student, Department of Economy of Enterprises, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: devenezia@gmail.com

Сучасна вітчизняна наука налічує не так багато поглядів авторитетних вчених щодо понять і категорій державного регулювання кредитних послуг, але і серед них не досягнуто єдності у розумінні та науковому трактуванні. Про розкриття економічної

сутності поняття «державного регулювання кредитних послуг в умовах банківської кризи» мова взагалі не велась. Відсутність загальновизнаного понятійного апарату теорії державного регулювання ринку кредитних послуг в умовах банківської кризи є одним із чинників,

який стримує розвиток науки і гальмує практичне застосування одержаних наукових результатів.

Для України дослідження проблеми державного регулювання ринку кредитних послуг в умовах банківської кризи є відносно новим, але серед вітчизняних економістів, що досліджують питання державної регуляції, цікавими є праці В. Авер'янова, Т. Кагановської, В. Малиновського. Значна увага теоретичним аспектам державного регулювання кредитних послуг присвячена у працях таких вчених, як О. Вовчак, О. Ковалюк, М. Крупка, В. Лагутіна, І. Лютого, А. Мороза, М. Савлука та інших. Проблема державного регулювання банківської системи та банківської кризи добре досліджена у працях С. Лобозинської та І. Зарицької. Разом з тим, питання державного регулювання ринку кредитних послуг в умовах банківської кризи на вітчизняних теренах є практично не дослідженим.

Метою статті є розробка науково обґрунтованих засад державного регулювання ринку кредитних послуг в умовах банківської кризи.

Фінансова стійкість кредитної системи є основою фінансової безпеки країни, і криза в галузі кредитування може призвести до дестабілізації всієї національної економіки. У зв'язку з цим кожна держава зацікавлена в ефективному регулюванні кредитних послуг (регулює доступ позичальників до кредитів, здійснює диференціацію процентних ставок, надає пільги та гарантії тощо), яке реально може спрямовувати діяльність кредитних установ у визначеному напрямку для економічного блага суспільства.

Кредитна система складається з банківської та парабанківської систем. У даній статті ми будемо розглядати лише банківську систему, оскільки банки є основними фінансовими посередниками, посідаючи центральне місце в платіжних і клірингових системах. Тим самим банки відіграють ключову позицію в стимулюванні економічної активності та розвитку економіки. Крім того 67,5% від всієї діяльності банківських установ складають саме кредитні послуги.

Для дослідження сутності поняття «державного регулювання кредитних послуг в умовах банківської кризи» пропонуємо власний підхід до розв'язання даної проблематики, графічно відображений на рис. 1.

Як можна зрозуміти з рис. 1, державне регулювання кредитних послуг необхідно розглядати як структурний елемент державного регулювання банківської системи, що, у свою чергу, розглядається як структурний елемент державного регулювання економіки. Між поняттями, що розглядаються, існує тісний взаємозв'язок, тому суперечки науковців з теорії державної регуляції щодо визначення понять «державне управління» і «державне регулювання» безпосередньо впливають на тлумачення таких по-

нять, як «державне управління банківською системою» та «державне регулювання банківською системою».

Насамперед уточнимо поняття «державне регулювання» і «державне управління», адже немає жодного законодавчого акта, який би давав тлумачення даних понять. Крім того, ці терміни часто ототожнюють, хоча між ними є суттєві відмінності. Зокрема поняття «державне управління» є категорією ширшою, аніж «державне регулювання».

Державне управління за радянських часів ототожнювали з виконавчою владою, що полягало у її виконавчорозпорядчій діяльності. Проте, на думку Т. Кагановської, не можна обмежувати державне управління й регулювання лише діяльністю органів виконавчої влади щодо реалізації норм, які містяться в законах і інших нормативних актах, а також їхньою розпорядчою діяльністю. Не применшуючи ролі виконавчої влади в практичній реалізації державного управління, не можна звужувати організаційну сторону форми державного управління лише до переліку органів виконавчої влади [2, с. 73 – 74].

Із запровадженням в Україні конституційного принципу поділу влади трактування державного управління дещо змінилося і набуло нового значення. Наприклад, вітчизняний науковець В. Малиновський вважає, що державне управління — це вид діяльності держави, суттю якого є здійснення управлінського організуючого впливу шляхом використання повноважень виконавчої влади через виконання законів, здійснення управлінських функцій з метою комплексного соціально-економічного та культурного розвитку держави, а також забезпечення реалізації державної політики [4, с. 158].

І. Михасюк стверджує, що державне регулювання економікою – це комплекс заходів держави, спрямованих на скерування суб'єктів економічної діяльності в напрямі, необхідному для досягнення поставлених органами державної влади й управління цілей [5, с. 9].

Таку ж думку щодо державного регулювання поділяє і В. Малиновський, який дещо розширив дане поняття: «державне регулювання – це один із економічних



Рис. 1. Алгоритм дослідження сутності поняття «державне регулювання кредитних послуг в умовах банківської кризи»

методів державного управління, який є системою типових заходів законодавчого, виконавчого і контрольного характеру, які здійснюють відповідні державні органи та громадські організації з метою стабілізації та пристосування існуючої соціально-економічної системи до постійно змінюваних умов» [4, с. 393].

Щодо питання про державне регулювання банківської системи, то здебільшого державне регулювання трактується як вплив на банківську систему органів державної влади через законодавчу, виконавчу та контролюючу діяльність, з метою підтримки на належному рівні процесів, що відбуваються в банківській сфері, або відвернення несприятливих явищ, які можуть перешкоджати або гальмувати розвиток банківської системи.

Необхідно зауважити, що науковці, які досліджують проблему державного регулювання банківської системи, розглядають банківське регулювання або як важливу функцію держави, що реалізується через центральний банк, не торкаючись при цьому поняття «державне регулювання», або взагалі під банківським регулюванням розуміють державне регулювання діяльності банків. Вітчизняні вчені не акцентують увагу на розбіжностях понять «банківське регулювання» і «державне регулювання банківської системи», беручи за основу у своїх судженнях ст. 1 Закону України «Про Національний банк України», де банківське регулювання визначено як одну з функцій Національного банку.

С. Лобозинська вважає таке трактування дещо спрощеним і дає своє визначення державному регулюванню банківської системи: «це система заходів держави, що спрямовують діяльність всіх елементів банківської системи на досягнення цілей та завдань, і визначених загальнодержавною програмою економічного та соціального розвитку країни» [3, с. 18 – 21].

Державне регулювання банківської діяльності – складна економічна категорія, яку можна розділити на такі складові елементи за сферами регулювання: монетарного ринку; на валютному ринку; на кредитному ринку; на депозитному ринку; на фондовому ринку.

Ринок кредитних послуг – це складова фінансового ринку, яка представляє собою сукупність організаційно-правових відносин, пов'язаних з процесом купівлі-продажу кредитних ресурсів. Суб'єктами цього ринку виступають: кредитори, позичальники, посередники і держав, суб'єктом державного регулювання ринку кредитних послуг є лише держава, в особі уповноважених органів влади. Об'єктом ринку кредитних послуг, а також його державного регулювання, є кредитний продукт (послуга).

У свою чергу, державне регулювання на кредитному ринку також складається із структурних елементів за рівнями, на яких відбувається регулювання:

- ✦ I макрорівень (державний кредит, міжбанківський кредит, кредити рефінансування);
- ✦ II макрорівень (усі інші кредити, надані реальному сектору економіки: юридичним і фізичним особам).

Регуляторна діяльність органів державної влади у сфері кредитування повинна спрямовуватись на досягнення макроекономічних цілей розвитку національної

економіки. Тому для проведення ефективного регулювання на ринку кредитних послуг держава ставить перед собою чотири цілі:

- ✦ підтримка безпеки і надійності (регулювання, яке змушує до обережної поведінки агентів ринку);
- ✦ стимулювання конкуренції;
- ✦ захист споживачів;
- ✦ сприяння доступу до капіталу, соціальних груп, які його позбавлені.

Зауважимо, що іноді уряд може опинитись в ситуації, при якій є необхідність вибору між двома цілями, які суперечать одна одній [6].

Досягнення визначених цілей і виконання поставлених функцій надає державному регулюванню ознак плановості, послідовності, прогнозованості та дає змогу отримати найвищі результати.

На нашу думку, державне регулювання кредитних послуг, яке б сприяло економічному розвитку, повинно здійснювати такі принципи:

- ✦ *по-перше*, забезпечувати збереження конкуренції між кредитними інститутами. Конкуренція перешкоджає утворенню занадто великих кредитних організацій, які можуть розраховувати на безумовну підтримку держави, оскільки банкрутство занадто великої кредитної організації спричинить значні втрати для господарюючих суб'єктів, підірве довіру до банківського сектора, що може призвести до банкрутства інших кредитних організацій;
- ✦ *по-друге*, повинно стимулювати кредитні організації до проведення на ринку безпечних операцій, тобто контролювати бажання кредитних організацій ризикувати для нарощування своїх активів;
- ✦ *по-третє*, має забезпечувати прозорість діяльності кредитних організацій. Відсутність прозорої діяльності кредитних організацій унеможливає достовірну оцінку ризиків, як інвесторами, так і регуляторами, і сприяє формуванню фінансових «бульбашок»;
- ✦ *по-четверте*, не повинно сприяти зростанню витрат на регулювання і провокувати власників кредитних організацій виводити свої операції в сегмент фінансового сектора, які не підлягають контролю регулятора.

Слід наголосити на тому, що практична дія принципів повністю визначається ставленням до них суспільства. Знати принципи недостатньо, їх необхідно активно застосовувати під час регулювання.

Таким чином, державне регулювання кредитних послуг – це комплекс взаємопов'язаних і скоординованих заходів держави у сфері кредитних відносин, спрямованих на зміну обсягу структури та динаміки кредитного ринку шляхом розподілу кредитів на користь позичальників, збільшенням їх обсягу, зменшенням процентної ставки, встановленням певних термінів та інших показників кредиту, що здійснюються через відповідні регулятори (центральний банк та інші

інститути) з метою запобігання кризовим явищам, а також економічного та соціального розвитку держави.

Зрозуміло, що будь-яке державне регулювання за нормальних умов функціонування економіки держави значно відрізняється від подібного регулювання під час кризи. Тому, досліджуючи сутність державного регулювання кредитних послуг в умовах банківської кризи, необхідно визначити, у чому саме полягає кризове становище, які параметри банківської кризи.

Для того, щоб визначити стан банківської системи як кризовий, потрібна наявність відповідних ознак. Заслуговує на увагу визначення банківської кризи, якого дотримуються А. Деміргук-Кунт і Е. Детраджі. Вони вважають, що розбалансованість банківської системи можна класифікувати як повномасштабну системну банківську кризу за наявності хоча б однієї з таких умов [7, с. 10]:

- 1) частка безнадійних кредитів у загальній сумі активів банківської системи перевищує 10%;
- 2) витрати на проведення заходів з оздоровлення банківської сфери становлять понад 1% від ВВП;
- 3) проблеми в банківському секторі призвели до націоналізації значної кількості банків;
- 4) мали місце масові «набіги» вкладників, застосовувалися заходи надзвичайного характеру (заморожування депозитів, банківські канікули) або запроваджувалися державні гарантії на депозитні рахунки.

Показники, пропонувані А. Деміргук-Кунт та Е. Детраджі, за змістом відповідають сукупності індикаторів, передбачених методикою діагностування банківської кризи, яку запропоновано 1997 р. Міжнародним банком розрахунків (МБР). Згідно з цією методикою криза банківської системи ідентифікується тоді, коли в країні спостерігається прояв хоча б одного з таких показників [8]:

- 1) проблемні активи банків становлять більше 2% від ВВП;
- 2) сума коштів, необхідних для порятунку банківської системи, перевищує 1% від ВВП;
- 3) націоналізація у банківському секторі набула масового характеру;
- 4) банківські депозити заморожено, а влада запроваджує банківські канікули;
- 5) центральний банк гарантує виплати населенню за всіма банківськими депозитами, не забезпечуючи свої гарантії матеріально.

Як бачимо, розбіжності між методикою МБР і показниками для діагностування наявності банківської кризи, виділеними А. Деміргук-Кунт та Е. Детраджі, стосуються лише якісної оцінки стану активів. За методикою МБР вона здійснюється на основі оцінки співвідношення всіх проблемних активів і ВВП, тоді як за показниками А. Деміргук-Кунт та Е. Детраджі – на основі частки безнадійних кредитів у загальній сумі активів банківської системи країни. Крім того, ці вчені не вказують на таку якісну характеристику стану банківської системи, як неможливість забезпечення центральним банком матеріальної гарантії повернення населенню коштів, розміщених на депозитних рахунках у банках, що на практиці довела криза 2008 р. Можли-

во, це пов'язано з тим, що до недавнього часу у світовій практиці було прийнято надавати державні гарантії за зобов'язаннями окремих банків або, у виняткових випадках, усієї банківської системи.

Залежно від предмета та мети дослідження, у працях багатьох учених-економістів та фахівців авторитетних міжнародних організацій зустрічаються різні трактування визначення сутності категорії «банківська криза» та її параметрів. Але, враховуючи вищезазначене, І. Зарицька дає таке визначення: банківська криза – це глибоке розбалансування банківської системи, що проявляється через неспроможність суб'єктів системи ефективно виконувати свої функції (утворення розрахункових засобів, що тісно пов'язано з депозитними, розрахунковими, платіжними, кредитними, касовими й іншими операціями) і супроводжується виходом фінансових параметрів економічних процесів (витрати, прибутки, доходи тощо) за нормальні межі [1, с. 21].

Таким чином, основну мету державного регулювання кредитних послуг в умовах банківської кризи можна визначити як виведення банківської системи з кризи в максимально короткі строки з мінімальними збитками та негативними соціально-економічними наслідками.

Задля виконання поставленої мети державне регулювання кредитних послуг в умовах банківської кризи повинно виконувати такі завдання:

- 1) вироблення заходів для збалансування та стабілізації банківської системи;
- 2) захист великих кредитних установ, які є стратегічно важливими для банківської системи;
- 3) захист інтересів споживачів кредитних послуг;
- 4) проведення єдиної та ефективної державної антикризової політики на ринку кредитних послуг;
- 5) повернення довіри до кредитних установ та недопущення паніки серед населення;
- 6) створення умов для подальшого ефективного розвитку кредитної сфери;
- 7) дотримання учасниками ринку кредитних послуг вимог законодавства.

ВИСНОВКИ

Держава в умовах кризи повинна діяти швидко і рішуче, щоб запобігти її розвитку і поширенню. Якщо в державі діють антикризові процеси, які не можуть оздоровити банківську систему, то слід шукати і використовувати альтернативні (нестандартні) варіанти чи схеми.

Отже, державне регулювання кредитних послуг в умовах банківської кризи – це складова частина загальнодержавної програми щодо подолання банківської кризи, яка являє собою комплекс взаємопов'язаних і скоординованих заходів держави (законодавчого, виконавчого та контрольного характеру) на ринку кредитних послуг, що спрямовані на стабілізацію банківської системи з метою виведення її з кризи та подальшого ефективного розвитку. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Зарицька І.** Передумови та особливості прояву сучасної світової банківської кризи / І. Зарицька // Вісник НБУ. – 2009. – № 6. – С. 20 – 29.
- 2. Кагановська Т. Є.** Поняття та зміст державного управління / Т. Є. Кагановська // Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е.О. Дідоренка. – 2009. – № 2. – С. 73 – 81.
- 3. Лобозинська С. М.** Державне регулювання банківської системи України : монографія / С. М. Лобозинська. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2010. – 416 с.
- 4. Малиновський В. Я.** Державне управління : навч. посіб. / В. Я. Малиновський. – К. : Атіка, 2003. – 576 с.
- 5. Михасюк І. Р.** Державне регулювання економіки : підручник / І. Р. Михасюк, Л. А. Швайка. – Львів : Магнолія плюс, 2006. – 220 с.
- 6. Стиглиц Дж.** Многообразные инструменты, шире цели: движение к Пост-Вашингтонскому консенсусу / Дж. Стиглиц [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.r-reforms.ru/cons.htm>
- 7. Шелудько Н. М.** Фінансові кризи на ринках, що розвиваються: теоретичні і емпіричні аспекти аналізу / Н. М. Шелудько, А. І. Шкляр // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 3 – 21.
- 8.** Compilation Guide on Financial Soundness Indicators, Juli 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.imf.org

REFERENCES

- “Compilation Guide on Financial Soundness Indicators”. <http://www.imf.org>.
- Kahanovska, T. Ie. “Poniattia ta zmist derzhavnoho upravlinnia” [The concept and content of public administration]. *Visnyk Luhanskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav imeni E. O. Didorenka*, no. 2 (2009): 73-81.
- Lobozynska, S. M. *Derzhavne rehuliuвання bankivskoi systemy Ukrainy* [State regulation of the banking system of Ukraine]. Lviv: LNU im. Ivana Franka, 2010.
- Malynovskyi, V. Ya. *Derzhavne upravlinnia* [Governance]. Kyiv: Atika, 2003.
- Mykhasiuk, I. R., and Shvaika, L. A. *Derzhavne rehuliuвання ekonomiky* [State regulation of the economy]. Lviv: Mahnoliia plus, 2006.
- Stiglits, Dzh. “Mnogoobraznye instrumenty, shire tseli: dvizhenie k Post-Vashingtonskomu konsensusu” [Diverse tools, wider goal: move to the post-Washington consensus]. <http://www.r-reforms.ru/cons.htm>
- Sheludko, N. M., and Shkliar, A. I. “Finansovi kryzy na rynkakh, shcho rozvyvaiutsia: teoretychni i empyrychni aspekty analizu” [Financial crisis in emerging markets: theoretical and empirical aspects of the analysis]. *Finansy Ukrainy*, no. 2 (2009): 3-21.
- Zarytska, I. “Peredumovy ta osoblyvosti proiavu suchasnoi svitovoi bankivskoi kryzy” [Background and features of the modern global banking crisis]. *Visnyk NBU*, no. 6 (2009): 20-29.

УДК 005.93:33.025.12

ФОРМУВАННЯ СХЕМИ КОНТРОЛЮ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

БЕЛОВА О. І.

УДК 005.93:33.025.12

Белова О. І. Формування схеми контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством

У статті проаналізовано етапи формування та реалізації мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством, визначено важливість та необхідність контролю механізму як засобу оптимізації та гармонізації. Визначено вимоги до контролю та сім етапів контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством: формування робочої групи; визначення напрямків контролю; визначення методів контролю; визначення термінів контролю; складання інструкцій; складання звітної документації; перевірка ефективності контролю. Сформульовано схему контролю за реалізацією мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством, яка визначає зв'язок між етапами та шляхи подолання можливих перешкод. Сформульовано основні проблеми, з якими підприємство може зітхнутися на етапі контролю. Сформульовано основні правила та принципи, якими менеджери мають керуватися у процесі здійснення контролю за механізмом.

Ключові слова: стратегічне управління, механізм, мотиваційний механізм стратегічного управління підприємством, контроль.

Рис.: 2. **Бібл.:** 10.

Белова Олена Ігорівна – старший викладач, кафедра менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)
E-mail: popovaelenai@mail.ru

УДК 005.93:33.025.12

Белова Е. И. Формирование схемы контроля мотивационного механизма стратегического управления

В статье проанализированы этапы формирования и реализации мотивационного механизма стратегического управления, определены важность и необходимость контроля механизма как средства оптимизации и гармонизации. Проанализированы требования к контролю и определены семь этапов контроля мотивационного механизма стратегического управления: формирование рабочей группы; определение направлений контроля; определение методов контроля; определение сроков контроля; составление инструкций; составление отчетной документации; проверка эффективности контроля. Сформулирована схема контроля за реализацией мотивационного механизма стратегического управления, определяющая связь между этапами и пути преодоления возможных препятствий. Сформулированы основные проблемы, с которыми предприятие может столкнуться на этапе контроля. Сформулированы основные правила и принципы, которыми менеджеры должны руководствоваться в процессе осуществления контроля механизма.

Ключевые слова: стратегическое управление, механизм, мотивационный механизм стратегического управления, контроль.

Рис.: 2. **Библ.:** 10.

Белова Елена Игоревна – старший преподаватель, кафедра менеджмента, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Кіото, 19, Киев, 02156, Україна)
E-mail: popovaelenai@mail.ru

UDC 005.93:33.025.12

Bielova O. I. Formation of the Scheme of Control of the Motivation Mechanism of Strategic Management

The article analyses stages of formation and realisation of the motivation mechanism of strategic management, identifies importance and necessity of control of the mechanism as the means of optimisation and harmonisation. It analyses requirements to the control and identifies seven stages of control of the motivation mechanism of strategic management: formation of the working group; identification of directions of control; identification of methods of control; identification of the terms of control; preparation of instructions; preparation of reporting documentation; and check of efficiency of control. It forms a scheme of control over realisation of the motivation mechanism of strategic management, which identifies connection between stages and ways of overcoming possible obstacles. It formulates main problems the company can face at the stage of control. It formulates main rules and principles managers should follow in the process of execution of control of the mechanism.

Key words: strategic management, mechanism, motivation mechanism of strategic management, control.

Pic.: 2. **Bibl.:** 10.

Bielova Olena I. – Senior Lecturer, Department of Management, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)
E-mail: popovaelenai@mail.ru

ЛІТЕРАТУРА

1. Зарицька І. Передумови та особливості прояву сучасної світової банківської кризи / І. Зарицька // Вісник НБУ. – 2009. – № 6. – С. 20 – 29.
2. Кагановська Т. Є. Поняття та зміст державного управління / Т. Є. Кагановська // Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е.О. Дідоренка. – 2009. – № 2. – С. 73 – 81.
3. Лобозинська С. М. Державне регулювання банківської системи України : монографія / С. М. Лобозинська. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2010. – 416 с.
4. Малиновський В. Я. Державне управління : навч. посіб. / В. Я. Малиновський. – К. : Атіка, 2003. – 576 с.
5. Михасюк І. Р. Державне регулювання економіки : підручник / І. Р. Михасюк, Л. А. Швайка. – Львів : Магнолія плюс, 2006. – 220 с.
6. Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к Пост-Вашингтонскому консенсусу / Дж. Стиглиц [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.r-reforms.ru/cons.htm>
7. Шелудько Н. М. Фінансові кризи на ринках, що розвиваються: теоретичні і емпіричні аспекти аналізу / Н. М. Шелудько, А. І. Шкляр // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 3 – 21.
8. Compilation Guide on Financial Soundness Indicators, Juli 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.imf.org

REFERENCES

- "Compilation Guide on Financial Soundness Indicators". <http://www.imf.org>.
- Kahanovska, T. Ie. "Poniattia ta zmist derzhavnoho upravlinnia" [The concept and content of public administration]. *Visnyk Luhanskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav imeni E. O. Didorenka*, no. 2 (2009): 73-81.
- Lobozynska, S. M. *Derzhavne rehuliuвання bankivskoi systemy Ukrainy* [State regulation of the banking system of Ukraine]. Lviv: LNU im. Ivana Franka, 2010.
- Malynovskyi, V. Ya. *Derzhavne upravlinnia* [Governance]. Kyiv: Atika, 2003.
- Mykhasiuk, I. R., and Shvaika, L. A. *Derzhavne rehuliuвання ekonomiky* [State regulation of the economy]. Lviv: Mahnoliia plus, 2006.
- Stiglits, Dzh. "Mnogoobraznye instrumenty, shire tseli: dvizhenie k Post-Vashingtonskomu konsensusu" [Diverse tools, wider goal: move to the post-Washington consensus]. <http://www.r-reforms.ru/cons.htm>
- Sheludko, N. M., and Shkliar, A. I. "Finansovi kryzy na rynkakh, shcho rozvyvaiutsia: teoretychni i empyrychni aspekty analizu" [Financial crisis in emerging markets: theoretical and empirical aspects of the analysis]. *Finansy Ukrainy*, no. 2 (2009): 3-21.
- Zarytska, I. "Peredumovy ta osoblyvosti proiavu suchasnoi svitovoi bankivskoi kryzy" [Background and features of the modern global banking crisis]. *Visnyk NBU*, no. 6 (2009): 20-29.

УДК 005.93:33.025.12

ФОРМУВАННЯ СХЕМИ КОНТРОЛЮ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

БЕЛОВА О. І.

УДК 005.93:33.025.12

Белова О. І. Формування схеми контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством

У статті проаналізовано етапи формування та реалізації мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством, визначено важливість та необхідність контролю механізму як засобу оптимізації та гармонізації. Визначено вимоги до контролю та сім етапів контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством: формування робочої групи; визначення напрямків контролю; визначення методів контролю; визначення термінів контролю; складання інструкцій; складання звітної документації; перевірка ефективності контролю. Сформовано схему контролю за реалізацією мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством, яка визначає зв'язок між етапами та шляхи подолання можливих перешкод. Сформульовано основні проблеми, з якими підприємство може зітхнутися на етапі контролю. Сформульовано основні правила та принципи, якими менеджери мають керуватися у процесі здійснення контролю за механізмом.

Ключові слова: стратегічне управління, механізм, мотиваційний механізм стратегічного управління підприємством, контроль.

Рис.: 2. **Бібл.:** 10.

Белова Олена Ігорівна – старший викладач, кафедра менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)
E-mail: popovaelenai@mail.ru

УДК 005.93:33.025.12

Белова Е. И. Формирование схемы контроля мотивационного механизма стратегического управления

В статье проанализированы этапы формирования и реализации мотивационного механизма стратегического управления, определены важность и необходимость контроля механизма как средства оптимизации и гармонизации. Проанализированы требования к контролю и определены семь этапов контроля мотивационного механизма стратегического управления: формирование рабочей группы; определение направлений контроля; определение методов контроля; определение сроков контроля; составление инструкций; составление отчетной документации; проверка эффективности контроля. Сформирована схема контроля за реализацией мотивационного механизма стратегического управления, определяющая связь между этапами и пути преодоления возможных препятствий. Сформулированы основные проблемы, с которыми предприятие может столкнуться на этапе контроля. Сформулированы основные правила и принципы, которыми менеджеры должны руководствоваться в процессе осуществления контроля механизма.

Ключевые слова: стратегическое управление, механизм, мотивационный механизм стратегического управления, контроль.

Рис.: 2. **Библ.:** 10.

Белова Елена Игоревна – старший преподаватель, кафедра менеджмента, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Кіото, 19, Киев, 02156, Україна)
E-mail: popovaelenai@mail.ru

UDC 005.93:33.025.12

Bielova O. I. Formation of the Scheme of Control of the Motivation Mechanism of Strategic Management

The article analyses stages of formation and realisation of the motivation mechanism of strategic management, identifies importance and necessity of control of the mechanism as the means of optimisation and harmonisation. It analyses requirements to the control and identifies seven stages of control of the motivation mechanism of strategic management: formation of the working group; identification of directions of control; identification of methods of control; identification of the terms of control; preparation of instructions; preparation of reporting documentation; and check of efficiency of control. It forms a scheme of control over realisation of the motivation mechanism of strategic management, which identifies connection between stages and ways of overcoming possible obstacles. It formulates main problems the company can face at the stage of control. It formulates main rules and principles managers should follow in the process of execution of control of the mechanism.

Key words: strategic management, mechanism, motivation mechanism of strategic management, control.

Pic.: 2. **Bibl.:** 10.

Bielova Olena I. – Senior Lecturer, Department of Management, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)
E-mail: popovaelenai@mail.ru

У процесі формування мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством власники та керівництво торговельних мереж мають чітко усвідомлювати, яким має бути очікуваний ефект від реалізації даного механізму. Відповідно до місії та цілей підприємства формуються й особливості його подальшого розвитку та показники ефективності діяльності. Перш за все, повинен бути проведений повний та всебічний аналіз діяльності підприємства та виявлені основні демотивуючі фактори [2, 3, 4], що заважають формуванню мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством. Після чого, спираючись на основи організаційної культури підприємства, відбувається формування основних елементів мотиваційного механізму [1]. Автор виділяє: мотивування кадрової групи, мотивування фінансової групи, мотивування матеріально-технічної бази та мотивування маркетингу [2]. Таким чином, відбувається становлення основних мотиваційних пріоритетів підприємства та формується стратегія розвитку підприємства, відповідно до якої виділяються нові стратегічні цілі та відбувається їх реалізація. Завершальним і надважливим етапом виступає контроль реалізації стратегії, який демонструє переваги та недоліки механізму та ілюструє ступінь досягнення поставлених цілей.

Проблемами формування та контролювання мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: Довгань Л. Є., Немцов В. Д., Шершньова З. Є., Обронська С. В., Радіонова В. Н., Федоркова Н. В., Чекменов А. Н., П'ятницька Г. Т., Міщенко А. П., Віханський О. С., Зуб А. Т., Клейнер Г. Б., Гольдштейн Г. Я., Друкер П. Ф., Шендел Д. Є., Хатген К. Ж., Хіггінз Ж. М., Пірс Ж. А., Робінсон Р. В., Чендлер А. Д., Томпсон А. А., Стрікленд А. Ж. і багато інших. Не зважаючи на таке широке коло дослідників, залишається багато проблем і невирішених питань [1].

Метою дослідження є створення загальної схеми контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством.

Особливість мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством полягає в тому, що він складає основу для досягнення підприємством поставлених стратегічних цілей [1, 5]. Досить часто підприємства виявляються неспроможними реалізувати даний механізм та стратегію підприємства в цілому. Причинами цього, на нашу думку, є, перш за все, некоректно проведений аналіз. Відповідно до цього, другою причиною є неправильно зроблені висновки щодо демотивуючих факторів, які здійснюють вплив на формування мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством. Також можуть виникати непередбачувані зміни у зовнішньому середовищі підприємства. А іноді підприємство неповністю використовує наявний у нього потенціал, особливо людський, який здійснює вирішальну роль у процесі формування та реалізації мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством.

Таким чином, основне завдання реалізації мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством – це створення необхідних передумов для успішної реалізації загальної стратегії підприємства [2]. Можна сказати, що на даному етапі проводяться стра-

тегічні зміни, які готують підприємство до втілення запланованої стратегії. Оцінка та контроль мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством є завершальним етапом функціонування даного механізму. На цьому етапі забезпечується стійкий зворотній зв'язок між роботою по досягненню цілей та самими цілями, що їх сформувало підприємство.

Основними завданнями контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством, на нашу думку, мають виступати:

- ✦ встановлення переліку показників, за якими буде проводитись оцінка реалізації мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством;
- ✦ створення системи виміру та відслідковування стану параметрів контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством;
- ✦ виявлення можливих причин відхилень у показниках оцінки реалізації мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством, у тому випадку, якщо вони спостерігаються;
- ✦ проведення коригуючих заходів по усуненню відхилень у показниках оцінки реалізації мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством, якщо це необхідно та можливо.

Реалізація мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством дозволяє оцінити напрямок і спосіб просування підприємства на ринку та шляхи досягнення ним цілей; втілення мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством створює умови для того, щоб підприємство змогло реалізувати свою стратегію.

Труднощі полягають у тому, що навіть якщо стратегія була обрана підприємством вірно, то це не означає, що на стадії її реалізації не виникне серйозних проблем. Це було б можливо у тому випадку, якщо фактори внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства залишалися б незмінними або були б повністю прогнозовані. Саме тому перед керівництвом підприємств постає серйозна задача здійснення контролю за тим, наскільки ефективним є мотиваційний механізм стратегічного управління підприємством, наскільки успішно просувається підприємство в реалізації поставлених перед ним цілей, а також у встановленні того, чи зможе підприємство взагалі досягти цих цілей, і, якщо не зможе з якихось причин, то що підприємству необхідно відкоригувати або що змінити у своїй поведінці.

Головною метою контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством, на відміну від звичайного стратегічного контролю, на нашу думку, виступає спрямування на те, наскільки правильно або навпаки неправильно здійснюється реалізація стратегії, а також з'ясування того, чи призведе реалізація стратегії за допомогою мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством до реалізації поставлених цілей. Відповідно до цього і встановлюється та будується система контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством.

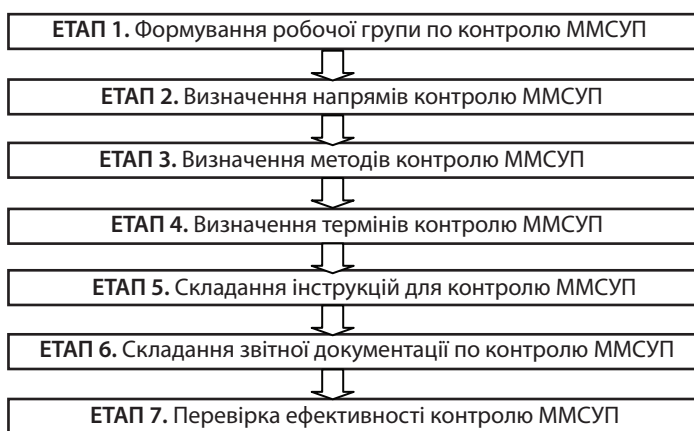
Для того, щоб система контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством була ефективною, вона має відповідати ряду вимог. Найбільш значущими вимогами для інформаційного забезпечення у побудові системи контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством є такі [8, 9, 10]:

- ✦ **СВОЄЧАСНІСТЬ:** інформація повинна поступати своєчасно для того, щоб можна було прийняти відповідні рішення по коригуванню мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством;
- ✦ **ПРАВИЛЬНІСТЬ:** інформація повинна містити вірні та адекватні дані стосовно того, що відображає стан показників і процесів, які контролюються;
- ✦ **ТОЧНІСТЬ:** на інформації повинен бути вказаний точний час її отримання та точний час, до якого вона відноситься.

Також при формуванні системи контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством необхідно виділити ті види контролю, які мають проводитись на різних рівнях управління у торговельних мережах.

Для інституційного або корпоративного рівня характерний в основному стратегічний контроль, при якому головна увага зосереджується на підтримці балансу між різними видами бізнесу. На рівні відділів переважає тактичний контроль, що концентрує увагу менеджерів на поліпшенні конкурентної позиції підприємства. У процесі тактичного контролю, як правило, відслідковуються рівень витрат і частка ринку. Для функціонального рівня характерний в основному операційний і тактичний контроль, у рамках якого щодня або щотижня відслідковуються такі показники функціонування, як кількість виконаних замовлень, число реклаमाцій і т. ін. [8, 10]. Відповідно до цього можуть бути виділені основні етапи контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством (ММСУП) (рис. 1).

Перший етап передбачає визначення переліку осіб на всіх рівнях управління, які відповідатимуть за проведення контролю.



Умовні позначки: ММСУП – мотиваційний механізм стратегічного управління підприємством.

Рис. 1. Основні етапи контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством (складено автором)

Другий етап передбачає встановлення пріоритетних завдань по напрямках діяльності підприємства та їх ранжирування з метою їх перевірки.

Третій етап передбачає встановлення основних показників контролю та методик їх розрахунку.

Четвертий етап передбачає розподіл часу контролю на певні періоди, в які має проводитись контроль.

П'ятий етап передбачає задокументований перелік дій, які мають відбуватися у послідовному порядку в процесі проведення контролю.

Шостий етап передбачає заповнення та своєчасне подання спеціальних форм по проведенню контролю.

Сьомий етап передбачає співставлення бажаних результатів стосовно правильності та своєчасності проведення контролю з фактичними.

Ефективна система оцінки і контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством через механізм зворотного зв'язку забезпечує інформацією не тільки процес реалізації стратегічних планів, але і первинну розробку стратегії.

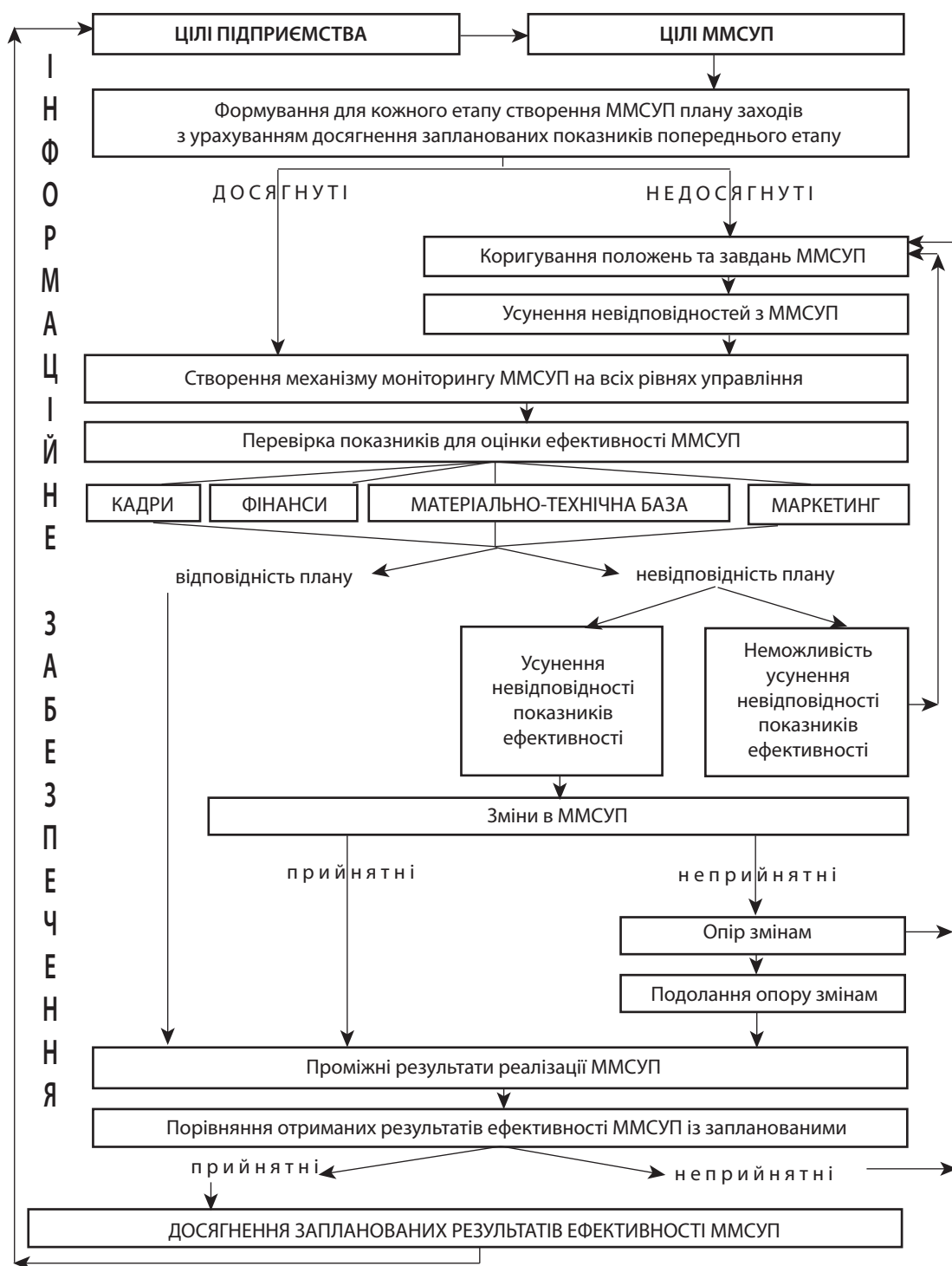
Реалізація мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством робить необхідним прийняття системи, яка використовується для управління організацією. Ця система визначає, які підрозділи будуть відповідати і за що, які інформаційні системи знадобляться для контролю за виконанням реалізації мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством, яка буде потрібна перепідготовка робочої сили тощо.

Реалізація та контроль мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством є безперервним процесом. Після того, як даний механізм впроваджений, необхідно його відслідковувати і проводити в певні періоди оцінку його реалізації. Важливою умовою при цьому є вибір відповідних критеріїв, які визначають, наскільки вдало обраний мотиваційний механізм стратегічного управління підприємством з точки зору стратегічного аналізу. Це, насамперед, його здійсненість, тобто ступінь труднощів і обсяг зусиль для того, щоб даний механізм був застосований на практиці, а також його прийнятність, тобто визначення того, якою мірою результати застосування механізму спрямовані на досягнення цілей підприємства (рис. 2).

На етапі реалізації та контролю мотиваційного механізму стратегічного управління виникає безліч проблем і для цього існують об'єктивні причини. До того ж процес проектування вимагає певного (іноді значного) часу, протягом якого відбудуться такі зміни в середовищі існування підприємства, що плани можуть якоюсь мірою «застаріти» ще до початку реалізації.

Виділимо такі *типові для процесу реалізації мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством проблеми*:

- ✦ можлива невідповідність між мотиваційним механізмом стратегічного управління підприємством і організаційною структурою підприємства, які можуть протидіяти один одному; ця проблема може виникнути як при формуванні робочої групи для контролю даного механізму, так і при складанні інструкцій для контролю;



Умовні позначки: ММСУП – мотиваційний механізм стратегічного управління підприємством.

Рис. 2. Схема контролю за реалізацією мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством (авторська розробка)

✦ нестача або відсутність певних навичок і потреба їх компенсації. Небажання керуючих змінювати стиль роботи і набувати нових навичок; дана проблема виникає на етапі створення робочої групи для контролю та на етапах визначення напрямків, методів і термінів контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством;

✦ системи інформації та зв'язку можуть не відповідати новим вимогам керівництва і не давати адекватної оцінки змінам, що відбуваються, тому група вищого керівництва підприємства не буде повною мірою володіти ситуацією; ця проблема стосується всіх етапів контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством;

- ✦ реалізація мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством включає зміни, які, у свою чергу, містять невизначеності й ризик, а вони можуть викликати настороженість керівників, небажання брати відповідальність за прийняття ризикованих рішень на себе; дана проблема може відобразитись як на формуванні робочої групи, так і на етапах складання напрямків, методів і термінів контролю, а також на етапі створення інструкцій для проведення контролю;
- ✦ управлінські методи, такі як програма компенсації, розвитку управлінської структури і т. ін., які діють в межах структурної схеми, можуть не відповідати стратегічним цілям.

Таким чином, для уникнення проблем з контролем реалізації мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством слід притримуватися таких **принципів**.

Система контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством має бути простою для сприйняття. Даний принцип передбачає простоту сприйняття системи контролю для затвердженої робочої групи та працівників підприємства в цілому. При додержанні даного принципу знижується трудомісткість і зменшується кількість зусиль працівників на її реалізацію.

Система контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством має бути гнучкою. Даний принцип передбачає здатність застосування системи контролю при зміні впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства.

Система контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством має бути економічною. Даний принцип передбачає мінімізацію затрат на розробку та впровадження системи контролю в реалізацію мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством.

Система контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством має бути своєчасною. Даний принцип передбачає своєчасне застосування регулюючих і коригуючих заходів при зміні впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства або невідповідності проміжних показників ефективності запланованим.

Система контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством має бути точною. Даний принцип передбачає недопущення помилок у розрахунках показників ефективності або швидке їх усунення.

Система контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством має бути об'єктивною. Даний принцип передбачає однакове відношення до всіх об'єктів здійснення контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством.

Система контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством має бути комплексною. Даний принцип передбачає всебічну оцінку мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством та вклад в його реалізацію усіх структурних підрозділів.

При використанні цих принципів процес контролю мотиваційного механізму стратегічного управління

підприємством буде проходити у більш стислі терміни та дозволить уникнути більшості труднощів.

ВИСНОВКИ

Запропонована схема контролю мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством дозволяє не тільки об'єктивно оцінити всі заплановані показники ефективності, але й усунути можливі причини невиконання реалізації цього механізму. Подальші дослідження з цього питання вбачаються у формуванні математичної моделі оцінки ефективності та дієвості мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Белова О. І.** Теоретичні аспекти формування мотиваційного механізму стратегічного управління торговельними мережами / О. І. Белова // Інноваційна економіка. – 2012. – № 10 (36). – С. 109 – 115.
2. **Белова О. І.** Методологічний підхід до формування змісту та структури мотиваційного механізму стратегічного управління торговельними мережами / О. І. Белова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – С. 155 – 163.
3. **Белова О. І.** Вплив мотиваційного механізму на стратегічне управління підприємством / О. І. Белова, Н. В. Ракша // Економіка і регіон. – 2011. – № 3 (30). – С. 129 – 133.
4. **Белова О. І.** Ранжирування мотиваторів та демотиваторів мотиваційного механізму стратегічного управління торговельними мережами / О. І. Белова // Економіст. – 2012. – № 12. – С. 46 – 48.
5. **Белова О. І.** Формування тривимірної матриці станів мотиваційного механізму стратегічного управління торговельними мережами / О. І. Белова // Економіст. – 2013. – № 2. – С. 52 – 57.
6. **Економічна енциклопедія:** у 3 т. / [редкол.: С. В. Мочерний та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. 3. – 2002. – 952 с.
7. **Попова О.** Соціологічні дослідження як основа формування системи мотивування в процесі стратегічного управління підприємством / О. Попова // Вісник НУВГП. – 2007. – № 3 (39). – С. 218 – 229.
8. **Томпсон А.** Стратегічний менеджмент: концепції і ситуації для аналізу. – 12-те вид. / А. Томпсон, А. Стрікланд. – К.: Диалектика-Вільямс, 2010. – 928 с.
9. **Фомичев С. А.** Стабільність – признак мастерства / С. А. Фомичев, И. О. Скачков, О. Ю. Уразлина // Методы менеджмента качества. – 2005. – № 7.
10. **Червінська Л. П.** Мотивація трудової діяльності в агропромисловому виробництві України / Л. П. Червінська : дис. ... докт. екон. наук: 08.09.01 / Кабінет Міністрів України. – К., 2003. – 402 с.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Київського національного торговельно-економічного університету, завідувач кафедри менеджменту **Бай С. І.**

REFERENCES

- Bielova, O. I. "Teoretychni aspekty formuvannia motyvatsiinoho mekhanizmu stratehichnoho upravlinnia torhovelnykh merezhamy" [The theoretical aspects of motivation mechanism of strategic management trading networks]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 10(36) (2012): 109-115.

Bielova, O. I. "Metodolohichni pidkhd do formuvannia zmistu ta struktury motyvatsiinoho mekhanizmu stratehichnoho upravlinnia torhovelnymy merezhamy" [Methodological approach to the content and structure of the motivational mechanism of strategic management trading networks]. *Biznes Inform*, no. 2 (2013): 155-163.

Bielova, O. I., and Raksha, N. V. "Vplyv motyvatsiinoho mekhanizmu na stratehichne upravlinnia pidpriemstvom" [Impact of motivational mechanism for strategic management]. *Ekonomika i rehion*, no. 3(30) (2011): 129-133.

Bielova, O. I. "Ranzhyruvannia motyvatoriv ta demotyvatoriv motyvatsiinoho mekhanizmu stratehichnoho upravlinnia torhovelnymy merezhamy" [Ranking motivators and demotivators motivational mechanism of strategic management trading networks]. *Ekonomist*, no. 12 (2012): 46-48.

Bielova, O. I. "Formuvannia tryvymirnoi matrytsi staniiv motyvatsiinoho mekhanizmu stratehichnoho upravlinnia torhovelnymy merezhamy" [Formation of three-dimensional ma-

trix states motivational mechanism of strategic management trading networks]. *Ekonomist*, no. 2 (2013): 52-57.

Chervinska, L. P. "Motyvatsiia trudovoi diialnosti v ahropromyslovomu vyrobnytstvi Ukrainy" [Motivation employment in the agricultural production of Ukraine]. *dys. ... dokt. ekon. nauk: 08.09.01*, 2003.

Ekonomichna entsyklopediia [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2002.

Fomichev, S. A., Skachkov, I. O., and Urazlina, O. Yu. "Stabilnost – priznak masterstva" [Stability – a sign of skill]. <http://www.stq.ru/riasite/index.phtml?page=1&tbl=works&id=9>

Popova, O. "Sotsiologichni doslidzhennia iak osnova formuvannia systemy motyvuvannia v protsesi stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvom" [Sociological studies as a basis for the formation of motivation in the process of strategic management]. *Visnyk NUVHP*, no. 3(39) (2007): 218-229.

Tompson, A., and Striklend, A. *Stratehichniy menedzhment: kontseptsii i sytuatsii dlia analizu* [Strategic Management: Concepts and situations for analysis]. Kyiv: Dyalektyka-Viliams, 2010.

УДК 658.8.01

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

БОЛОТНАЯ О. В.

УДК 658.8.01

Болотная О. В. Маркетинговые инструменты повышения конкурентоспособности предприятия в условиях кризиса

В статье представлен анализ современных методов управления конкурентоспособностью предприятия, направленных на снижение незастрахованных рисков, связанных с изменениями в рыночной конъюнктуре. Исследование проведено в разрезе выделения системы традиционных инструментов антикризисного маркетинга. При этом акцент сделан на её соответствии реалиям информационного (постиндустриального) общества, а также условиям хозяйствования в Украине. Рассмотрены принципы «партизанского» маркетинга, эффективность которого возрастает, что доказано на основе критического рассмотрения соотношения экономического потенциала и затрат рекламных мероприятий на телевидении, радио, в печатных изданиях и в Интернете. Проведен анализ маркетинговых стратегий, которые используются наиболее успешными современными украинскими компаниями. Исследование внешней среды функционирования национальных хозяйствующих субъектов позволило сделать вывод о доминировании в структуре методов повышения конкурентоспособности (получения конкурентных преимуществ на рынке) теневых инструментов, в частности, практики заключения коррупционных сделок.

Ключевые слова: антикризисный маркетинг, конкурентоспособность предприятия, инструменты маркетинга, экономика, методы, конкурентоспособность товара.
Бibl.: 10.

Болотная Оксана Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра маркетинга и менеджмента ВЭД, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: kandidat_market@mail.ru

УДК 658.8.01

Болотна О. В. Маркетингові інструменти підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах кризи

У статті представлено аналіз сучасних методів управління конкурентоспроможністю підприємства, спрямованих на зниження незастрахованих ризиків, пов'язаних зі змінами в ринковій кон'юктурі. Дослідження проведено в розрізі виділення системи традиційних інструментів антикризового маркетингу. При цьому акцент зроблений на її відповідність реаліям інформаційного (постіндустріального) суспільства, а також умовам господарювання в Україні. Розглянуто принципи «партизанського» маркетингу ефективність якого зростає, що доведено на основі критичного розгляду співвідношення економічного потенціалу і витрат рекламних заходів на телебаченні, радіо, у друкованих виданнях і в Інтернеті. Проведено аналіз маркетингових стратегій, які використовуються найбільш успішними сучасними українськими компаніями. Дослідження зовнішнього середовища функціонування національних господарюючих суб'єктів дозволило зробити висновок про домінування в структурі методів підвищення конкурентоспроможності (отримання конкурентних переваг на ринку) тінювих інструментів, зокрема, практики укладання корупційних угод.

Ключові слова: антикризовий маркетинг, конкурентоспроможність підприємства, інструменти маркетингу, економіка, методи, конкурентоспроможність товару.
Бibl.: 10.

Болотна Оксана Владимірівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра маркетингу та менеджменту ЗЕД, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: kandidat_market@mail.ru

UDC 658.8.01

Bolotnaya O. V. Marketing Tools of Increase of Company's Competitiveness under Crisis Conditions

The article provides analysis of modern methods of management of company competitiveness, directed at reduction of uninsured risks connected with changes in the market situation. The study is conducted in the context of allocation of the system of traditional tools of the anti-crisis marketing. Moreover, the emphasis is put on its correspondence with realities of the information (post-industrial) society and also economic conditions in Ukraine. The article considers principles of «partisan» marketing, efficiency of which increases, which is proved on the basis of critical consideration of correlation of economic potential and expenditures of advertising campaigns on TV, radio, in printed editions and Internet. It conducts analysis of marketing strategies, which are used by the most successful modern Ukrainian companies. The study of external environment of functioning of national subjects of economy allowed making a conclusion about domination, in the structure, of methods of increase of competitiveness (acquiring competitive advantages in the market) of shadow tools, in particular, the practice of making corruption deals.

Key words: anti-crisis marketing, company competitiveness, marketing tools, economy, methods, competitiveness of a commodity.
Bibl.: 10.

Bolotnaya Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management and Marketing of Foreign Trade Activities, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: kandidat_market@mail.ru

Bielova, O. I. "Metodolohichni pidkhd do formuvannia zmistu ta struktury motyvatsiinoho mekhanizmu stratehichnoho upravlinnia torhovelnymy merezhamy" [Methodological approach to the content and structure of the motivational mechanism of strategic management trading networks]. *Biznes Inform*, no. 2 (2013): 155-163.

Bielova, O. I., and Raksha, N. V. "Vplyv motyvatsiinoho mekhanizmu na stratehichne upravlinnia pidpriemstvom" [Impact of motivational mechanism for strategic management]. *Ekonomika i rehion*, no. 3(30) (2011): 129-133.

Bielova, O. I. "Ranzhyruvannia motyvatoriv ta demotyvatoriv motyvatsiinoho mekhanizmu stratehichnoho upravlinnia torhovelnymy merezhamy" [Ranking motivators and demotivators motivational mechanism of strategic management trading networks]. *Ekonomist*, no. 12 (2012): 46-48.

Bielova, O. I. "Formuvannia tryvymirnoi matrytsi staniiv motyvatsiinoho mekhanizmu stratehichnoho upravlinnia torhovelnymy merezhamy" [Formation of three-dimensional ma-

trix states motivational mechanism of strategic management trading networks]. *Ekonomist*, no. 2 (2013): 52-57.

Chervinska, L. P. "Motyvatsiia trudovoi diialnosti v ahropromyslovomu vyrobnytstvi Ukrainy" [Motivation employment in the agricultural production of Ukraine]. *dys. ... dokt. ekon. nauk: 08.09.01*, 2003.

Ekonomichna entsyklopediia [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2002.

Fomichev, S. A., Skachkov, I. O., and Urazlina, O. Yu. "Stabilnost – priznak masterstva" [Stability – a sign of skill]. <http://www.stq.ru/riasite/index.phtml?page=1&tbl=works&id=9>

Popova, O. "Sotsiologichni doslidzhennia iak osnova formuvannia systemy motyvuvannia v protsesi stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvom" [Sociological studies as a basis for the formation of motivation in the process of strategic management]. *Visnyk NUVHP*, no. 3(39) (2007): 218-229.

Tompson, A., and Striklend, A. *Stratehichniy menedzhment: kontseptsii i sytuatsii dlia analizu* [Strategic Management: Concepts and situations for analysis]. Kyiv: Dyalektyka-Viliams, 2010.

УДК 658.8.01

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

БОЛОТНАЯ О. В.

УДК 658.8.01

Болотная О. В. Маркетинговые инструменты повышения конкурентоспособности предприятия в условиях кризиса

В статье представлен анализ современных методов управления конкурентоспособностью предприятия, направленных на снижение незастрахованных рисков, связанных с изменениями в рыночной конъюнктуре. Исследование проведено в разрезе выделения системы традиционных инструментов антикризисного маркетинга. При этом акцент сделан на её соответствии реалиям информационного (постиндустриального) общества, а также условиям хозяйствования в Украине. Рассмотрены принципы «партизанского» маркетинга, эффективность которого возрастает, что доказано на основе критического рассмотрения соотношения экономического потенциала и затрат рекламных мероприятий на телевидении, радио, в печатных изданиях и в Интернете. Проведен анализ маркетинговых стратегий, которые используются наиболее успешными современными украинскими компаниями. Исследование внешней среды функционирования национальных хозяйствующих субъектов позволило сделать вывод о доминировании в структуре методов повышения конкурентоспособности (получения конкурентных преимуществ на рынке) теневых инструментов, в частности, практики заключения коррупционных сделок.

Ключевые слова: антикризисный маркетинг, конкурентоспособность предприятия, инструменты маркетинга, экономика, методы, конкурентоспособность товара.
Бibl.: 10.

Болотная Оксана Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра маркетинга и менеджмента ВЭД, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: kandidat_market@mail.ru

УДК 658.8.01

Болотна О. В. Маркетингові інструменти підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах кризи

У статті представлено аналіз сучасних методів управління конкурентоспроможністю підприємства, спрямованих на зниження незастрахованих ризиків, пов'язаних зі змінами в ринковій кон'юктурі. Дослідження проведено в розрізі виділення системи традиційних інструментів антикризового маркетингу. При цьому акцент зроблений на її відповідність реаліям інформаційного (постіндустріального) суспільства, а також умовам господарювання в Україні. Розглянуто принципи «партизанського» маркетингу ефективність якого зростає, що доведено на основі критичного розгляду співвідношення економічного потенціалу і витрат рекламних заходів на телебаченні, радіо, у друкованих виданнях і в Інтернеті. Проведено аналіз маркетингових стратегій, які використовуються найбільш успішними сучасними українськими компаніями. Дослідження зовнішнього середовища функціонування національних господарюючих суб'єктів дозволило зробити висновок про домінування в структурі методів підвищення конкурентоспроможності (отримання конкурентних переваг на ринку) тьнівих інструментів, зокрема, практики укладання корупційних угод.

Ключові слова: антикризовий маркетинг, конкурентоспроможність підприємства, інструменти маркетингу, економіка, методи, конкурентоспроможність товару.
Бibl.: 10.

Болотна Оксана Владимірівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра маркетингу та менеджменту ЗЕД, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: kandidat_market@mail.ru

UDC 658.8.01

Bolotnaya O. V. Marketing Tools of Increase of Company's Competitiveness under Crisis Conditions

The article provides analysis of modern methods of management of company competitiveness, directed at reduction of uninsured risks connected with changes in the market situation. The study is conducted in the context of allocation of the system of traditional tools of the anti-crisis marketing. Moreover, the emphasis is put on its correspondence with realities of the information (post-industrial) society and also economic conditions in Ukraine. The article considers principles of «partisan» marketing, efficiency of which increases, which is proved on the basis of critical consideration of correlation of economic potential and expenditures of advertising campaigns on TV, radio, in printed editions and Internet. It conducts analysis of marketing strategies, which are used by the most successful modern Ukrainian companies. The study of external environment of functioning of national subjects of economy allowed making a conclusion about domination, in the structure, of methods of increase of competitiveness (acquiring competitive advantages in the market) of shadow tools, in particular, the practice of making corruption deals.

Key words: anti-crisis marketing, company competitiveness, marketing tools, economy, methods, competitiveness of a commodity.
Bibl.: 10.

Bolotnaya Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management and Marketing of Foreign Trade Activities, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: kandidat_market@mail.ru

Современные методы управления конкурентоспособностью предприятия с помощью маркетинговых инструментов позволяют обеспечить своевременность принятия управленческих решений, направленных на повышение устойчивости к негативным воздействиям, достижения целевых рыночных позиций при минимизации уровня предпринимательского риска. Маркетинговая составляющая преодоления кризиса путем повышения конкурентоспособности предприятия изучается рядом отечественных и зарубежных авторов, среди них: В. Г. Крыжановский, В. И. Лапенков, С. Г. Беляев, В. И. Кошкин, Э. М. Коротков, Э. А. Уткин.

Предметом представленного исследования является анализ традиционных методов повышения конкурентоспособности предприятия (на основе использования инструментов антикризисного маркетинга) с точки зрения их эффективности в условиях функционирования информационного (постиндустриального) общества, а также соответствия условиям функционирования экономических субъектов в Украине.

Кризисное состояние организации, с точки зрения маркетинга, означает ее неконкурентоспособность. Это состояние не возникает мгновенно. Процесс перехода в условия кризиса начинается с постепенного ухудшения таких экономических показателей работы организации, как сбыт, прибыль, рентабельность, имидж в глазах потребителей и т.д.

Менеджеры организации должны своевременно отреагировать на этот процесс путем установления объективных причин его возникновения и проведения комплекса маркетинговых мероприятий, препятствующих дальнейшему развитию кризиса.

Кризисные явления в экономике, которые в условиях информатизации общества приобретают глобальные масштабы, выдвигают к предприятиям особые требования. Это обусловлено, в частности, изменениями в макроэкономической обстановке, которые выражаются в снижении платежеспособного спроса, недоступности кредитных ресурсов.

В процессе развития кризиса можно выделить следующие его основные стадии:

- ✦ уменьшение объемов продаж и прибыли;
- ✦ сокращение производства, возникновение убыточных производств;
- ✦ отсутствие собственных средств и резервных фондов, резкое снижение платежеспособности. Зачастую это обусловлено также тем, что часть оборотных средств направляется на обслуживание возросшей кредиторской задолженности;
- ✦ состояние острой неплатежеспособности. У предприятия нет возможности профинансировать производство и осуществлять платежи по предыдущим обязательствам. Возникает реальная угроза приостановки или даже полного прекращения производства.

Так, по исследованиям компании Ernst&Yong, 80% национальных и зарубежных компаний, которые работают в Украине, ощутили на себе последствия глобального экономического кризиса. При этом более всего кризис сократил спрос на финансовые услуги (так считают 74%

респондентов), недвижимость и строительство (72%) [9]. Каждому предприятию в условиях кризиса особенно важно правильно оценить создающуюся рыночную обстановку с тем, чтобы предложить эффективные средства конкурентной борьбы [3].

Чтобы создать конкурентоспособную экономическую структуру, надо не просто модернизировать организацию и управление, но четко знать, для чего это делается, какая цель должна быть достигнута. Главное при этом – умение оперативно определить и эффективно использовать в конкурентной борьбе свои преимущества. Задача управления конкурентоспособностью предприятия заключается в достижении успеха в конкурентной борьбе, при этом она становится не столько функцией торговли или производства, сколько функцией управления.

Анализ конкурентоспособности имеет свои специфические черты и задачи:

- ✦ оценка конкурентоспособности, т. е. определение показателей конкурентоспособности предприятия, является основой для организации всей производственно-хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики;
- ✦ изучение конкурентоспособности должно вестись непрерывно и систематически, на стадиях жизненного цикла продукции. Такой подход позволяет своевременно принимать решения об оптимальных изменениях товарного ассортимента, необходимости поиска новых рынков или новых рыночных ниш, расширении и создании новых производственных мощностей, разработке новых либо модернизации выпускаемых товаров;
- ✦ оценка уровня конкурентоспособности предприятия вызывает необходимость использовать целый ряд показателей, которые свидетельствуют о степени устойчивости предприятия, способности выпускать продукцию, пользующуюся спросом у потребителей и обеспечивающую ему стабильную прибыль при производственно-хозяйственной деятельности.

Кризисные явления в локальной экономике, а также в мировом экономическом пространстве, заставляют руководство предприятий обратить более пристальное внимание на процессы управления производством, на повышение его эффективности. При этом большинство мер по повышению конкурентоспособности предприятий носят маркетинговый характер [7]. Актуализируется использование инструментов антикризисного маркетинга, который по своей сути несколько отличается от текущего, поскольку с целью сокращения издержек практически традиционно уменьшается бюджет на проведения маркетинговых мероприятий.

Антикризисный маркетинг в минимальном понимании – изучение спроса и предложения в условиях кризиса. Используется комплекс маркетинговых инструментов как одной из составляющих стратегии антикризисного управления, осуществляемых организацией в условиях кризиса, позволяющие ей преодолеть, собственно, сам кризис и минимизировать его последствия.

Задача маркетинга в кризис – использовать собственные инструменты, направленные на формирование доходной части через ценообразование, ассортимент, форматы продуктов и отслеживание целевых аудиторий. Изменяется поведение потребителя, меняются привычки и предпочтения [7].

Для того, чтобы обеспечить необходимую эффективность антикризисного управления, необходимо рассмотреть и оптимизировать комплекс средств маркетинга, которые по сути своей являются факторами рыночной конъюнктуры:

- ✦ несбалансированный продуктовый портфель предприятия, ориентация только на малое число ключевых потребителей может усугубить последствия кризиса. Слабо диверсифицированный портфель потребителей приводит к негативным последствиям, делает бизнес более рискованным. Предприятие перестает быть гибким, теряет такие механизмы управления, как ценообразование и управление дебиторской задолженностью, поскольку вынуждено в целях удержания потребителя подстраиваться под его требования.

Поскольку все труднее добиться дифференциации из-за того, что продукты известных производителей по своим потребительским свойствам мало отличаются один от другого и все больше выпускается продуктов, похожих друг на друга, то надо уточнить политику в области предоставляемых услуг и цен, то есть пересмотреть политику в области продуктовой дифференциации;

- ✦ пересмотр ценовой политики предприятия целесообразно осуществлять как в сторону уменьшения нормы прибыли, так и в сторону снижения издержек своей деятельности, отказа от услуг экономически не оправданных посредников.

Для того, чтобы повысить рентабельность продаж и в дальнейшем увеличить приток денежных средств, необходимо снизить затраты. В условиях кризиса сокращение издержек – один из наиболее действенных инструментов, которым предприятие должно воспользоваться для стабилизации финансового положения. Для снижения затрат предприятия в условиях кризиса необходимо следующее: ужесточение процедур авторизации расходов, мотивирование персонала на снижение затрат и сокращение издержек, не связанных с основной деятельностью предприятия, ликвидация непрофильных активов;

- ✦ в политике распределения прежде всего необходимо проанализировать эффективность различных каналов сбыта путем сопоставления объема продаж через каждый канал с затратами на его создание и функционирование.

Результаты данного анализа дадут возможность наметить комплекс мер по улучшению функционирования каких-то каналов сбыта, открытию новых каналов и, что не исключено, по ликвидации ряда существующих каналов. Одним из результатов такого анализа может быть отказ от некоторых дистрибьюторов;

- ✦ что касается рекламы, то в условиях кризиса она должна быть более целенаправленной и менее затратной.

Не исключено, что уточнение рыночных сегментов, перепозиционирование продуктов может изменить целевую аудиторию, что приведет к необходимости пересмотра рекламной деятельности в целом, выбора отдельных рекламных средств. Грамотная оценка рекламных кампаний — это залог успеха во время кризиса [7].

Пересмотр методов стимулирования сбыта (продаж) предполагает, прежде всего, переоценку ранее применявшихся систем скидок и льгот для покупателей (купонные продажи, клубные карты, накопительные скидки и многое другое). На основе клиентской базы данных целесообразно использование прямой адресной почтовой рассылки, содержащей стимулирующие предложения, Интернета и других средств передачи сообщений.

Анализ эффективности рекламы в средствах массовой информации демонстрирует: реклама на телевидении, радио, в печатных изданиях, в Интернете даёт всё меньше отдачи. Во время рекламных роликов на телевидении люди, используя вынужденную паузу, просматривают другие каналы; распространена тенденция блокирования рекламных баннеров, что снижает прибыль от использования средств в виртуальной сети; сложным оказывается прогнозирование охвата целевой аудитории с использованием рекламы на радио; рекламные блоки в прессе увидят только заинтересованные, однако количество субъектов, которые получают информацию из печатных источников, всё меньше. На сегодня уже более 30% всех читателей газет читают их исключительно в Интернете, то есть никогда не покупают печатную версию.

Сегодня в качестве одного из наиболее оптимальных способов сокращения маркетингового бюджета называют проведение тактики маркетинговой деятельности, основываясь на методах «партизанского» маркетинга (термин введен в научный оборот Дж. К. Левинсоном). Под последним понимается скрытая реклама, основанная на использовании нейrolингвистического программирования и законов человеческого поведения. По сути, субъекты делают частью спланированного спектакля, в ходе которого пытаются вызвать его интерес к определенному товару.

Использование этих средств на конкретном рынке и для конкретных видов товаров позволяет определить фактический маркетинговый потенциал организации и угрозы для нее со стороны рынка, что крайне важно при разработке стратегии антикризисного управления.

Маркетинговые возможности организации оцениваются при помощи таких рыночных понятий, как цена, спрос и предложение. Именно их совокупное рассмотрение отражает действие экономических законов на рынке и их возможное влияние на состояние организации.

Одной из целей маркетинга в антикризисном управлении можно назвать исследование внешней рыночной среды организации, в первую очередь – микросреды. Речь идет о таких важных субъектах, как поставщики, конкуренты, партнеры. От их компетентности и надежности очень многое зависит, особенно когда организация находится в кризисе. Необходимо анализировать действующие связи и взаимоотношения и формировать новые, выгодные условия [4].

Большим плюсом будет исследование стратегий конкурентов, их тактики и поведения на рынке, а также наблюдение за состоянием уровня развития техники и технологий для сохранения конкурентоспособности организации и повышения качества продукции. Это наблюдение также входит в функции маркетинга; сюда включается не только научно-техническое развитие, но и социальные, политические, культурные изменения, к которым организация очень чувствительна в период кризиса [2].

Оценка конкурентоспособности товара выводится из соображения, что в процессе сравнения товаров покупателем выигрывает тот производитель, у которого отношение суммарных затрат на приобретение и использование товара к полезному эффекту, получаемому от данного товара меньше.

Полезный эффект рассчитывается как интегральный показатель качества товара, включающий в себя три группы показателей:

- ✦ основные характеристики товара (технические, конструктивные);
- ✦ регламентируемые (то есть соответствующие стандартам);
- ✦ параметры и признаки эстетических свойств товара (дизайн, упаковка и т. д.).

Каждый частный показатель входит в интегральный со своим весом по его значимости для потребителя.

Суммарные затраты на приобретение и использование товара включают: цену изделия; расходы на транспортировку, установку, обучение персонала, эксплуатацию, ремонт, техобслуживание; налоги; страхование и т. д. Однако если рассматривать компоненты конкурентоспособности с позиций маркетинга, то на первый план выходит такой фактор, как позиция покупателя, который, при прочих равных условиях, в большинстве случаев выберет более дешевый товар. На практике критерии, по которым потребитель оценивает и выбирает товар, включают в себя гораздо большее число показателей, чем цена и качество. Поэтому, с позиций маркетинга, при оценке конкурентоспособности товара необходимо учитывать не только требования потребителя к его цене и качеству, но и требования, относящиеся в основном к сфере заключения сделки и эксплуатации товара, такие как оперативность поставки, обеспеченность запчастями, организация сервиса, репутация страны-изготовителя и конкретного поставщика и т. д. Необходимо также учитывать степень известности марки и привязанности к ней потребителя. На разных рынках вес каждого из этих критериев может быть разным, а потому оценку конкурентоспособности следует производить для каждого рынка отдельно.

Если в показателе конкурентоспособности учесть все критерии потребителей конкретного рынка, то он отразит лишь ожидаемую, а не реальную конкурентоспособность. Для успешной продажи товара необходимо, чтобы он появился на том рынке, на котором действительно нужен, в нужном количестве, в нужный момент времени, чтобы потребитель был подготовлен к появлению данного товара, а маркетинговая программа была бы лучше, чем у конкурентов.

Все это зависит от эффективного выполнения маркетинговых функций: изучение рынка, управление разработкой и производством товара, управление сбытом и продвижением.

Таким образом, концепция использования инструментов антикризисного маркетинга приводит к более широкому пониманию реальной конкурентоспособности товара, которая в условиях информационного общества зависит не только от соотношения «качество – цена» и соответствия критериям потребителей, но и от конкурентоспособности всей маркетинговой деятельности фирмы. При этом маркетинговая стратегия заключается в долгосрочном согласовании возможностей фирмы с ситуацией на рынке. Маркетинговые мероприятия на уровне управления должны быть ориентированы на совершенствование организационной структуры фирмы, сокращение управленческих издержек; модернизацию системы маркетинговой информации в соответствии с потребностями рынка; на разработку и выведение на рынок нового товара, способного привлечь спрос к продукции компании даже в условиях кризиса.

Маркетинговая тактика ориентирована на конъюнктурные факторы формирования спроса на уже имеющиеся товары. Маркетинговые мероприятия на этом уровне управления: изучение рынков с целью формирования спроса и стимулирования сбыта; анализ товаров и управление их номенклатурой с целью максимального удовлетворения рыночных требований; прямые контакты с потребителями; увеличение и обучение персонала; активное участие в выставках и ярмарках; создание и повышение эффективности сервиса; управление ценами; рекламные мероприятия.

Анализ маркетинговых стратегий, которые использовали наиболее успешные современные украинские компании, позволяет сделать вывод: общеэкономическая ситуация как внешний фактор вызывает к жизни гипертрофированный рост использования коррупционных схем. Так, при наличии «нужных связей» применяется метод задержки товаров конкурирующих фирм на таможне при пересечении границы. На внутреннем рынке компании действуют другими методами. В частности, используются демпинговые цены. Возможность такого рыночного поведения обусловлена, в частности, применением схемы «оборванного транзита». Суть ее в том, что товар завозится на территорию страны и «теряется», не доезжая до точки назначения за границей Украины, что позволяет хозяину груза избежать уплаты акциза и НДС.

Таким образом, тактика и стратегия в поведении национальных субъектов рынка обусловлена макроэкономическим положением в стране, которое, в свою очередь, ярко иллюстрируется индексом экономической свободы. Используя теорию Адама Смита о благосостоянии наций, авторы индекса измеряют экономическую свободу в 185-ти странах по 10 показателям: права собственности, свобода от коррупции, фискальная свобода, государственные расходы, свобода предпринимательства, свобода труда, свобода торговли, свобода инвестиций, финансовая свобода.

Украина в рейтинге «Индекса экономической свободы» заняла 161 место из 177 стран. Это самый низкий показатель из 43-х европейских стран, который отнес украинскую экономику к группе стран, где экономические свободы угнетаются [10].

С учетом того, что в Украине распространена коррупция, законы функционируют плохо, существует недостаток исполнения контрактов и защиты прав собственности, можно говорить о перенесении акцента с процессов управления производством и повышения его эффективности на поиск способов получения конкурентных преимуществ в сфере коррупционных сделок.

ВЫВОДЫ

Для компаний, которые функционируют на украинском рынке, актуальным является использование традиционных инструментов антикризисного маркетинга с корректировкой на условия развития информационного общества. При этом структура последних дополняется методами заключения коррупционных сделок, что стало последствием не столько глобального экономического кризиса, сколько макроэкономической ситуации, которая сложилась в Украине и характеризуется угнетением экономических свобод. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Методология антикризисного управления: [учеб.-практ. пособие] / Г. Б. Юн; Акад. нар. х-ва при Правительстве РФ. – М.: Дело, 2004. – 432 с.
2. Основы антикризисного управления предприятиями: учеб. пособие / Под ред. Н. Н. Кожевникова. – М.: Академия, 2005. – 496 с.
3. **Фатхутдинов Р. А.** Стратегическая конкурентоспособность: учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 504 с.
4. Антикризисное управление: Материалы Междунар. науч.-практ. конф. (9 – 10 дек. 2007 г.) / [Редкол.: Н. П. Макаркин (отв. ред.) и др.]. – Саранск: Изд-во Мордов.ун-та, 2008. – 165 с.
5. **Голубков Е. П.** Антикризисный маркетинг / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/articles/2009/1/4785.html>. – Загл. с экрана.
6. **Демченко А. А.** Маркетинговые инновации в условиях кризиса / А. А. Демченко // Маркетинг. – 2009. – № 1. – С. 44 – 50.
7. **Павлова Н. Н.** Маркетинговый подход к оценке конкурентоспособности товара / Н. Н. Павлова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 1. – С. 12 – 15.
8. Кризис и потребитель [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.grtc.com.ua
9. http://mclub.ipsys.net/index.php?option=com_content&task=view&id=685&Itemid=1
10. <http://www.epravda.com.ua/news/2013/01/11/355596/>

REFERENCES

Yun, G. B. *Metodologiya antikrizisnogo upravleniia* [The methodology of crisis management.]. Moscow: Delo, 2004.

Osnovy antikrizisnogo upravleniia predpriiatiami [Basics of crisis management companies.]. Moscow: Akademiia, 2005.

Fatkhutdinov, R. A. *Strategicheskaiia konkurentosposobnost* [Strategic competitiveness.]. Moscow: Ekonomika, 2005.

Antikrizisnoe upravlenie [Crisis management.]. Saransk: Izd-vo Mordov. un-ta, 2008.

Golubkov, E. P. "Antikrizisnyy marketing" [Anti-crisis marketing]. <http://www.mavriz.ru/articles/2009/1/4785.html>

Demchenko, A. A. "Marketingovye innovatsii v usloviakh krizisa" [Marketing innovation in a crisis]. *Marketing*, no. 1 (2009): 44-50.

Pavlova, N. N. "Marketingovyy podkhod k otsenke konkurentosposobnosti tovara" [Marketing approach to the assessment of the competitiveness of the goods]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 1 (2004): 12-15.

"Krizis i potrebitel" [The crisis and the consumer]. <http://www.grtc.com.ua>

<http://mclub.ipsys.net/index.php?option=com_content&task=view&id=685&Itemid=1>

<http://www.epravda.com.ua/news/2013/01/11/355596/>

ОБҐРУНТУВАННЯ ТА ВИБІР НАПРЯМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

КРИВОРУЧКО О. М., ГЛАДКА О. І.

УДК 656.07:331.5

Криворучко О. М., Гладка О. І. Обґрунтування та вибір напрямів реалізації маркетингу персоналу підприємства

Обґрунтовано процес вибору напрямів з маркетингу персоналу. Процес ґрунтується на 8-етапній схемі прийняття управлінських рішень та передбачає: формування та уточнення цілей з маркетингу персоналу, визначення критеріїв досяжності цілей, проектування альтернативних варіантів рішень, їх оцінку та вибір найкращого варіанту, планування та впровадження заходів. Сформовано методичний інструментарій щодо реалізації запропонованого процесу, який передбачає використання результатів оцінки привабливості підприємства як роботодавця, визначення та формування загальної стратегії з маркетингу персоналу, пошук і вибір максимально задовільного варіанту досяжності цілей з маркетингу персоналу. Застосування таких методологічних підходів, як факторно-цільовий і морфологічний аналіз дозволили побудувати «дерево цілей» і визначити заходи, що сприяють досяжності поставлених цілей. В основі «дерева цілей-заходів» закладено елементи комплексу маркетингу персоналу (робочого місця, компенсаційного пакету, системи комунікацій з цільовими аудиторіями, брендінгу роботодавця, людей, організації процесу МП та фізичного оточення) і враховано цілі двох його видів: внутрішнього та зовнішнього.

Ключові слова: процес вибору напрямів реалізації маркетингу персоналу, загальна стратегія з маркетингу персоналу, комплекс маркетингу персоналу, внутрішній та зовнішній маркетинг персоналу, факторно-цільовий аналіз, морфологічний аналіз.

Рис.: 1. **Табл.:** 7. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 9.

Криворучко Оксана Миколаївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

E-mail: oksana_fub@mail.ru

Гладка Олена Іванівна – аспірантка, кафедра менеджменту, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

E-mail: olena.gladka@gmail.com

УДК 656.07:331.5

UDC 656.07:331.5

Криворучко О. Н., Гладкая Е. И. Обоснование и выбор направлений реализации маркетинга персонала предприятия

Обоснован процесс выбора направлений маркетинга персонала. Процесс основывается на 8-этапной схеме принятия управленческих решений и предусматривает: формирование и уточнение целей маркетинга персонала, определение критериев достижения целей, проектирование альтернативных вариантов решений, их оценку и выбор наилучшего варианта, планирование и внедрение мероприятий. Сформирован методический инструментарий по реализации предложенного процесса, который предусматривает использование результатов оценки привлекательности предприятия как работодателя, определение и формирование общей стратегии маркетинга персонала, поиск и выбор максимально удовлетворительного варианта достижения целей маркетинга персонала. Применение таких методологических подходов, как факторно-целевой и морфологический анализ позволили построить «дерево целей» и определить меры, способствующие достижению поставленных целей. В основе «дерева целей-мероприятий» заложены элементы комплекса маркетинга персонала (рабочего места, компенсационного пакета, системы коммуникаций с целевыми аудиториями, брендінга работодателя, людей, организации процесса МП и физического окружения) и учтены цели двух его видов: внутреннего и внешнего.

Ключевые слова: процесс выбора направлений реализации маркетинга персонала, общая стратегия по маркетингу персонала, комплекс маркетинга персонала, внутренний и внешний маркетинг персонала, факторно-целевой анализ, морфологический анализ.

Рис.: 1. **Табл.:** 7. **Формул.:** 5. **Библ.:** 9.

Криворучко Оксана Николаевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (вул. Петровского, 25, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: oksana_fub@mail.ru

Гладкая Елена Ивановна – аспирантка, кафедра менеджмента, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (вул. Петровского, 25, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: olena.gladka@gmail.com

Kryvoruchko O. N., Gladka O. I. Justification and Selection of Directions of Realisation of Marketing of Company's Personnel

The article justifies the process of selection of directions of personnel marketing. The process is based on the 8-stage scheme of managerial decision making and envisages: formation and specification of goals of the personnel marketing, identification of criteria of goals achievement, planning alternative variants of decisions, their assessment and selection of the best variant, and planning and conducting measures. The article forms methodical tools on realisation of the offered process, which envisages the use of results of assessment of attractiveness of a company as an employer, identification and formation of the common strategy of the personnel marketing, search for and selection of a maximally satisfactory variant of achievement of the personnel marketing goals. Application of such methodological approaches as the factor-and-goal and morphology analysis allowed building the goal tree and identify measures that would facilitate achievement of the set goals. In the basis of the goals-measures tree there are elements of the personnel marketing complex (working place, compensation package, system of communication with target audiences, employer branding, people, organisation of the personnel marketing process and physical environment) and goals of its two types: internal and external.

Key words: process of selection of directions of realisation of personnel marketing, general strategy on personnel marketing, complex of personnel marketing, internal and external personnel marketing, factor and target analysis, morphology analysis.

Pic.: 1. **Tabl.:** 7. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 9.

Kryvoruchko Oksana N. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Management, Kharkiv National Automobile and Highway University (vul. Petrovskogo, 25, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: oksana_fub@mail.ru

Gladka Olena I. – Postgraduate Student, Department of Management, Kharkiv National Automobile and Highway University (vul. Petrovskogo, 25, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: olena.gladka@gmail.com

Процес реалізації маркетингу персоналу (МП) на будь-якому підприємстві передбачає розробку та впровадження різних напрямів, а також їх узгодження. При цьому найскладнішою задачею є їх обґрунтування та вибір серед великої кількості альтернативних варіантів.

У сучасній літературі [1 – 3, 6, 7] при обґрунтуванні та виборі таких напрямів орієнтуються, у першу чергу, на доступність і можливість використання певних джерел покриття потреби в персоналі. Відповідно до обраних джерел (зовнішніх або внутрішніх) формуються заходи по залученню нового або утриманню наявного персоналу. Наприклад, розглядаються такі заходи, як набір персоналу безпосередньо в навчальних закладах шляхом укладання двосторонніх угод як з самими навчальними закладами, так і з учнями; надання заявок за наявними вакансіями в центри зайнятості; проведення рекламних кампаній через засоби масової інформації та спеціалізовані видання тощо.

Щодо процесу формування та вибору заходів з МП, то він складається з послідовності таких робіт: визначення зовнішнього стану ринку праці, рівня доступності робочої сили на ньому, порівняння недоліків і переваг джерел покриття потреби в персоналі, оцінки витрат на певні джерела покриття потреби.

Аналіз літературних джерел [1 – 3, 6, 7] дозволив виявити загальні недоліки щодо формування та вибору заходів з МП: визначення заходів не носить структурований характер; не враховуються результати оцінки привабливості роботодавця та стратегічні цілі підприємства; при виборі заходів найчастіше застосовується такий критерій, як необхідність в додаткових ресурсах; не існує єдиного методу, який би передбачав порівняльну оцінку альтернативних заходів і дозволяв зробити раціональний вибір.

Таким чином, постає завдання щодо розробки методичного підходу до визначення напрямів з реалізації МП, враховуючи встановлені недоліки. Для цього, по-перше, необхідно сформулювати загальну схему процесу обґрунтування та вибору напрямів МП; по-друге, сформулювати методичний інструментарій з реалізації запропонованих робіт.

Вибір напрямів з МП є складним управлінським процесом. При формуванні загальної схеми процесу обґрунтування та вибору напрямів МП пропонується скористатися технологією розробки, прийняття, організації та виконання управлінських рішень [4, 5] – рис. 1.

Етап 1: Усвідомлення проблеми.

Цикл процесу розпочинається з усвідомлення проблеми: з одного боку є вимоги та очікування наявного та потенційного персоналу, а з іншого – оцінка задоволеності

та відповідності якостей підприємства як роботодавця даним вимогам та очікуванням. У разі, якщо рівень наданої персоналом оцінки підприємству як роботодавцю (P_{ij}) не відповідає, оцінка вважається незадовільною. Це ініціює початок процесу вибору напрямів МП та їх впровадженню.

Етап 2: Сформулювати та уточнити цілі. Будь-які цілі з МП необхідно узгоджувати із загальною стратегією підприємства. Тому цілі формуються, у першу чергу, базуючись на загальних цілях підприємства. Стратегічні цілі щодо управління персоналом мають бути узгоджені не лише з місією підприємства, його загальними та функціональними стратегічними цілями, а й відповідати конкурентній позиції підприємства, оскільки саме персонал є основним джерелом підвищення конкурентоспроможності підприємства [6].

У зв'язку з цим на сьогодні виділяють декілька видів стратегічних цілей з управління персоналом (кадрові стратегії) залежно від видів корпоративних та конкурентних стратегій підприємств. Зіставлення даних стратегій та цілей дозволило встановити, яким видам МП чи їх комбінації слід віддавати перевагу при формуванні цілей з МП (табл. 1).

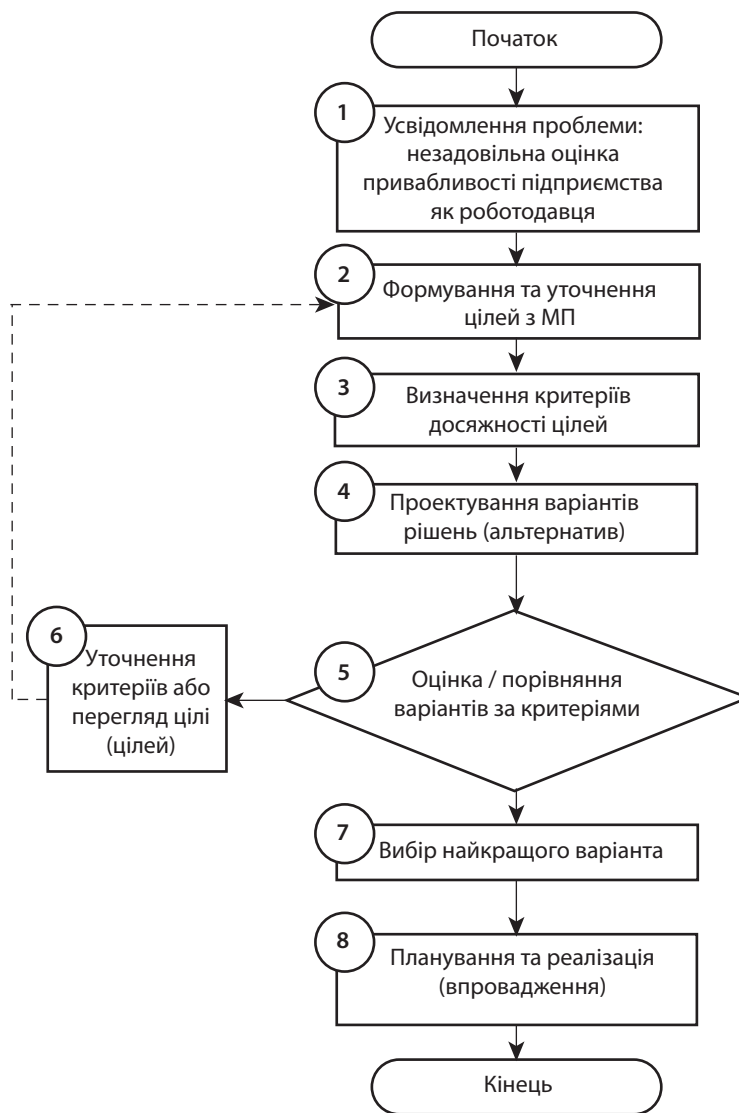


Рис. 1. Схема обґрунтування та вибору напрямів маркетингу персоналу

Визначення напрямів МП відповідно до загальної стратегії підприємства та цілей з управління персоналу

Стратегії підприємства		Кадрові стратегії	Напрями МП
Види	Характеристика		
Рівень (група) корпоративних стратегій			
Стратегія зростання	Нарощування конкурентних переваг підприємства за рахунок виходу на нові ринки, диверсифікованості, постійних нововведень. Властива, як правило, молодим підприємствам, що прагнуть у найкоротший час зайняти позиції лідера на ринку, або підприємствам, що використовують досягнення НТП	<ul style="list-style-type: none"> Залучення персоналу високої кваліфікації Удосконалення системи мотивації персоналу Удосконалення системи розвитку персоналу Підтримка морально психологічного клімату в колективі 	Перевага надається ЗМП з елементами ВМП
Стратегія обмеженого зростання	Властива підприємствам, що мають позиції на ринку і функціонують у традиційних сферах	<ul style="list-style-type: none"> Підвищення кваліфікації персоналу Переміщення персоналу Удосконалення системи розвитку персоналу 	Перевага надається ВМП з елементами ЗМП
Стратегія скорочення	Необхідна в періоди перебудови діяльності підприємства, коли потрібно здійснити його «санацію», позбутися усього застарілого	<ul style="list-style-type: none"> Організація масових звільнень персоналу Визначення вимог до персоналу Ділове оцінювання персоналу 	Елементи ВМП та елементи ЗМП
Рівень (група) конкурентних стратегій			
Лідерство в низьких витратах	Орієнтує підприємство на одержання додаткового прибутку за рахунок економії на постійних витратах, що складається в результаті максимізації обсягів продажів стандартних товарів повсякденного попиту і завоювання нових ринків шляхом зниження цін	<ul style="list-style-type: none"> Залучення персоналу широкого профілю Підтримка морально психологічного клімату в колективі 	Перевага надається ВМП з елементами ЗМП
Продуктове лідерство (стратегія диференціації)	Концентрація підприємством своїх зусиль у декількох пріоритетних напрямів, у яких воно намагається досягти переваги над іншими	<ul style="list-style-type: none"> Залучення спеціалізованого персоналу високої кваліфікації Підвищення кваліфікації персоналу стосовно конкретних товарів Удосконалення системи розвитку персоналу 	Перевага надається ЗМП з елементами ВМП
Лідерство в ніші (стратегія фокусування)	Вибір підприємства певного сегмента ринку та реалізація на ньому стратегії лідерства в низьких витратах або стратегії диференціації	<ul style="list-style-type: none"> Залучення висококваліфікованого персоналу вузької спеціалізації Удосконалення системи розвитку персоналу Удосконалення системи мотивації персоналу 	Елементи ВМП та елементи ЗМП

Джерело: [доповнено на основі 6, 7].

У випадку, коли кадрова стратегія потребує у рівному ступені реалізації заходів як за елементами ВМП, так і ЗМП, перевага не надається жодному із напрямів, а елементи кожного виду мають однакову ступінь значущості. У випадку, коли надається перевага одному з видів МП, необхідно визначити саме ступінь переваги, тобто величину, наскільки один вид маркетингу є пріоритетним перед іншим. Для цього пропонується застосувати «важіль пріоритетності» (V) – величину, за допомогою якої визначатиметься ступінь переваги напрямів МП (зовнішній чи внутрішній).

Експертам пропонується приймати рішення на свій розсуд, в якому ступені якого напрямку МП надати перевагу, спираючись на таку вербально-числову шкалу:

1 – не існує ступеню пріоритетності; 1,25 – незначний ступінь; 1,5 – слабкий; 1,75 – середній; 2 – високий.

Далі визначаються цілі за кожним з напрямів, їх зв'язок і значущість. Для досяжності цього доцільним вважається застосування факторно-цільового аналізу.

Виконання аналізу розпочинається з визначення генеральної цілі (ціль нульового рівня). Наприклад, у контексті маркетингу персоналу така ціль є «Підвищення привабливості підприємства як роботодавця».

Далі ціль розгортається у вигляді «дерева», в якому ця ціль є «корінням». Позначення вершин кожного наступного рівня (підцілей) утворюється із позначенням $C_{i,j}$ де i відповідає рівню цілі, а j – порядковому номеру цілі в даному рівні. Так, цілями першого рівня будуть цілі

двох видів МП, для ЗМП – це «Підвищення якісного та кількісного рівня залученого персоналу», а для ВМП – це «Підвищення якісного та кількісного рівня утриманого персоналу». Для формування цілей другого рівня пропонується застосувати елементи комплексу внутрішнього та зовнішнього МП, адже саме за рахунок забезпечення привабливості кожного з елементів досягається загальна привабливість підприємства як роботодавця [9].

Після побудови «дерева цілей» визначається вага всіх цілей. Для цілей першого рівня використовується однакова величина, оскільки на початку процесу розробки цілей діє умова, за якою два напрями з МП мають рівну значущість. Для елементів другого рівня вага цілей встановлюється, враховуючи умову, що сума ваг підпорядкованих цілей нижчого рівня дорівнює вазі цілі вищого рівня.

Далі, враховуючи «важіль пріоритетності» напрямів МП, вага цілей коректується експертами, і скоректована вага ($SW_{i,j}$) для j -ої цілі i -го рівня перераховується за формулою:

$$SW_{i,j} = W_{i,j} \cdot V, \quad (1)$$

де $W_{i,j}$ – визначена вага j -ої цілі i -го рівня
 V – важіль пріоритетності.

Після цього проводиться оцінка та ранжування цілей для вибору найбільш значущих. Для вирішення даної задачі будується матриця взаємодії цілей та проводиться перевірка того, наскільки вирішення однієї цілі впливає на досяжність іншої. Такий вплив може бути двояким: або ціль позитивно впливає на досяжність іншої цілі, або перешкоджає. У першому випадку клітинка на перетині строки однієї цілі та стовпця другої цілі позначається знаком «+», у другому – знаком «-». У випадку, коли цілі не впливають одна на одну, клітинка залишається порожньою.

Силу взаємодії цілей слід оцінювати лінгвістичними виразами та виражати кількісними величинами з інтервалу [0;1]. Для інтерпретації пропонується така вербально-числова шкала: 0 – відсутність взаємодії; 0,1 – дуже слабка; 0,3 – слабка; 0,5 – середня; 0,7 – сильна; 0,9 – дуже сильна; 1 – абсолютна.

Для знаходження інтегральної оцінки (Q_i) цілей застосовують формулу:

$$Q_i = \sum_{j=1}^n SW_{i,j} \cdot X_{i,j}, \quad (2)$$

де $X_{i,j}$ – експертна оцінка взаємодії цілей з реалізації МП.

За результатами розрахунків інтегральної оцінки ранжують цілі за таким критерієм: тим значиміше ціль, чим більше її інтегральна оцінка. Залежно від того, які цілі стають пріоритетними, визначається стратегія з маркетингу персоналу. У даній роботі було визначено 6 варіантів стратегій (табл. 2).

Етап 3: Сформулювати критерії досяжності цілей.
 Критерій – це правило, за яким відбираються альтернативи. Критерії дозволяють оцінити альтернативи з точки зору ступеня досягнення цілі. Щоб оцінити досяжність цілей, необхідно правильно формулювати критерії їх оцінки. Для цього існує ряд методик, за допомогою яких можна дійсно оцінити «якість» цілей. При оцінці досяжності цілей з маркетингу персоналу доцільно буде використати один з найпоширеніших і дієвих способів – це постановка «розумних цілей» (від англ. *smart*) цілей, тобто постановка цілей з використанням S.M.A.R.T. критеріїв, згідно з якими цілі повинні бути: конкретні (*specific*), вимірні (*measurable*), досяжні (*attainable*), реалістичні (*realistic*) і співвідносні з конкретним терміном (*Timed*). Наприклад, можна застосувати такі критерії, як: час; додаткові витрати; додаткова потреба в персоналі та доступність необхідної інформації.

Таблиця 2

Види стратегій з маркетингу персоналу

Цілі	Напрями МП	Досяжність цілей за рахунок	Стратегія з МП
Підвищення якісного та кількісного рівня утриманого персоналу	Внутрішній МП	Підвищення привабливості елементів ВМП	Внутрішньо-орієнтована стратегія підвищення внутрішньої привабливості підприємства як роботодавця
		Підвищення привабливості елементів ЗМП	Зовнішньо-орієнтована стратегія підвищення внутрішньої привабливості підприємства як роботодавця
		Підвищення привабливості елементів ВМП та ЗМП	Комбінована стратегія підвищення внутрішньої привабливості підприємства як роботодавця
Підвищення якісного та кількісного рівня залученого персоналу	Зовнішній МП	Підвищення привабливості елементів ВМП	Внутрішньо-орієнтована стратегія підвищення зовнішньої привабливості підприємства як роботодавця
		Підвищення привабливості елементів ЗМП	Зовнішньо-орієнтована стратегія підвищення зовнішньої привабливості підприємства як роботодавця
		Підвищення привабливості елементів ВМП та ЗМП	Комбінована стратегія підвищення зовнішньої привабливості підприємства як роботодавця

Етап 4: Проектування варіантів рішень (альтернатив). Для визначення альтернатив з реалізації напрямів МП передбачається використання морфологічного аналізу. Фрагмент морфологічної матриці заходів за видами маркетингу персоналу представлено в табл. 3.

Кожна група заходів за цілями (елементами комплексу МП) підрозділяється на три підгрупи, відповідно до результатів оцінки рівня привабливості елементів комплексу МП:

- ✦ група заходів, що сприяють оновленню елементів комплексу МП (відповідають «Групи заходів з оновлення»);
- ✦ група заходів, що сприяють удосконаленню елементів комплексу МП (відповідають «Групи заходів з корекції»);
- ✦ група заходів, що підтримують рівень досягнутої привабливості елементів комплексу МП (відповідають «Групи заходів з моніторингу»).

Таблиця 3

Фрагмент морфологічної матриці заходів з МП

Група заходів з оновлення елементів комплексу МП ($0 < P_{i,j} \leq 0,25$)			Група заходів з корекції елементів комплексу МП ($0,25 < P_{i,j} \leq 0,6$)			Група заходів з підтримки елементів комплексу МП ($0,6 < P_{i,j} \leq 1$)	
НАПРЯМ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ ПЕРСОНАЛУ							
C_{2,1} Забезпечення привабливості посади та пакету послуг							
Z _{3,1} Перегляд орг. структури, реорганізація орг. структури	Z _{3,2} Бенчмаркінг даної сфери діяльності на ринку праці, визначення «важелів» привабливості сучасних роботодавців	+Z _{3,3} Залучення сторонніх організацій (консультантів, експертів, аудиторів)	Z _{3,7} Подальше розгортання реорганізації орг. структури у відділі/ підрозділу/ бізнес-одиниці/ на підприємстві	Z _{3,8} Корегування на рівні відділів/ підрозділів/ бізнес-одиниць	+Z _{3,9} Залучення менеджерів (різних рівнів відповідальності)	Z _{3,12} Плановий аналіз посад, їх назв, та ступеню їх узгодженості з відведеними ним рівнями впливу на організацію	Z _{3,13} Моніторинг кількості співробітників, що змінили позиції всередині підприємства (ротація, підвищення тощо)
Z _{3,4} Перегляд програм просування персоналу, створення та впровадження нових	Z _{3,5} Перегляд програм навчання персоналу, створення та впровадження нових	Z _{3,6} Створення програми просування та позиціонування сфери (сфер) діяльності на підприємстві серед менеджерів середнього та нижчого ланцюжків	Z _{3,10} Подальший розвиток програм кар'єрного зростання горизонтально (для персоналу окремих відділів/ підрозділів/ бізнес-одиниць) або вертикально (для персоналу окремих сфер діяльності)	Z _{3,11} Подальший розвиток програм підвищення кваліфікації та навчання (розширення портфоліо тренінгів)	-	Z _{3,14} Моніторинг ефективності функціонування програм кар'єрного просування (ефективність управління ними, відстеження відгуків персоналу, аналіз рівня досяжності показників ефективності)	Z _{3,15} Моніторинг ефективності функціонування програм навчання (ефективність управління ними, відстеження відгуків персоналу, аналіз рівня досяжності показників ефективності)
C_{2,2} Забезпечення привабливості компенсаційного пакету							
Z _{3,16} Проведення аудиту системи оплати праці. Формування нової системи оплати праці	Z _{3,17} Бенчмаркінг систем оплати праці та додаткових компенсацій і схем преміювання	+Z _{3,18} Залучення сторонніх організацій (консультантів, експертів, аудиторів)	Z _{3,19} Подальше впровадження нових елементів системи оплати праці горизонтально або вертикально	Z _{3,20} Поширення переліку додаткових компенсацій, фінансових програм, пільг	-	Z _{3,21} Плановий перегляд заробітних плат, коригування згідно із зовнішнім ринком праці та з обраною політикою	Z _{3,22} Плановий перегляд додаткових компенсацій, коригування згідно з зовнішнім ринком праці та з обраною політикою
C_{2,3} Забезпечення привабливості внутрішньої комунікації							
Z _{3,23} Створення внутрішнього сайту та центру його підтримки та управління	Z _{3,24} Вдосконалення інтерактивності та інформативності внутрішнього сайту роботодавця	+Z _{3,25} Залучення сторонніх організацій (консультантів, експертів, аудиторів)	Z _{3,26} Створення внутрішніх друкованих видань, розміщення там інформації	Z _{3,27} Створення спеціалізованого контакт центру для персоналу (або визначення контактної особи), підготовка персоналу контакт центру (або контактної особи)	Z _{3,28} Підвищення кваліфікації персоналу підтримки та управління сайтом, контакт центру	Z _{3,29} Моніторинг ефективності управління внутрішнім сайтом, контроль частоти оновлення інформації, відстеження актуальності та правдивості інформації	Z _{3,30} Технічна підтримка сайту, поточний та плановий контроль ефективності праці відповідальних осіб та їх кваліфікації, а також аналіз досяжності показників ефективності, збір відгуків

Загальна матриця містить 90 заходів з ЗМП і ВМП. Кожному елементу ЗМП і ВМП відповідає визначена група заходів (Z_{ij} до Z_{ij+n}). Враховуючи рівень оцінки привабливості відібраних цілей за елементами (P_{ij}), набір заходів по кожній з цілей звужується до кількості, що передбачено за групою. Потім заходи узгоджують та, комбінуючи їх, формують альтернативні варіанти досяжності цілей.

Після конкретизації заходів та відбору необхідних іншою складовою даного процесу є формування варіантів рішень (альтернатив), що складатимуться із комплексу обраних заходів. Так, наприклад, шляхом методу брейнстормінгу (або «мозкової атаки») було розроблено три варіанти альтернативних рішень для досяжності цілей $C_{2,1}$, $C_{2,2}$, $C_{2,3}$ результати рівня оцінок привабливості яких показали відповідно: $P_{2,1} = 0,20$, $P_{2,2} = 0,52$, $P_{2,3} = 0,35$.

Таблиця 4

Формування варіантів рішення (альтернатив)

Номер варіанта рішення (A_j)	Коди заходів, що входять до варіанта рішення (A_j)
A_1	$Z_{3,1} + Z_{3,3'}; Z_{3,2'} Z_{3,4'} Z_{3,20'} Z_{3,27'} Z_{3,28}$
A_2	$Z_{3,4} + Z_{3,3'} Z_{3,5'} Z_{3,6'} Z_{3,19'} Z_{3,26'} Z_{3,27}$
A_3	$Z_{3,1'} Z_{3,2'} Z_{3,19'} Z_{3,20'} Z_{3,26'} Z_{3,28}$

Етап 5: Оцінка / порівняння варіантів рішень (альтернатив) за критеріями. На даному етапі в першу чергу необхідно оцінити кожний захід за визначеними критеріями. Після цього проводять розрахунки за відповідними критеріями для кожного з варіантів рішень за формулою:

$$f_i(A_j) = \sum f_j \cdot (Z_{A_j}). \quad (3)$$

Перетворення оцінок критеріїв за варіантами рішень

Номер варіанта рішення, (A_j)	Критерії			
	Час, місяці (f_1^*)	Додаткові витрати, тис. грн (f_2^*)	Додатковий персонал, осіб (f_3^*)	Доступність необхідної інформації, бали (f_4^*)
A_1	-0,82	0,50	1,00	0,00
A_2	-1,00	0,00	0,00	1,00
A_3	0,00	1,00	0,67	0,14

Етап 6: Уточнення критеріїв або перегляд цілі (цілей). На даному етапі застосований зворотний зв'язок при оцінці та порівнянні кожного варіанта за критеріями досягнення мети. У випадку отримання великої кількості варіантів, або не знаходженні ніякого рішення, можливо уточнення критеріїв: їх жорсткість або пом'якшення, зменшення чи збільшення кількості варіантів або навіть перегляд самої поставленої мети.

Етап 7: Вибір найкращого варіанту рішення (найкращої альтернативи). Для вибору найкращого варіанта рішення пропонується застосувати метод згортання критерію, який полягає у приписанні відповідальними особами кожному критерію вагового коефіцієнта. При цьому застосовується така формула:

$$f(A) = \max_j \left\{ \sum_{i=1}^n \alpha_i \cdot f_i(A_j) \right\}, \sum_{i=1}^n \alpha_i = 1, \alpha_i > 0, \quad (5)$$

де α – ваговий коефіцієнт i -го критерію, що присвоєний відповідальними особами.

Так, для прикладу були обрані такі значення вагових коефіцієнтів: $\alpha_1 = 0,25$; $\alpha_2 = 0,5$; $\alpha_3 = 0,1$; $\alpha_4 = 0,15$.

Таблиця 5

Оцінка варіантів рішень за критеріями

Номер варіанта рішення, (A_j)	Коди заходів, що входять до варіанта рішення (A_j)	Критерії			
		Час, місяці (f_1)	Додаткові витрати, тис. грн (f_2)	Додатковий персонал, осіб (f_3)	Доступність необхідної інформації, бали (f_4)
A_1	$Z_{3,1} + Z_{3,3'}; Z_{3,2'} Z_{3,4'} Z_{3,20'} Z_{3,27'} Z_{3,28}$	81	222	16	75
A_2	$Z_{3,4} + Z_{3,3'} Z_{3,5'} Z_{3,6'} Z_{3,19'} Z_{3,26'} Z_{3,27}$	84	123	13	110
A_3	$Z_{3,1'} Z_{3,2'} Z_{3,19'} Z_{3,20'} Z_{3,26'} Z_{3,28}$	67	323	15	80

Оскільки критерії дані у різних одиницях виміру, то їх необхідно привести до безмірного вигляду за формулою (4):

$$f_i^*(A_j) = \frac{f_i(A_j) - \min\{f_i(A_j)\}}{\max\{f_i(A_j) - \min\{f_i(A_j)\}}}. \quad (4)$$

Причому, якщо існують критерії, що мінімізуються, то їх безмірні величини (f_1^*) мають бути помножені на (-1).

Відповідно до цього було:

- по-перше, перераховано критерії для кожного з варіантів рішень;
- по-друге, розрахована сумарна величина $\sum A_j$;
- по-третє, обраний варіант рішення, при якому $\sum A_j = \max$.

Таким чином, для оптимальної досяжності поставленої цілі доцільним вважається обрати варіант рішення A_3 , за яким передбачається: перегляд організаційної структури підприємства та проведення її реорганізації; бенчмаркінг визначеної сфери діяльності

(наприклад: ризик менеджменту, фінансового менеджмент тощо) ринку праці та визначення сучасних «важелів» привабливості працівників даної сфери; подальше впровадження нових елементів системи оплати праці для персоналу окремих відділів / підрозділів / бізнес-одиниць) або вертикально (для персоналу окремих сфер діяльності); поширення переліку додаткових компенсацій, фінансових програм, пільг; створення внутрішніх друкованих виданнях, розміщення там інформації; підвищення кваліфікації персоналу підтримки та управління сайтом, контакт центру для персоналу.

Таблиця 7

Вибір варіанта рішення

Номер варіанта рішення, (A _i)	Критерії				SumA _i	Ранг
	Час, місяці (f* ₁ , a ₁)	Додаткові витрати, тис. грн (f* ₂ , a ₂)	Додатковий персонал, осіб (f* ₃ , a ₃)	Доступність необхідної інформації, бали (f* ₄ , a ₄)		
A ₁	-0,2	0,2	0,1	0,0	0,1	2
A ₂	-0,3	0,0	0,0	0,2	-0,1	3
A ₃	0,0	0,5	0,1	0,0	0,6	1

Етап 8: Планування та реалізація (впровадження). Після розробки і вибору найкращого рішення відповідальні особи приступають до наступного кроку – практичного поетапного планування виконання заходів і ступеню досяжності цілей. При цьому враховуються всі реальні і потенційно можливі перешкоди.

ВИСНОВКИ

Таким чином, запропоновано процес обґрунтування та вибору напрямів з реалізації маркетингу персоналу, який ґрунтується на схемі розробки й прийняття управлінських рішень. Для реалізації цього процесу сформовано методичний інструментарій, що відрізняється визначенням напрямів МП відповідно до кадрової стратегії, формалізацією процедур з розробки альтернативних варіантів, їх оцінки за отриманими критеріями та вибору найкращого варіанта. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Торяник Ж. І.** Головні напрями використання маркетингу персоналу в системі управління персоналом. / Ж. І. Торяник // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. – 2010. – Випуск № 1. – С. 161 – 168.
2. **Махметова А. Е.** Методологія розвитку персонал-маркетинга на промислових підприємствах. / А. Е. Махметова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2009. – № 3. – С. 111 – 115.
3. **Петрова І. Л.** Сучасні технології маркетингу на ринку праці / І. Л. Петрова, І. В. Терон // Менеджмент та маркетинг в бізнесі XXI століття [Електронний ресурс]. – Режим досту-

пу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vzuk/2008_18/tom_2/169_180.pdf

4. **Седегов Р. С.** Управление персоналом : курс лекций. – 2-е издание / Р. С. Седегов, А. А. Брасс. – Мн. : Система открытого образования, 2004. – 174 с.
5. **Трофимова Л. А.** Управленческие решения (методы принятия и реализации) : учебное пособие / Л. А. Трофимова, В. В. Трофимов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 190 с.
6. **Балабанова Л. В.** Стратегічне управління персоналом підприємства : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. В. Стельмашенко. – К. : Знання, 2011. – 236 с.
7. **Балабанова Л. В.** Управління персоналом : підручник. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 468 с.
8. **Мартиненко М. М.** Стратегічний менеджмент: підручник / М. М. Мартиненко, І. А. Ігнат'єва. – К. : Каравела, 2006. – 320 с.
9. **Гладка О. І.** Обґрунтування елементів комплексу маркетингу персоналу / О. І. Гладка // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук.-практ. статей – Вип. 38. – Х. : УкрДАТ, 2012. – С. 343 – 348.

REFERENCES

Balabanova, L. V., and Stelmashenko, O. V. *Stratehichne upravlinnia personalom pidpriemstva* [Strategic management personnel]. Kyiv: Znannia, 2011.

Balabanova, L. V., and Sardak, O. V. *Upravlinnia personalom* [Management]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2011.

Hladka, O. I. "Obgruntuvannya elementiv kompleksu marketingu personalu" [Justification of the elements of the marketing staff]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 38 (2012): 343-348.

Makhmetova, A. E. "Metodologija razvitiia personal-marketinga na promyshlennykh predpriatiakh" [The methodology of marketing staff in the industry]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsialno-ekonomicheskogo universiteta*, no. 3 (2009): 111-115.

Martynenko, M. M., and Ihnatieva, I. A. *Stratehichnyi menedzhment* [Strategic Management]. Kyiv: Karavela, 2006.

Petrova, I. L., and Teron, I. V. "Suchasni tekhnologii marketingu na rynku pratsi" [Modern technology marketing in the labor market]. http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vzuk/2008_18/tom_2/169_180.pdf

Sedegov, R. S., and Brass, A. A. *Upravlenie personalom* [Personnel management]. Minsk: Sistema otkrytogo obrazovaniia, 2004.

Trofimova, L. A., and Trofimov, V. V. *Upravlencheskie resheniia (metody priniatiia i realizatsii)* [Management solutions (methods of making and implementation)]. St. Petersburg: Izd-vo SPbGUEF, 2011.

Torianyk, Zh. I. "Holovni napriamy vykorystannia marketingu personalu v systemi upravlinnia personalom" [The main areas of marketing personnel in the management of personnel]. *Naukovyi visnyk Bukovynskoi derzhavnoi finansovoi akademii*, no. 1 (2010): 161-168.

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕТОДОВ ГИБКОЙ ПОЛИТИКИ ЗАНЯТОСТИ В КОНТЕКСТЕ ЭФФЕКТИВНОГО КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

ЛАПТЕВ В. И.

УДК 005.954:005.956.2

Лаптев В. И. Реализация методов гибкой политики занятости в контексте эффективного кадрового менеджмента на предприятии

В статье исследуется проблема высвобождения персонала, которое имеет негативные последствия как для работника, которого увольняют, так и для самого предприятия за счет уменьшения производительности труда, ухудшения имиджа в результате нерациональной процедуры высвобождения, вероятности судебных исков. В связи с этим в работе осуществлен анализ принципов, на основании которых должно строиться высвобождение работников, построен алгоритм осуществления этого процесса с учетом предложений нового трудового кодекса, а также определены сроки осуществления действий на каждом из этапов. Исследованы возможные изменения в трудовом законодательстве Украины в случае принятия нового трудового кодекса, проанализированы их преимущества и недостатки. Также рассмотрена сущность и структура осуществления аутплейсмента как одного из наиболее расходных, однако, в то же время, эффективных методов гибкой политики занятости на предприятии, который позволит уменьшить негативное влияние процесса высвобождения.

Ключевые слова: управление персоналом, высвобождение, аутплейсмент, гибкая политика занятости

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 9.

Лаптев Вячеслав Игоревич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра управления персоналом и экономики труда, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: slava_laptev82@mail.ru

УДК 005.954:005.956.2

UDC 005.954:005.956.2

Лаптев В. И. Реализация методов гибкой политики занятости в контексте эффективного кадрового менеджмента на предприятии

У статті досліджується проблема вивільнення персоналу, яке має негативні наслідки як для працівника, якого звільняють, так і для самого підприємства за рахунок зменшення продуктивності праці, погіршення іміджу через нерациональну процедуру вивільнення, вірогідність судових позовів. У зв'язку з цим у роботі здійснено аналіз принципів, за якими має будуватися звільнення працівників, побудовано алгоритм здійснення цього процесу з урахуванням пропозицій нового трудового кодексу, а також визначено терміни виконання дій за кожним з етапів. Досліджено можливі зміни в трудовому законодавстві України у випадку прийняття нового трудового кодексу, проаналізовано їх переваги та недоліки. Також розглянуто сутність і структура здійснення аутплейсмента як одного з найбільш витратних, однак, у той же час, ефективних методів гнучкої політики зайнятості на підприємстві, який дозволить зменшити негативний вплив процесу вивільнення.

Ключові слова: управління персоналом, вивільнення, аутплейсмент, гнучка політика зайнятості.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 9.

Лаптев Вячеслав Игоревич – кандидат економічних наук, доцент, кафедра управління персоналом і економіки праці, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: slava_laptev82@mail.ru

Laptev V. I. Realisation of Methods of Flexible Policy of Employment in the Context of Effective Personnel Management in a Company

The article studies the problem of release of personnel, which has negative consequences both for the released employee and for the company itself by means of reduction of labour productivity, worsening of its image in the result of irrational procedure of release and probability of legal action. Due to this, the article conducts analysis of principles, upon which employee's release should be based, builds up an algorithm of carrying out this process with consideration of proposals of the new labour code, and also determines terms of performance of actions at each of the stages. The article studies possible changes in labour legislation of Ukraine in the event of adoption of a new labour code and analyses their advantages and disadvantages. It also considers the essence and structure of performance of outplacement as one of the most costly and most efficient methods of flexible policy of employment in a company, which would allow reduction of negative impact of the release process.

Key words: personnel management, release, outplacement, flexible policy of employment.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 9.

Laptev Vyacheslav I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Personnel Management and Labour Economics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: slava_laptev82@mail.ru

Снижение покупательной способности, обусловленное посткризисными явлениями и экономической нестабильностью, падение в связи с этим темпов производства ставят отечественные предприятия перед проблемой оптимизации численности персонала путем увольнения определенной части сотрудников. С учетом ухудшения финансового состояния многих субъектов хозяйствования высвобождение работников является вынужденной мерой, в связи с чем важной задачей является осуществление данного процесса с минимальными издержками и без последующих разбирательств в суде. Снижению негативных по-

следствий в данном случае способствует использование предприятием различных инструментов гибкой политики занятости, которая представляет собой комплекс мероприятий, направленных на преодоление реальных или потенциальных кризисных ситуаций, связанных с невозможностью выполнения обязательств, взятых работодателем, перед наемным работником касательно трудовой занятости. В то же время, несмотря на широкий набор инструментов, главной задачей гибкой политики занятости в отечественной практике является смягчение результатов увольнения персонала. Данная проблема является объектом исследований таких отечественных и

зарубежных ученых, как О. Балабанова [1], А. Егоршин [2], А. Кибанов [3], Д. Клим [4], В. Козлов [5], А. Коняева [6], Ю. Одегов [7] и др. Учитывая активное обсуждение необходимости реформирования трудового законодательства в Украине, данная проблема является своевременной, что обуславливает цель данного исследования.

Высвобождение персонала представляет собой процесс увольнения или отстранения от работы на длительный срок одного или большого числа работников по причинам экономического, структурного или технологического характера, с целью уменьшения количества занятых либо изменения их профессионально-квалификационного состава [6].

В основе высвобождения персонала должны лежать следующие принципы:

- ✦ соблюдение трудового законодательства;
- ✦ определение четких, максимально объективных критериев отбора претендентов на высвобождение;
- ✦ привязка к рабочим местам;
- ✦ минимизация затрат и получение прибыли;
- ✦ предотвращение связанных и последующих с высвобождением затрат;
- ✦ открытость;
- ✦ информированность;
- ✦ компенсация и помощь в трудоустройстве.

Одним из ключевых теоретических базисов, на основании которого должен осуществляться процесс высвобождения, заключается в том, что последовательность и характер процесса увольнения должны быть в строгой последовательности с требованием трудового законодательства, которое сегодня в Украине претерпевает существенные изменения. В *табл. 1* приведены основные возможные изменения в результате вступления в силу нового трудового кодекса.

Делать вывод о том, какой законодательный акт лучше: действующий КЗоТ или проект трудового кодекса в вопросе высвобождения персонала, однозначно преждевременно. С одной стороны, предлагаемые изменения взяты по примеру лучших законодательных проектов о труде экономически развитых стран, в которых имеется значительный опыт регулирования социально-трудовых отношений. С другой стороны, необходимо учитывать особенности экономического развития Украины, её социально-трудовой сферы и адаптировать зарубежный опыт с учетом данной специфики. Для достижения максимально положительного эффекта от таких изменений их реализация должна проходить в несколько этапов, которые позволят устранить некоторые недостатки трудовой реформы.

Таблица 1

Различия проекта нового Трудового Кодекса Украины и действующего законодательства о труде касательно высвобождения персонала

Характеристика	Действующее законодательство о труде	Проект нового трудового кодекса
Достижение пенсионного возраста	Не оговаривалось ранее	Запрещается увольнять в связи с достижением пенсионного возраста
Срок уведомления об увольнении	Работодатель обязан предупредить об увольнении и об изменении размера заработной платы за два месяца	Разрешено руководителям малых предприятий предупредить об увольнении за две недели, а об изменении заработной платы – за один месяц
Причины увольнения	Ранее данные причины увольнения не оговаривались	В дополнение к действующим причинам увольнения разработаны следующие: – грубое нарушение правила техники безопасности; – хищение, утрату доверия и растрату; – разглашение государственной или коммерческой тайны; – невозможность выполнять работу по состоянию здоровья; – недостаточная квалификация для занимаемой должности; – потеря права на управление автомобилем или другого разрешения, необходимого для выполнения работы; – уклонение от медосмотра или профилактических прививок
Согласование с профсоюзом	Срока согласования со стороны профессионального союза нет	Процедура согласования с профессиональными союзами увольнения наемных работников требует письменного оформления и передачи работодателю юридической позиции профессионального союза в течении одного дня
Представление интересов работодателя на заседании профсоюза	Работодатель или его представитель не имеет права присутствовать на заседании профессионального союза	Работодатель или его представитель имеет право присутствовать на заседании профессионального союза, которое рассматривает вопросы согласования увольнения работника

В то же время, следует отметить ряд негативных моментов, заложенных в проекте нового трудового кодекса. Так, значительно уменьшена роль профсоюзов при увольнении работников.

Отрицательным аспектом также является то, что на малых предприятиях работодатель может предупредить работника о предстоящем увольнении за две недели. На сегодняшний день, когда безработица среди молодежи носит уже катастрофический характер, запрет увольнения работников по причине достижения им пенсионного возраста является ошибочным, так как еще более усугубит безработицу среди молодежи. Но важно отметить и положительные стороны проекта, например, ужесточение правил безопасности; предоставление работнику, которого собираются уволить, время на поиск новой работы. В общем можно сказать, что с принятием проекта трудового кодекса работник становится не в полной мере защищенным со стороны законодательства, а работодателю, в свою очередь, стало намного проще уволить работника и по каким-либо субъективным причинам. Баланс прав между наемным работником и работодателем существенно нарушен. Проект нуждается в доработке, необходимо выбрать те правовые нормы, которые свойственны нашему обществу, а не слепо копировать чужой опыт.

Методы гибкой политики занятости направлены на избежание непосредственного увольнения сотрудников предприятия (направление на учебу, сокращение рабочего времени, использование внутренних венчуров, прекращение выдачи заказов на сторону, прекращение найма) или на максимальное психологическое, моральное и материальное смягчение увольнения (аутплейсмент, стимулирование ухода по собственному желанию или «золотое рукопожатие»).

Непосредственное увольнение сотрудников предприятия является крайне нежелательным, так как может привести к множеству негативных последствий: ухудшение психологического климата в коллективе, высокая текучесть кадров, низкая производительность труда, множество дополнительных затрат и высокая вероятность юридических осложнений и разбирательств в суде. В связи с этим процесс высвобождения персонала предприятия должен быть логичным и соответствовать действующему законодательству Украины, что обуславливает необходимость разработки алгоритма высвобождения персонала на предприятии, представленного на рис. 1.

Также учтены исполнители каждого этапа высвобождения персонала и сопровождающие каждый этап документы, их оборот и переход от одного исполнителя к другому без дублирования обязанностей (табл. 2).

Таблица 2

Этапы, сроки и исполнители действий по высвобождению персонала

Этап	Сроки осуществления данного этапа	Ответственное лицо / исполнитель		
		Цех	Отдел	Администрация
Анализ текущего состояния предприятия и выявление несоответствия наличия персонала потребностям организации	Каждый квартал в течение двух недель	Начальник цеха, бригадир	Начальник отдела	Руководство предприятия
Выбор альтернативного высвобождению метода	Одна неделя	Начальник цеха, бригадир	Начальник отдела	Руководство предприятия
		Менеджер по персоналу		
<i>Подготовка высвобождения:</i>				
1. Определение кандидата на высвобождение	Полтора месяца	Начальник цеха, бригадир	Начальник отдела	Руководство предприятия
		Аттестационная комиссия, юрист, менеджер по персоналу		
2. Первичный приказ о высвобождении должности и его согласование с руководством предприятия	Одна неделя	Менеджер по персоналу, руководство предприятия		
3. Вторичный приказ о высвобождении и подготовка документов для Центра занятости	Одна неделя	Менеджер по персоналу		
Информирование высвобождаемых сотрудников	За два месяца непосредственно до увольнения в течение одного дня	Менеджер по персоналу, и при необходимости руководство предприятия		
Подготовка обходных листов	Два дня	Отдел кадров		
Оформление обходных листов	Один день (день увольнения)	Отдел кадров, увольняемый работник, бухгалтерия, руководство предприятия		
Приказы об увольнении сотрудников	Один день (день увольнения)	Отдел кадров, увольняемый работник, руководство предприятия		
Расчет с сотрудниками, которые уволены (в бухгалтерии), выдача им трудовой книги	Один день (день увольнения)	Отдел кадров, увольняемый работник		

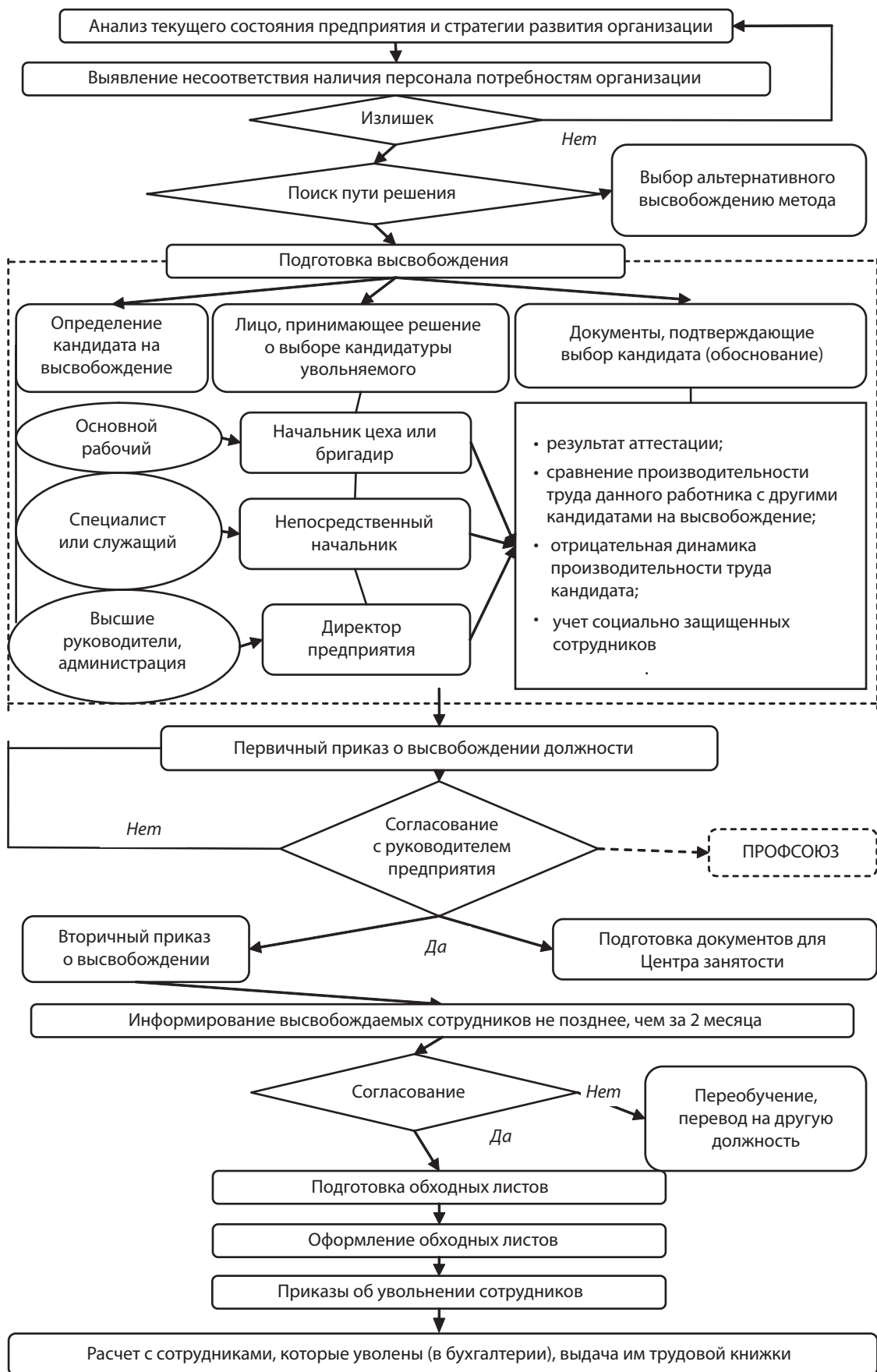


Рис. 1. Алгоритм высвобождения персонала предприятия

Одним из наиболее актуальных методов гибкой политики занятости, направленных на сглаживание негативных последствий, которые связаны с увольнением персонала, является *аутплейсмент*. Согласно определению, приведенному в работе Л. Балабановой и В. Сардак, *аутплейсмент* – это совокупность методов, с помощью которых кадровые службы осуществляют заинтересованным лицам, которые увольняются, помощь в трудоустройстве за счет предприятия в оптимальный срок и при наиболее благоприятных условиях [1, с. 370].

Преимущество использования данного метода заключается в том, что он дает ряд выгод как для работника, так и для предприятия. Так, аутплейсмент дает возможность работодателю сгладить социальную напряженность в трудовом коллективе, возникающую при сокращении кого-либо из персонала, сохранить лояльность персонала и уменьшить риск юридических осложнений.

Для увольняемого работника аутплейсмент позволяет легче пережить сложный этап сокращения путем психологической поддержки, помощи при составлении резюме, подготовке к собеседованию с потенциальным работодателем и т. д.

В связи с этим на *рис. 2* представлена последовательность этапов проведения метода аутплейсмента, направленного на смягчение болезненности процесса высвобождения персонала.

Аутплейсмент осуществляется в пять основных этапов. Четвертый этап осуществляется только при наиболее наполненном пакете аутплейсмента. Во многих случаях он ограничивается первыми тремя этапами.

Первый, подготовительный, этап представляет собой процесс непосредственно увольнения сотрудников, согласование с ними прохождения процедуры аутплейсмента, поиск предприятий, которые потенциально могут трудоустроить высвободившихся работников. На основе данной информации и финансовых возможностей предприятия определяется наполненность пакета аутплейсмента по отношению к высвобождаемому сотруднику.

Следующий этап проведения процедуры аутплейсмента – «консультирование персонала» – заключается в моральном и психологическом смягчении увольнения. С увольняемыми проводятся консультации с психологами для выявления мотивации сотрудников, для определения трудовой сферы, в которой работник сможет лучше всего себя реализовать.

На основании определенных сфер труда, интересующих работника, и его фактической специализации рассматривается возможность переквалификации работника и определение смежных профессий, которые он мог бы освоить. Увольняемого учат правильно и грамотно составлять резюме для дальнейшего трудоустройства. Для работника, проходящего процедуру аутплейсмента на данном этапе, предоставляются все условия для поиска лучшего нового места работы: за счет фирмы, увольняемого работника, оплачиваются все средства связи для поиска нового места работы: телефон, интернет, факс, а также в течение рабочего времени ему предоставляется свободное время для поиска работы. Резюме уволь-

няемого сотрудника сопровождается рекомендательными письмами, составленными бывшим работодателем. Так как бывший работодатель заинтересован в дальнейшем трудоустройстве работника, которого он уволил, рекомендательное письмо, как правило, характеризует работника только с лучшей стороны, что также позволит сохранить не только хорошие деловые отношения с бывшим работником работодателю, но и его лояльность по отношению к предприятию – бывшему рабочему месту.

Третий этап процедуры аутплейсмента состоит в анализе рынка труда. Анализ рынка труда – процесс трудоемкий и требует значительных временных затрат, поэтому его осуществляют с помощью статистических данных, предоставляемых биржей труда и центром занятости. В ходе анализа изучают спрос на профессии, которыми владеет работник, среднестатистические рыночные цены на труд данных профессий. Также досконально изучают требования по квалификационным и личностно-деловым качествам, предъявляемые к работнику. На основании этих данных определяется наиболее подходящая профессия с наивысшей оплатой труда, подходящая работнику по его навыкам, темпераменту и характеру, с возможностью карьерного роста и другими преимуществами, соответствующими потребностям работника.

Четвертый этап процедуры аутплейсмента – «продвижение работника» – состоит в составлении собственной базы высвобождаемых работников с данного предприятия, составлении для каждого резюме и сопроводительных писем, в которых объясняется причина увольнения данных работников: тяжелое экономическое состояние предприятия, реструктуризация, сокращение штата по другим уважительным причинам, не зависящим от работника. Резюме, рекомендательные и сопроводительные письма для каждого уволенного сотрудника рассылаются в кадровые и рекрутинговые агентства, в отделы кадров различных предприятий с целью нахождения нужных вакантных мест для работников, проходящих процедуру аутплейсмента. С предприятиями, рекрутинговыми агентствами поддерживается обратная связь, что дает возможность выбрать лучшие вакантные места для работников или сигнализирует о необходимости дальнейшей рассылки резюме работников в центры занятости и другие предприятия – потенциальные работодатели.

Заключительный, *пятый этап*, который называется «контроль», заключается в том, что с сотрудниками, которые прошли процедуру аутплейсмента, поддерживаются деловые отношения, то есть, осуществляется обратная связь по поводу их нового трудоустройства. Составляются отчеты по проделанной работе в рамках аутплейсмента для отчетности предприятия и для определения эффективности данного метода.

Содержимое пакетов аутплейсмента может варьировать в зависимости от различных критериев, которыми может руководствоваться предприятие для его осуществления (категория работника, финансовые возможности, престижность бренда и т. д.).

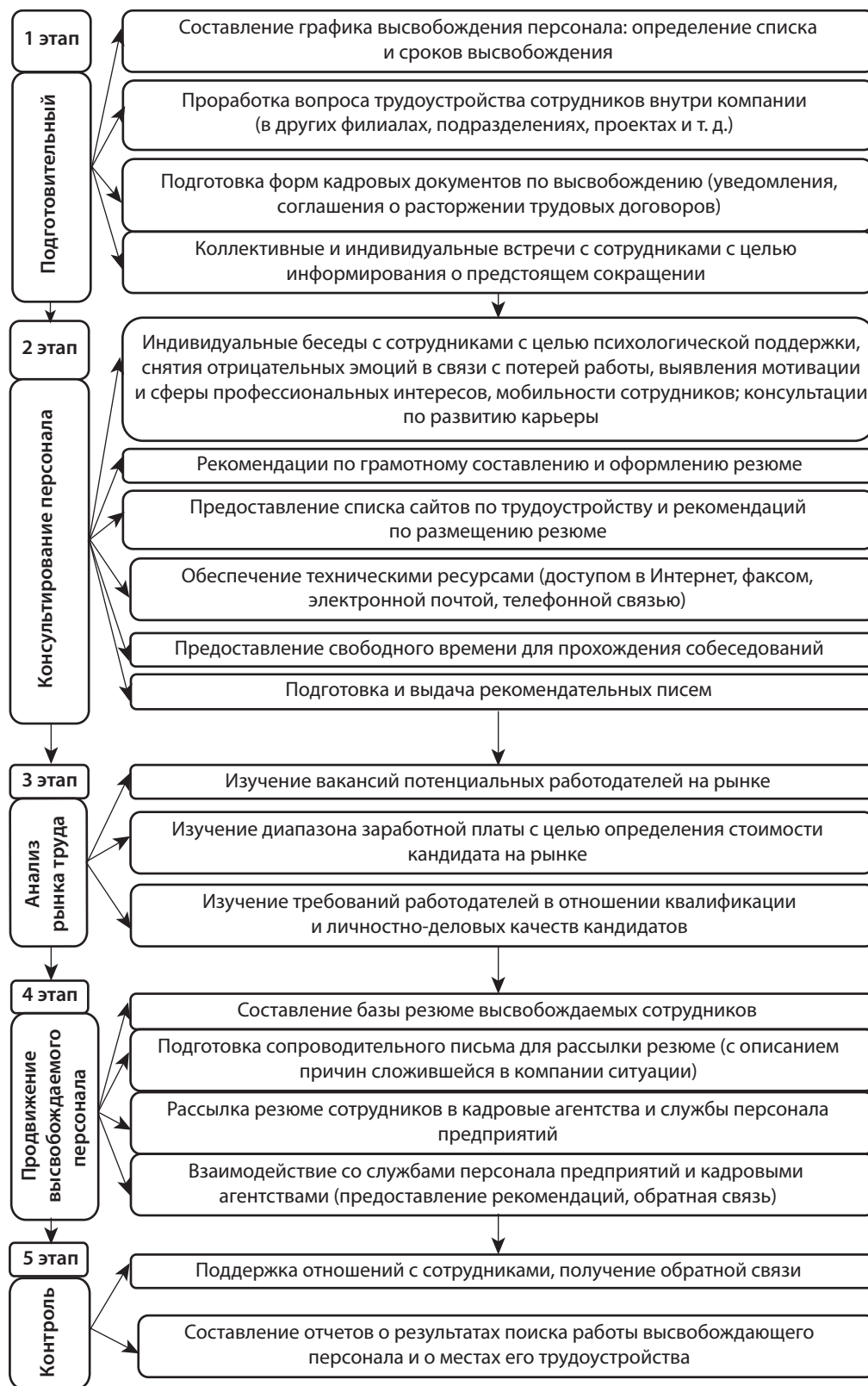


Рис. 2. Этапы проведения метода аутплейсмента

Таким образом, в современных нестабильных условиях, когда работники представляют собой один из самых ценных ресурсов любого предприятия, процедура высвобождения персонала должна осуществляться с учетом интересов всех сторон с целью избежания конфликта, который может негативно повлиять как

на деловую репутацию увольняемого работника, так и на имидж самого предприятия. В связи с этим рациональным является применение на практике различных методов гибкой политики занятости (в том числе аутплейсмента), которые позволят предприятию сгладить негативные последствия увольнения. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Балабанова Л. В. Організація праці менеджера : підручник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : Професіонал, 2007. – 416 с.
2. Балабанова Л. В. Управління персоналом : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 512 с.
3. Егоршин А. П. Основы управления персоналом / А. П. Егоршин. – Н. Новгород : НИМБ, 2003. – 297 с.
4. Клим Д. Аутплейсмент как красивое расставание // Я – перший. – 2010. – № 1-2. – С. 15 – 18.
5. Козлов В. Умное увольнение / В. Козлов, М. Шамолин, С. Папенко // Вестник McKinsey. – 2003. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vestnikmckinsey.ru>
6. Коняева А. Аутплейсмент как инструмент управления процессом высвобождения персонала / А. Коняева // Менеджмент по персоналу. – 2009. – № 1/2. – С. 50 – 62.
7. Кодекс законов о труде Украины. – Х. : ООО «Одиссей», 2008. – 144 с.
8. Одегов Ю. Г. Управление персоналом, оценка эффективности : учебное пособие для вузов / Ю. Г. Одегов, Л. В. Карташова. – М. : Экзамен, 2004. – 211 с.
9. Управление персоналом организаций: учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 638 с.

REFERENCES

- Balabanova, L. V., and Sardak, O. V. *Orhanizatsiia pratsi menedzhera* [The organization works manager]. Kyiv: Professional, 2007.
- Balabanova, L. V., and Sardak, O. V. *Upravlinnia personalom* [Management]. Kyiv: Profesional, 2006.
- Egorshin, A. P. *Osnovy upravleniia personalom* [Fundamentals of human resource management]. N. Novgorod: NIMB, 2003.
- Klim, D. "Autpleysmet kak krasivoe rasstavanie" [Autpleysmet as a beautiful parting]. *Ya – pershiy*, no. 1-2 (2010): 15-18.
- Kozlov, V., Shamolin, M., and Papenko, S. "Umnoe uvolnenie" [Smart dismissal]. <http://www.vestnikmckinsey.ru>
- Koniaeva, A. "Autpleysmet kak instrument upravleniia protsessom vysvobozhdeniia personala" [Outplacement as a management tool release staff]. *Menedzhment po personalu*, no. 0.5 (2009): 50-62.
- [Legal Act of Ukraine] (2008).
- Odegov, Yu. G., and Kartashova, L. V. *Upravlenie personalom, otsenka effektivnosti* [Personnel management, performance evaluation]. Moscow: Ekzamen, 2004.
- Upravlenie personalom organizatsiy* [Human resource management organizations]. Moscow: INFRA-M, 2006.

УДК 339.138.021

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ МАРОЧНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

ЄВТУШЕНКО Г. В.

УДК 339.138.021

Євтушенко Г. В. Модель управління марочним капіталом підприємства

У статті показано роль марочного капіталу в сучасних економічних трансформаціях; розглянуто ринкові та соціальні прояви марочного капіталу; виявлено і проаналізовано фактори впливу на формування та функціонування механізму управління марочним капіталом підприємства; визначено етапи процесу формування марочного капіталу; досліджено взаємозв'язок між функціями управління марочним капіталом; обґрунтовано теоретико-методичні основи моделі управління марочним капіталом підприємства; сформульовано авторське визначення моделі управління марочного капіталу; запропоновано модель управління марочним капіталом підприємства; розроблено рекомендації щодо організації управління марочним капіталом підприємства.

Ключові слова: бренд, етапи процесу формування марочного капіталу, імідж, марочний капітал, модель управління марочним капіталом підприємства, носії маркетингових ризиків, торговельна марка, функції управління.

Рис.: 5. **Бібл.:** 4.

Євтушенко Ганна Валентинівна – викладач, кафедра маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: kontaktann@rambler.ru

УДК 339.138.021

UDC 339.138.021

Євтушенко А. В. Модель управления марочным капиталом предприятия

В статье показана роль марочного капитала в современных экономических трансформациях; рассмотрены рыночные и социальные проявления марочного капитала; выявлены и проанализированы факторы влияния на формирование и функционирование механизма управления марочным капиталом предприятия; определены этапы процесса формирования марочного капитала; исследована взаимосвязь между функциями управления марочным капиталом; обоснованы теоретико-методические основы модели управления марочным капиталом предприятия; сформулировано авторское определение модели управления марочного капитала; предложена модель управления марочным капиталом предприятия; разработаны рекомендации по организации управления марочным капиталом предприятия.

Ключевые слова: бренд, этапы процесса формирования марочного капитала, имидж, марочный капитал, модель управления марочным капиталом предприятия, носители маркетинговых рисков, торговая марка, функции управления

Рис.: 5. **Библ.:** 4.

Євтушенко Анна Валентинівна – преподаватель, кафедра маркетинга и менеджмента внешнеэкономической деятельности, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: kontaktann@rambler.ru

Yevtushenko A. V. Model of Management of the Company's Brand Capital

The article shows the role of the brand capital in modern economic transformations; considers market and social manifestations of the brand capital; reveals and analyses factors of influence upon formation and functioning of the mechanism of management of the company's brand capital; identifies stages of the process of formation of the brand capital; studies interconnection between functions of management of the brand capital; justifies theoretical and methodical foundations of the model of management of the company's brand capital; formulates author's definition of the model of management of the brand capital; offers a model of management of the company's brand capital; and develops recommendations on organisation of management of the company's brand capital.

Key words: brand, stages of the process of brand capital formation, image, brand capital, model of management of company's brand capital, marketing risks bearers, trade mark, management functions.

Pic.: 5. **Bibl.:** 4.

Yevtushenko Anna V. – Lecturer, Department of Marketing and Management of Foreign Economic Activity, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: kontaktann@rambler.ru

ЛИТЕРАТУРА

1. Балабанова Л. В. Організація праці менеджера : підручник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : Професіонал, 2007. – 416 с.
2. Балабанова Л. В. Управління персоналом : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 512 с.
3. Егоршин А. П. Основы управления персоналом / А. П. Егоршин. – Н. Новгород : НИМБ, 2003. – 297 с.
4. Клим Д. Аутплейсмент как красивое расставание // Я – перший. – 2010. – № 1-2. – С. 15 – 18.
5. Козлов В. Умное увольнение / В. Козлов, М. Шамолин, С. Папенко // Вестник McKinsey. – 2003. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vestnikmckinsey.ru>
6. Коняева А. Аутплейсмент как инструмент управления процессом высвобождения персонала / А. Коняева // Менеджмент по персоналу. – 2009. – № 1/2. – С. 50 – 62.
7. Кодекс законов о труде Украины. – Х. : ООО «Одиссей», 2008. – 144 с.
8. Одегов Ю. Г. Управление персоналом, оценка эффективности : учебное пособие для вузов / Ю. Г. Одегов, Л. В. Карташова. – М. : Экзамен, 2004. – 211 с.
9. Управление персоналом организаций: учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 638 с.

REFERENCES

- Balabanova, L. V., and Sardak, O. V. *Orhanizatsiia pratsi menedzhera* [The organization works manager]. Kyiv: Professional, 2007.
- Balabanova, L. V., and Sardak, O. V. *Upravlinnia personalom* [Management]. Kyiv: Profesional, 2006.
- Egorshin, A. P. *Osnovy upravleniia personalom* [Fundamentals of human resource management]. N. Novgorod: NIMB, 2003.
- Klim, D. "Autpleysmet kak krasivoe rasstavanie" [Autpleysmet as a beautiful parting]. *Ya – pershiy*, no. 1-2 (2010): 15-18.
- Kozlov, V., Shamolin, M., and Papenko, S. "Umnoe uvolnenie" [Smart dismissal]. <http://www.vestnikmckinsey.ru>
- Koniaeva, A. "Autpleysmet kak instrument upravleniia protsessom vysvobozhdeniia personala" [Outplacement as a management tool release staff]. *Menedzhment po personalu*, no. 0.5 (2009): 50-62.
- [Legal Act of Ukraine] (2008).
- Odegov, Yu. G., and Kartashova, L. V. *Upravlenie personalom, otsenka effektivnosti* [Personnel management, performance evaluation]. Moscow: Ekzamen, 2004.
- Upravlenie personalom organizatsiy* [Human resource management organizations]. Moscow: INFRA-M, 2006.

УДК 339.138.021

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ МАРОЧНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

ЄВТУШЕНКО Г. В.

УДК 339.138.021

Євтушенко Г. В. Модель управління марочним капіталом підприємства

У статті показано роль марочного капіталу в сучасних економічних трансформаціях; розглянуто ринкові та соціальні прояви марочного капіталу; виявлено і проаналізовано фактори впливу на формування та функціонування механізму управління марочним капіталом підприємства; визначено етапи процесу формування марочного капіталу; досліджено взаємозв'язок між функціями управління марочним капіталом; обґрунтовано теоретико-методичні основи моделі управління марочним капіталом підприємства; сформульовано авторське визначення моделі управління марочного капіталу; запропоновано модель управління марочним капіталом підприємства; розроблено рекомендації щодо організації управління марочним капіталом підприємства.

Ключові слова: бренд, етапи процесу формування марочного капіталу, імідж, марочний капітал, модель управління марочним капіталом підприємства, носії маркетингових ризиків, торговельна марка, функції управління.

Рис.: 5. **Бібл.:** 4.

Євтушенко Ганна Валентинівна – викладач, кафедра маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: kontaktann@rambler.ru

УДК 339.138.021

UDC 339.138.021

Євтушенко А. В. Модель управления марочным капиталом предприятия

В статье показана роль марочного капитала в современных экономических трансформациях; рассмотрены рыночные и социальные проявления марочного капитала; выявлены и проанализированы факторы влияния на формирование и функционирование механизма управления марочным капиталом предприятия; определены этапы процесса формирования марочного капитала; исследована взаимосвязь между функциями управления марочным капиталом; обоснованы теоретико-методические основы модели управления марочным капиталом предприятия; сформулировано авторское определение модели управления марочного капитала; предложена модель управления марочным капиталом предприятия; разработаны рекомендации по организации управления марочным капиталом предприятия.

Ключевые слова: бренд, этапы процесса формирования марочного капитала, имидж, марочный капитал, модель управления марочным капиталом предприятия, носители маркетинговых рисков, торговая марка, функции управления

Рис.: 5. **Библ.:** 4.

Євтушенко Анна Валентинівна – преподаватель, кафедра маркетинга и менеджмента внешнеэкономической деятельности, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: kontaktann@rambler.ru

Yevtushenko A. V. Model of Management of the Company's Brand Capital

The article shows the role of the brand capital in modern economic transformations; considers market and social manifestations of the brand capital; reveals and analyses factors of influence upon formation and functioning of the mechanism of management of the company's brand capital; identifies stages of the process of formation of the brand capital; studies interconnection between functions of management of the brand capital; justifies theoretical and methodical foundations of the model of management of the company's brand capital; formulates author's definition of the model of management of the brand capital; offers a model of management of the company's brand capital; and develops recommendations on organisation of management of the company's brand capital.

Key words: brand, stages of the process of brand capital formation, image, brand capital, model of management of company's brand capital, marketing risks bearers, trade mark, management functions.

Pic.: 5. **Bibl.:** 4.

Yevtushenko Anna V. – Lecturer, Department of Marketing and Management of Foreign Economic Activity, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: kontaktann@rambler.ru

Найважливішим елементом сучасної економіки є інтелектуальна власність, яка характеризує якість і динаміку розвитку компанії.

У макроекономічному аспекті інтелектуальний капітал у процесі економічної глобалізації став головним чинником, який визначає місце країни у новій економіці. Стрімке посилення впливу інтелектуального капіталу на економічний розвиток обумовило появу концепцій «інтелектуальної економіки» і «суспільства знань». Інтелектуальний капітал багато в чому визначає можливості та напрями застосування фінансового і матеріально-речовинного капіталу. Можна з упевненістю стверджувати, що інтелектуальний капітал стає першоосновою і рушійною силою становлення нової економіки. Самозростання інтелектуального капіталу грає у становленні нової економіки ту саму роль, що і самозростання матеріально-речовинного капіталу в індустріальній. Отже, зростання інтелектуального капіталу й ефективність його використання визначають перспективи розвитку економіки тієї чи іншої країни [1].

На мікрорівні реалії сучасних економічних процесів такі, що підприємство вже не може забезпечувати істотні конкурентні позиції на ринку тільки за рахунок матеріальних і фінансових ресурсів. У новій інтелектуальній економіці успіх фірми залежить більшою мірою від інтелектуальних можливостей системи, які втілюються у процесі виробництва та реалізації матеріальних і нематеріальних товарів, створенні додаткових фінансових потоків. Ринкові переваги і лідерство підприємств усе частіше стають наслідком ефективного використання унікальних за своєю природою факторів нематеріального характеру, таких, як знання й уміння співробітників, професійна кваліфікація, патенти, права на дизайн, торговельні марки, стосунки зі споживачами, структура управління, інформаційні технології та інших, поєднаних у категорію інтелектуального капіталу. Інтелектуальний капітал стає головним чинником у визначенні ринкової вартості високотехнологічних компаній та формуванні високого рівня конкурентоспроможності [1].

Вартість компанії визначається як матеріальними, так і нематеріальними активами. *Марочний капітал* – складовий елемент інтелектуального капіталу й один із найдорожчих активів фірми, і менеджери передових компаній усвідомлюють, що цю цінність необхідно використовувати на благо підприємства. Вартість марочного капіталу та вміння ефективно його використовувати зумовлюють успішне функціонування компанії на сучасних висококонкурентних ринках. Ефективне управління марочним капіталом забезпечує швидкі темпи зростання і отримання доданої вартості. Поряд з економічною вигодою компанія із сильним брендом, позитивним іміджем і репутацією, нагромадженим марочним капіталом володіє перевагами, що сприяють належному корпоративному управлінню, мають значно більшу стійкість у кризових ситуаціях і більше можливостей щодо швидкого відновлення ринкових позицій. Необхідність науково обґрунтованого управління марочним капіталом підприємства визначила актуальність і важливість дослідження методологічних проблем формування моделі управління даним ресурсом.

Уявлення про торговельну марку, бренд, імідж, репутацію, марочний капітал, інтелектуальний капітал та їх значення для розвитку компанії розвивали і конкретизували зарубіжні (Аакер Д., Армстронг Г., Брукінг Е., Вальрас Л., Веркман К., Вігстейн Т., Дойль П., Едвісон Л., Капферер Ж.-Н., Келлер К., Котлер Ф., Коулі Д., Кумбер С., Ламбен Ж.-Ж., Леманн Д. Р., Маккуллох Д., Маклеод Г., Мелонун М., Моррісон Д., Нільсон Т., О'Шонессі Дж., Паркер Лінн М., Прауде В. Д., Прингл Х., Райс Е., Рендел Дж., Розенберг М., Рошер В., Свейбі К.Е., Стюарт Т. А., Тамберг В. Д., Темпорал П., Тіс Д., Томпсон М., Траут Дж., Шульц Д. та ін.) і вітчизняні автори (Балашов В. В., Васильєва М. Н., Владко І. А., Домнін В. Н., Длігач О. О., Зозульов А. В., Ілляшенко С. М., Кендюхов О. В., Макашев М. О., Ульянова К. М. та ін.). Дотепер зазначаються недостатньою розробленістю понятійні аспекти марочного капіталу, а саме: визначення марочного капіталу як економічної категорії та активу підприємства; концепція марочного капіталу; ідентифікація складових елементів марочного капіталу; зміст етапів формування марочного капіталу; принципи управління марочним капіталом на мікрорівні; механізм і модель управління марочним капіталом; визначення критеріїв і розробка методів оцінки ефективності управління цим ресурсом.

Метою статті є наукове обґрунтування та розроблення теоретичних і методологічних основ моделі управління марочним капіталом підприємства, які спрямовані на зміцнення його економічної сталості.

Головною метою організаційно-економічного механізму є забезпечення ефективного використання, розвитку та зростання основного нематеріального активу підприємства – марочного капіталу (МК). Марочний капітал посилює усі наявні конкурентні переваги сучасного підприємства, тому, програми його формування мають набувати комплексності та системності.

Як невід'ємний елемент цінності компанії марочний капітал становить одну з ключових специфічних форм капіталу та характеризується такими особливостями [2]:

- ✦ створюється людиною від моменту виробництва товару, до моменту, коли товар наділений торговою маркою;
- ✦ призначений для отримання благ як економічних, так і соціальних;
- ✦ бере участь у створенні доданої вартості;
- ✦ забезпечує ефективність відтворення та сприяє збільшенню продуктивності праці;
- ✦ це рідкість, корисність і цінність, що формують лояльність споживачів;
- ✦ перебуває у постійному русі, беручи участь в економічних відносинах між суб'єктами.

Марочний капітал є категорією ринковою і соціальною. Як спосіб формування і розширення попиту, забезпечення лояльності споживачів, марочний капітал є категорією ринковою. І в цьому сенсі марочний капітал є чинником використання капіталу клієнтів і довічної вартості лояльних покупців. Як соціальна категорія марочний капітал здатний стимулювати створення споживчого капіталу і розвиток цільових стосунків між суб'єктами ринку (*рис. 1*) [3].

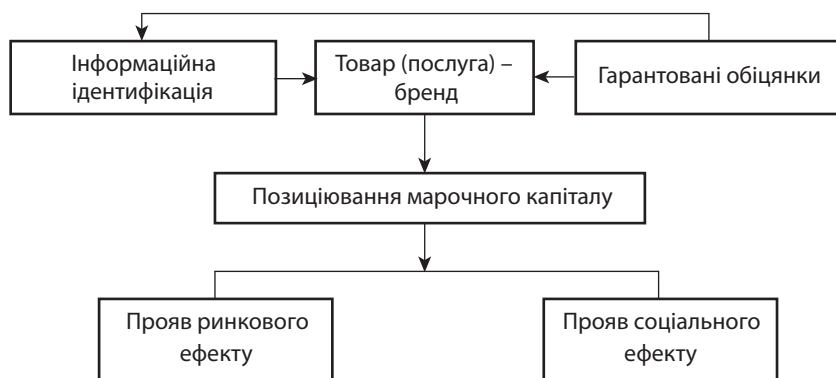


Рис. 1. Прояви марочного капіталу

Управління марочним капіталом – це діяльність, що ґрунтується на стратегічній орієнтації підприємства на прогресивне зростання, забезпечення лояльності споживачів, стійкості конкурентних позицій, довготривалого соціально-економічного успіху підприємства та позитивних іміджу і репутації.

На думку О. В. Кендюхова, основними завданнями результатів управління марочним капіталом є [1]:

- ✦ SWOT-аналіз ринкової позиції та оцінка конкурентоздатності брендів;
- ✦ оцінка доданої вартості за кожним брендом;
- ✦ оцінка ринкової вартості брендів;
- ✦ оцінка порівняльної динамічної ефективності управління марочним капіталом;
- ✦ оцінка капіталовіддачі бренда;
- ✦ оцінка ефективності позиціонування брендів.

Предметом управління марочним капіталом виступає система взаємовідносин «виробник – посередник – споживач», спрямована не тільки на задоволення потреб споживачів, а й на створення додаткових цінностей для промислового і кінцевого споживача. Відповідно,

об'єктами управління марочним капіталом є не лише сам марочний капітал, а й бренд, споживач, імідж та репутація підприємства, формування яких відбувається під дією певних факторів.

Основні групи факторів, що впливають на марочний капітал підприємства, – це фактори макрота мікросередовища.

До факторів *макросередовища* належать:

- ✦ демографічні;

- ✦ економічні;
- ✦ науково-технічні;
- ✦ політико-правові;
- ✦ соціо-культурні;
- ✦ природні.

До факторів *мікросередовища* відносяться:

- ✦ безпосередньо фірма (політика компанії; соціально-психологічний клімат в колективі; мотивація персоналу; зовнішній вигляд співробітника; розвиток і навчання персоналу; планування кар'єри і створення системи заохочень; реклама компанії тощо);
- ✦ маркетингові посередники;
- ✦ постачальники;
- ✦ споживачі;
- ✦ конкуренція;
- ✦ громадськість.

На нашу думку, до факторів мікро- та макровпливу належать також і маркетингові ризики, оскільки в останні роки спостерігається катастрофічне зростання збитків від незаконного використання об'єктів інтелектуальної власності. Результати виконаної систематизації носіїв маркетингових ризиків наведено на рис. 2 [4].

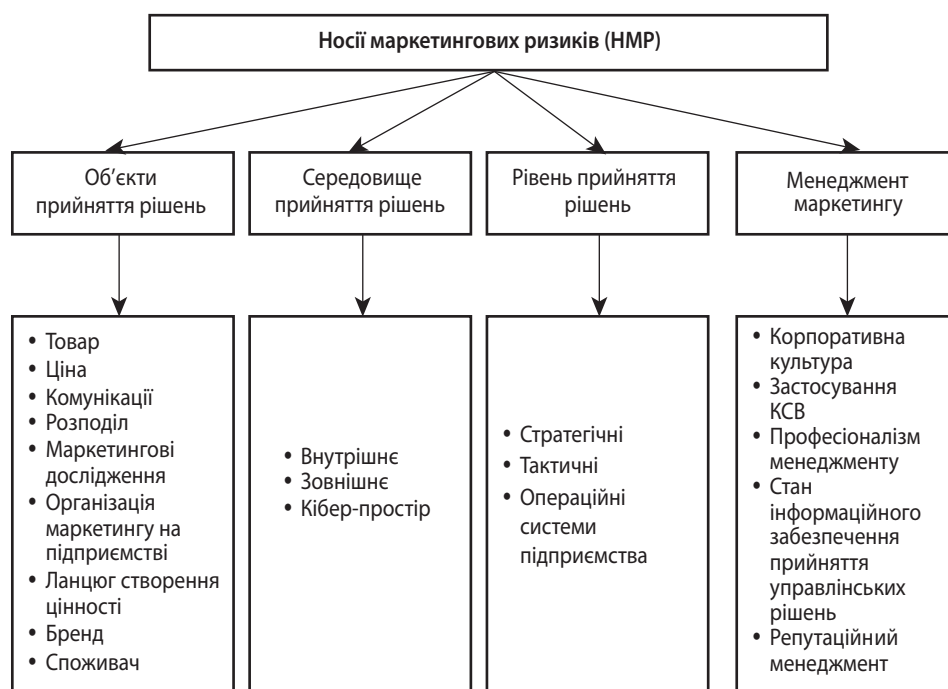


Рис. 2. Носії маркетингових ризиків

У загальному вигляді процес формування марочного капіталу проходить послідовні етапи створення: товару, торговельної марки, бренду, марочного капіталу (рис. 3).

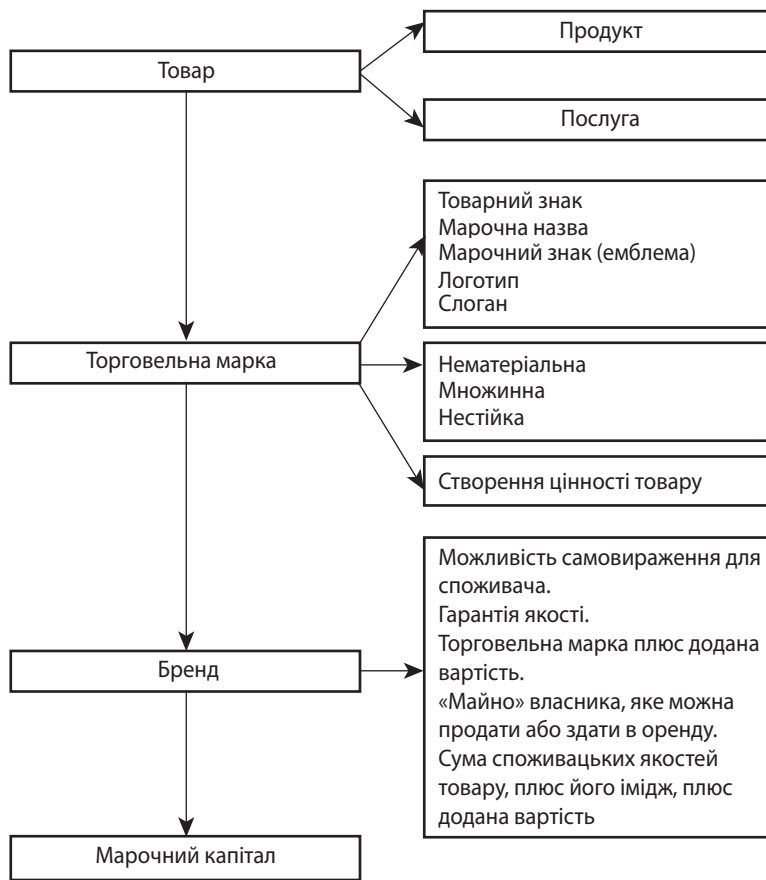


Рис. 3. Етапи процесу формування марочного капіталу

Необхідно зазначити, що в етапах створення елементів марочного капіталу – товару та торговельної марки – у першу чергу бере участь виробник. У свою чергу, етап розробки бренда характеризується участю і виробників, і посередників, і споживачів, тому що бренди існують тільки у свідомості споживачів, і без їхньої емоційної прихильності компанії є і будуть лише знеособленими підприємствами, продукцією і послугами, товарними і торговельними марками.

Стратегію створення марочного капіталу коректно формувати з урахуванням основних функцій управління. Тож процес управління марочним капіталом підприємства складається з таких функцій: планування, організація, мотивація, координація і контроль. Схематичне зображення взаємозв'язку між функціями представлено на рис. 4.

На основі проведеного теоретичного дослідження розроблено модель управління марочним капіталом підприємства – саморегулюючу систему елементів та об'єктів управління, зміст якої полягає у застосуванні коригуючих ефективних заходів суб'єктами управління МК стосовно елементів керованої підсистеми, відповідно до результатів обліку, аналізу й оцінки ефективності управління марочним капіталом (рис. 5).

Таким чином, у статті наведено авторське вирішення важливої науково-практичної проблеми розробки теоре-

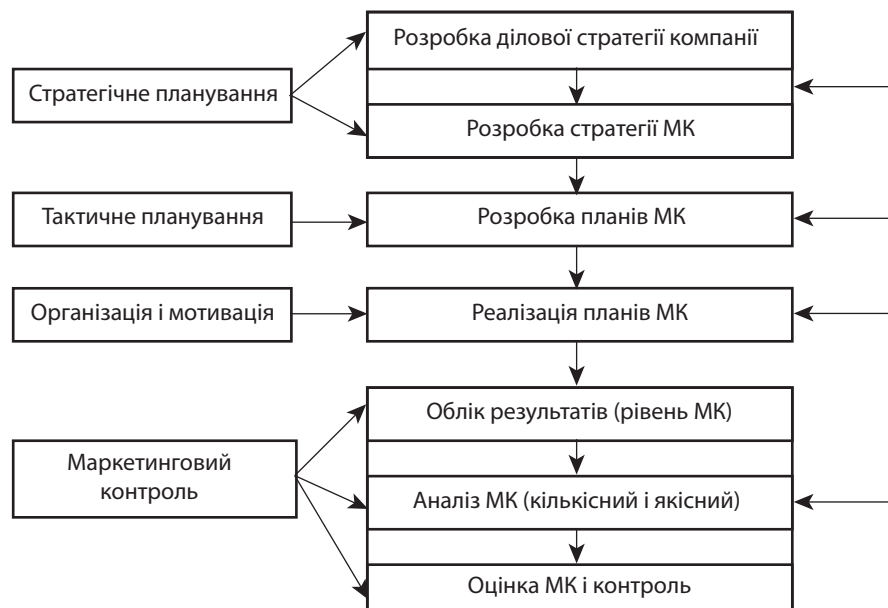


Рис. 4. Взаємозв'язок між плануванням, організацією та контролем

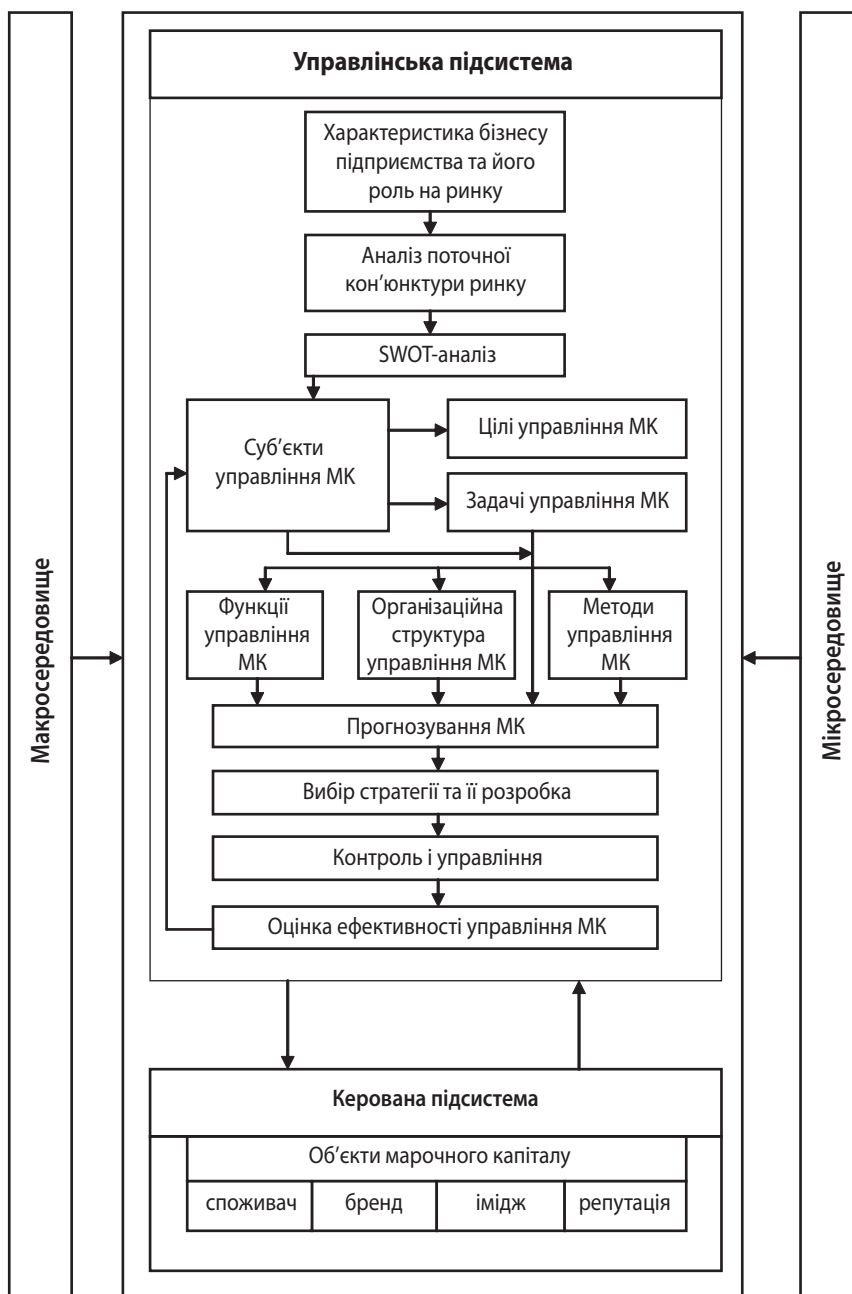


Рис. 5. Модель управління марочним капіталом підприємства

тико-методологічних основ формування моделі управління марочним капіталом підприємства, що сприяє ефективному використанню і відтворенню марочного капіталу та дозволяє шляхом взаємодії між його складовими елементами досягти поставленої мети управління, базуючись на можливостях мікро- та макросередовища. Дана модель управління поряд із структурою марочного капіталу визначає основні чинники його формування. Зазначимо, що для багатогалузевої компанії модель управління марочним капіталом може бути запропонована з використанням принципів функціонального підходу (створення функціональних підрозділів за групами проблем управління окремими об'єктами марочного капіталу). ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Кендюхов О. В.** Ефективне управління інтелектуальним капіталом : монографія / О. В. Кендюхов. – Донецьк : ДОНУЕП, 2008. – 359 с.
2. **Євтушенко Г. В.** Корпоративна цінність марочного капіталу як нематеріального активу / Г. В. Євтушенко // Облік інтелектуального капіталу: сучасний стан і перспективи розвитку : збірник наукових праць. – Х. : ХІБМ, 2008. – 191 с. – С. 124 – 127.
3. **Семеняк І. В.** Соціально-економічні прояви двоїстої природи бренда і формування сукупного марочного капіталу / І. В. Семеняк, Г. В. Євтушенко // Соціальна економіка ; Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна. – 2011. – № 2. – С. 228 – 237.

4. Семеняк І. В. Консалтинг маркетингових ризиків: дескрипція та модель управління / І. В. Семеняк, Г. В. Євтушенко // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Економічна серія. – 2009. – № 851. – С. 103 – 110.

PREFERENCES

Kendiukhov, O. V. *Efektivne upravlinnia intelektualnym kapitalom* [Effective management of intellectual capital]. Donetsk: DonUEP, 2008.

Semeniak, I. V., and Yevtushenko, H. V. "Sotsialno-ekonomichni proiavy dvoistoї pryrody brenda i formuvannia sukupnoho

marochnoho kapitalu" [Socio-economic manifestations of the dual nature of the brand and brand capital formation cumulative]. *Sotsyalnaia ekonomika*, no. 2 (2011): 228-237.

Semeniak, I. V., and Yevtushenko, H. V. "Konsaltnykh marketingovykh ryzykiv: deskryptsiia ta model upravlinnia" [Consulting Marketing Risk: descriptions and model management]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. N. Karazina*, no. 851 (2009): 103-110.

Yevtushenko, H. V. "Korporatyvna tsinnist marochnoho kapitalu iak nematerialnoho aktyvu" [Corporate value of brand capital as an intangible asset]. In *Oblik intelektualnoho kapitalu: suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku*, 124-127. Kharkiv: KhIBM, 2008.

УДК 33.2964

РОЛЬ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАННЯ В ПРОДВИЖЕННІ ПРОМЬШЛЕННОГО ОБОРУДОВАННЯ НА РЫНКЕ

СОБЧАК А. П., КОВАЛЕНКО С. В.

УДК 33.2964

Собчак А. П., Коваленко С. В. Роль сервисного обслуживания в продвижении промышленного оборудования на рынке

В данной статье приводятся материалы, посвященные проведению качественного сервисного обслуживания как необходимого и эффективного инструмента, обеспечивающего устойчивый сбыт продукции предприятия. Представлены виды сервиса: предпродажный, гарантийный и послегарантийный. Рассмотрены факторы, которые влияют на заинтересованность клиента в проведении послегарантийного сервиса, риски, как основные, так и дополнительные. Продвижение продукта производства до конечного потребителя и дальнейшее его существование в большой мере зависит не только от предпродажного и гарантийного сервиса, но и от правильной политики обеспечения послегарантийной жизни товара. Предложена последовательность выполнения обязательств по послегарантийному сервису промышленного высокотехнологического оборудования. В результате сделан вывод: качество выполнения, сервис напрямую будут влиять на дальнейшие взаимоотношения после окончания гарантийного срока между заказчиком и исполнителем, который представляет интересы производителя или им непосредственно является.

Ключевые слова: сервис, обслуживание, предпродажный, гарантийный, послегарантийный, риски.

Библ.: 10.

Собчак Андрей Павлович – кандидат технических наук, доцент, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: sobchak@ukr.net

Коваленко София Валерьевна – студентка, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: kovalenko.sofija@rambler.ru

УДК 33.2964

Собчак А. П., Коваленко С. В. Роль сервисного обслуживания в продвижении промышленного оборудования на рынке

У даній статті наводяться матеріали, присвячені проведенню якісного сервисного обслуговування як необхідного і ефективного інструменту, що забезпечує стійкий збут продукції підприємства. Представлені види сервісу: передпродажний, гарантійний, післягарантійний. Розглянуто фактори, які впливають на зацікавленість клієнта в проведенні післягарантійного сервісу, ризики, як основні, так і додаткові. Просування продукту виробництва до кінцевого споживача та подальше його існування більшою мірою залежить не лише від передпродажного та гарантійного сервісу, але і від правильної політики забезпечення післягарантійного життя товару. Запропоновано послідовність виконання зобов'язань з післягарантійного сервісу промислового високотехнічного обладнання. У результаті отримано висновок: якість виконання, сервіс безпосередньо впливатимуть на подальші взаємини після закінчення гарантійного терміну між замовником і виконавцем, який представляє інтереси виробника чи є безпосередньо ним.

Ключові слова: сервіс, обслуговування, передпродажний, гарантійний, післягарантійний, ризики.

Бібл.: 10.

Собчак Андрій Павлович – кандидат технічних наук, доцент, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: sobchak@ukr.net

Коваленко Софія Валеріївна – студентка, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: kovalenko.sofija@rambler.ru

UDC 33.2964

Sobchak A. P., Kovalenko S. V. Role of After-Sale Service in Promoting Industrial Equipment in the Market

The article provides materials devoted to the conduct of high-quality after-sale service as a necessary and effective instrument that provides stable sales of company products. It presents the following types of services: pre-sale, warranty and after-warranty. It considers factors that influence clients interest in conducting after-warranty service and risks, both basic and additional. Advancement of a production product to the final consumer and its further existence significantly depend not only on pre-sale and warranty service, but also on a correct policy of ensuring after-warranty life of a product. The article offers a consequence of performance of obligations on after-warranty service of highly technological industrial equipment. As a result, a conclusion is made: the quality of service would directly influence further interrelations after expiry of the warranty term between the customer and executor, who operates on behalf of the producer or is the producer.

Key words: service, servicing, pre-sale, warranty, after-warranty, risks.

Bibl.: 10.

Sobchak Andrey P.– Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: sobchak@ukr.net

Kovalenko Sofiya V.– Student, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: kovalenko.sofija@rambler.ru

4. Семеняк І. В. Консалтинг маркетингових ризиків: дескрипція та модель управління / І. В. Семеняк, Г. В. Євтушенко // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Економічна серія. – 2009. – № 851. – С. 103 – 110.

PREFERENCES

Kendiukhov, O. V. *Efektivne upravlinnia intelektualnym kapitalom* [Effective management of intellectual capital]. Donetsk: DonUEP, 2008.

Semeniak, I. V., and Yevtushenko, H. V. "Sotsialno-ekonomichni proiavy dvoistoї pryrody brenda i formuvannia sukupnoho

marochnoho kapitalu" [Socio-economic manifestations of the dual nature of the brand and brand capital formation cumulative]. *Sotsyalnaia ekonomika*, no. 2 (2011): 228-237.

Semeniak, I. V., and Yevtushenko, H. V. "Konsaltnykh marketingovykh ryzykiv: deskryptsiia ta model upravlinnia" [Consulting Marketing Risk: descriptions and model management]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. N. Karazina*, no. 851 (2009): 103-110.

Yevtushenko, H. V. "Korporatyvna tsinnist marochnoho kapitalu iak nematerialnoho aktyvu" [Corporate value of brand capital as an intangible asset]. In *Oblik intelektualnoho kapitalu: suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku*, 124-127. Kharkiv: KhIBM, 2008.

УДК 33.2964

РОЛЬ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАННЯ В ПРОДВИЖЕННІ ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА РЫНКЕ

СОБЧАК А. П., КОВАЛЕНКО С. В.

УДК 33.2964

Собчак А. П., Коваленко С. В. Роль сервисного обслуживания в продвижении промышленного оборудования на рынке

В данной статье приводятся материалы, посвященные проведению качественного сервисного обслуживания как необходимого и эффективного инструмента, обеспечивающего устойчивый сбыт продукции предприятия. Представлены виды сервиса: предпродажный, гарантийный и послегарантийный. Рассмотрены факторы, которые влияют на заинтересованность клиента в проведении послегарантийного сервиса, риски, как основные, так и дополнительные. Продвижение продукта производства до конечного потребителя и дальнейшее его существование в большой мере зависит не только от предпродажного и гарантийного сервиса, но и от правильной политики обеспечения послегарантийной жизни товара. Предложена последовательность выполнения обязательств по послегарантийному сервису промышленного высокотехнологического оборудования. В результате сделан вывод: качество выполнения, сервис напрямую будут влиять на дальнейшие взаимоотношения после окончания гарантийного срока между заказчиком и исполнителем, который представляет интересы производителя или им непосредственно является.

Ключевые слова: сервис, обслуживание, предпродажный, гарантийный, послегарантийный, риски.

Библ.: 10.

Собчак Андрей Павлович – кандидат технических наук, доцент, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: sobchak@ukr.net

Коваленко София Валерьевна – студентка, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: kovalenko.sofija@rambler.ru

УДК 33.2964

Собчак А. П., Коваленко С. В. Роль сервисного обслуживания в продвижении промышленного оборудования на рынке

У даній статті наводяться матеріали, присвячені проведенню якісного сервисного обслуговування як необхідного і ефективного інструменту, що забезпечує стійкий збут продукції підприємства. Представлені види сервісу: передпродажний, гарантійний, післягарантійний. Розглянуто фактори, які впливають на зацікавленість клієнта в проведенні післягарантійного сервісу, ризики, як основні, так і додаткові. Просування продукту виробництва до кінцевого споживача та подальше його існування більшою мірою залежить не лише від передпродажного та гарантійного сервісу, але і від правильної політики забезпечення післягарантійного життя товару. Запропоновано послідовність виконання зобов'язань з післягарантійного сервісу промислового високотехнічного обладнання. У результаті отримано висновок: якість виконання, сервіс безпосередньо впливатимуть на подальші взаємини після закінчення гарантійного терміну між замовником і виконавцем, який представляє інтереси виробника чи є безпосередньо ним.

Ключові слова: сервіс, обслуговування, передпродажний, гарантійний, післягарантійний, ризики.

Бібл.: 10.

Собчак Андрій Павлович – кандидат технічних наук, доцент, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: sobchak@ukr.net

Коваленко Софія Валеріївна – студентка, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: kovalenko.sofija@rambler.ru

UDC 33.2964

Sobchak A. P., Kovalenko S. V. Role of After-Sale Service in Promoting Industrial Equipment in the Market

The article provides materials devoted to the conduct of high-quality after-sale service as a necessary and effective instrument that provides stable sales of company products. It presents the following types of services: pre-sale, warranty and after-warranty. It considers factors that influence clients interest in conducting after-warranty service and risks, both basic and additional. Advancement of a production product to the final consumer and its further existence significantly depend not only on pre-sale and warranty service, but also on a correct policy of ensuring after-warranty life of a product. The article offers a consequence of performance of obligations on after-warranty service of highly technological industrial equipment. As a result, a conclusion is made: the quality of service would directly influence further interrelations after expiry of the warranty term between the customer and executor, who operates on behalf of the producer or is the producer.

Key words: service, servicing, pre-sale, warranty, after-warranty, risks.

Bibl.: 10.

Sobchak Andrey P.– Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: sobchak@ukr.net

Kovalenko Sofiya V.– Student, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: kovalenko.sofija@rambler.ru

В настоящее время сервисное обслуживание клиентов-потребителей рассматривается в рамках маркетинговой концепции как необходимый и эффективный инструмент, обеспечивающий устойчивый сбыт продукции фирмы. Сервисные услуги продавца нужны как до, так и после продажи товара.

Развитие маркетинга связано с обострением проблемы реализации продукции и ростом требований к подразделениям фирм, занимающихся сервисным обслуживанием. Сервис (англ. *service* – служба) – обслуживание клиентов в различных сферах повседневной жизни.

Современный покупатель предъявляет производителю товара жесткое требование: сервис должен обеспечивать работоспособность купленного оборудования, машин и механизмов в течение всего срока службы. Заботящийся о себе и своей репутации продавец (производитель) стремится оправдать ожидания покупателя. Организация сильной сервисной службы и ее эффективное функционирование – предмет заботы всех фирм, успешно выступающих на внешнем и внутреннем рынках.

Выходящие на рынок сервисные службы и специалисты по сервису являются основным источником маркетинговой информации, необходимой для создания идей новых товаров и модификаций уже производимой.

Цель сервиса – предложить покупателям имеющийся товар и оказать им помощь в получении наибольшей пользы от приобретенного товара.

Возрастающее значение сервисного обслуживания покупателей обусловлено следующими причинами:

- ✦ ростом конкуренции на все более насыщаемых товарных рынках;
- ✦ созданием и профилизацией сервисных центров;
- ✦ возрастанием желаний покупателей иметь возможности решения проблем, возникающих в процессе использования приобретенного товара;
- ✦ усложнением процесса эксплуатации товара.

В основные задачи сервиса входят [1]:

1) консультирование потенциальных покупателей перед приобретением ими изделий данного предприятия, позволяющее им сделать осознанный выбор;

2) подготовка персонала покупателя (или его самого) к наиболее эффективной и безопасной эксплуатации приобретаемой техники;

3) передача необходимой технической документации, позволяющей специалистам со стороны покупателя должным образом выполнять свои функции;

4) предпродажная подготовка изделия во избежание малейшей возможности отказа в его работе во время демонстрации потенциальному покупателю;

5) доставка изделия на место эксплуатации;

6) приведение изделия (техники) в рабочее состояние на месте эксплуатации (установка, монтаж) и демонстрация его покупателю в действии;

7) обеспечение полной готовности изделия к эксплуатации в течение всего срока нахождения его у потребителя;

8) оперативная постановка запасных частей и содержание для этого необходимой сети складов, тесный контакт с изготовителями запасных частей;

9) сбор и систематизация информации о том, как эксплуатируется техника потребителями и какие при этом высказываются замечания, жалобы, предложения;

10) сбор и систематизация информации о том, как ведут сервисную работу конкуренты, какие новшества сервиса они предлагают клиентам;

11) помощь службе маркетинга предприятия в анализе и оценке рынков, покупателей и товара;

12) формирование постоянной клиентуры рынка по принципу: «вы покупаете наш товар и используете его – мы делаем все остальное».

Существует несколько видов сервиса. Предпродажный сервис состоит, прежде всего, в консультировании (пример, автосалоны), к которому часто подключается торговля: консультации при проектировании товара, разработка альтернативных предложений; расчеты экономичности; обязательства по гарантии и техническому обслуживанию.

В приборостроении предпродажный сервис в некоторой степени заключался в участии на выставках. Однако сегодня интернет-магазины успешно конкурируют с розничной торговлей и выставками. Преимущество налицо: не покидая кресла, можно «пробежаться по магазинам», оценить ассортимент, получить информацию о товаре, сравнить модели и цены на них. Это экономия времени и сил. И стоимость товара ниже, чем в розничной торговле. Но наряду с этим есть и минус: невозможно ни пощупать, ни примерять, т. е. физически ощутить товар [2].

Компания TNS Infratest по заказу Google провела исследование, посвященное особенностям поведения Интернет-пользователей в период с 1 января по 31 марта 2012 г. по методологии онлайн-опросника, целевая группа – украинский пользователь Интернета старше 14 лет, выборка – 2748 респондентов. Полученные результаты дают примерное представление о поведении пользователей при поиске/выборе/покупке товаров из различных категорий, а также того, с какой целью украинские пользователи чаще всего используют Интернет. Исследование поведения украинского пользователя Интернета показало, что на сегодняшний день офлайн-покупки по-прежнему доминируют над покупками онлайн, но доля последних продолжает расти. Также наблюдается значительный рост числа пользователей, которые используют Интернет при покупке того или иного товара. Через Интернет активной всего продают товары розничной торговли, потребительские/косметические товары и технологии.

Таким образом, самая высокая доля онлайн-поиска приходится на товары из категории технологии (89%), путешествия (85%) и автотовары (80%). В Украине по-прежнему превалирует тенденция, когда потребитель получает информацию о товаре онлайн, но покупку совершает офлайн. Тем не менее, доля онлайн-покупок продолжает расти [2].

Второй вид сервиса – гарантийный. Гарантийное сервисное обслуживание – устранение неисправностей (ремонт) техники в течение оговоренного срока эксплуатации оборудования (гарантийного срока). Ремонт

оборудования производится на территории сервисного центра, срок восстановления техники – до 20 (двадцати) рабочих дней, доставка техники в сервисный центр и обратно осуществляется за счет клиента [3]. Однако на сегодня данные рамки существенно ужесточились в пользу клиента, и это является показателем надежности продукции. И наоборот, множество ссылок на внегарантийные ремонты отталкивают покупателей.

Также важно отметить такую закономерность, что политика производителя влияет на поведение дилеров и может как расширять, так и сужать для себя рынок сбыта. Как один из позитивных примеров можно привести копию «Toyota». В официальной дилерской сети ПИИ «Тойота-Украина» действует уникальная программа помощи в дороге под названием Toyota Assistance. Покупая официальный автомобиль Toyota, его владелец автоматически получает профессиональную поддержку и помощь в дороге не только в технических вопросах, но и в нестандартных ситуациях. Услуга Toyota Assistance действует в течение 3-х лет со дня первой регистрации автомобиля без ограничения пробега [4].

Важным является правильная установка оборудования. Продавец должен самостоятельно заниматься этим вопросом. Иначе в результате поломки может испортиться имидж.

В свою очередь, львиная доля безотказной работы промышленного оборудования в период эксплуатации зависит от обслуживания и квалификации персонала. Качественное обучение и ответственность персонала влияет на гарантийный срок. Следует заметить, что эффективней, когда ответственность ложится на одного человека, который организует работу и взаимодействие остального персонала.

Чем лучше и дольше работает оборудование, тем лучше развивается предприятие, расширяется выпуск продукции, появляются дополнительные средства и – как результат – доверие при приобретении у того же производителя дополнительной единицы оборудования с целью повышения производственной мощности.

После продажи наступает послегарантийный сервис. Для этого требуется специальная служба обслуживания потребителей, чтобы гарантировать полное использование товара в соответствии с его назначением.

Услуги по обслуживанию могут предоставляться как фирмой-производителем, так и торговлей. Типичные сервисные услуги производителя: обучение сотрудников клиента, техобслуживание, служба ремонта и запчастей, инжиниринг, «скорая помощь». Типичные сервисные услуги торговли: быстрое обслуживание, доставка товаров, служба замены и ремонта, парковка для клиентов и др. Производители берут на себя все больше и больше сервисных задач, так как их решение привлекает потребителей, что способствует увеличению объема сбыта товаров [5].

Существуют факторы, которые влияют на заинтересованность клиента в проведении послегарантийного сервиса:

- ✦ *психологический*, а именно: передача ответственности за техническое состояние;

- ✦ *постоянство*. Одной проблемой меньше для руководителя;
- ✦ *экономический*. Амортизационные отчисления в год составляют примерно 20%, в послегарантийном сервисе около 10%. Экономия в два раза!

Всё это дает основание руководству уверенней планировать бюджет, считать прибыль, затраты, процент вкладов в развитие мощности предприятия.

Но не следует забывать о рисках. Риск – это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели [6].

Рассмотрим классификация рисков, характерных для деятельности предприятий сферы сервиса:

1. По сфере возникновения отраслевые риски сферы сервиса можно подразделить на внешние и внутренние.

К *внешним* относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предпринимателя. Речь идет о непредвиденных изменениях законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, изменениях в налогообложении, ликвидации предприятий из-за предписания государственных органов. Источником внутренних рисков является сама предпринимательская фирма. Эти риски возникают в случае неэффективного менеджмента, ошибочной маркетинговой политики, а также в результате внутрифирменных злоупотреблений;

2. В зависимости от видов услуг, оказываемых предприятиями сферы сервиса, можно выделить *производственный, коммерческий, финансовый* риски и *риск, возникающий при постановке миссии и целей фирмы*.

Производственный риск связан с производством услуг, продукции и осуществлением любых видов производственной деятельности, осуществляемой в организациях сферы сервиса.

Технический риск определяется степенью организации производства, проведением превентивных мероприятий, возможностью проведения ремонта оборудования силами фирмы, внедрением новых технологий.

Риск технологий производства происходит из-за снижения объемов производства вследствие поставки некачественного сырья; износа оборудования; простоя оборудования и потери рабочего времени из-за отсутствия клиентов; отсутствия исходных материалов; уменьшения спроса в связи с недостаточным качеством услуги, из-за технологических сбоев [7].

Увеличение расходов материальных затрат в результате перерасхода материалов, сырья, топлива и т. д.; рост фонда оплаты труда за счет превышения намеченной численности работников либо за счет выплат более высоких зарплат.

Риск нанесения ущерба персоналу, как следствие возникающих аварийных ситуаций, наиболее присущ предприятиям, оказывающим услуги по химической чистке одежды и стирке белья.

Риски, связанные с реализацией услуг: потери товара (услуги), потери качества товара в момент оказа-

ния услуги, отказ от выполненной услуги, транспортировка заказов [8].

Коммерческий риск – это риск, возникающий в процессе реализации услуг, что играет существенную роль в достижении финансовых результатов организаций сферы сервиса. Рассмотрим его основные виды и причины возникновения.

Контактный риск (риск обслуживания заказчика) возникает при обслуживании клиента (время и этика обслуживания); при приеме заказа (информация, отсутствие расходных материалов, неожиданно высокая цена); при выдаче заказа (плохое качество оказанной услуги); быстрота предоставления услуги; ориентация на потребителя (новые формы обслуживания).

Снижение объемов реализации услуг в результате резкого падения спроса, продвижения услуги к заказчику, конкуренции, ограничений на выполнение услуг, повышения закупочных цен расходных материалов, а следовательно, и повышения цены услуг.

Риск недостаточной сегментации рынка приводит к уменьшению притока заказчиков, следствием чего является изменение объема реализации услуг.

Риск размещения предприятий сферы сервиса связан с выбором места для предприятия, что способствует расширению сферы услуг, предоставлению потребителям лучших удобств в обслуживании и экономии времени [9].

К дополнительным рискам отнесем *риск ошибок менеджера*, связанный с недостаточной квалификацией, слабой организацией менеджмента, отсутствием цели; *риск недовольства работников*, обусловленный несовершенством оплаты труда, запущенностью социальных проблем, отсутствие перспектив роста; *риск несчастных случаев*, связанный с плохими условиями труда, несоблюдением правил техники безопасности.

К рискам, присущим постановке миссии и целей фирмы, мы отнесли риск неправильного определения миссии фирмы, риск непонимания или неприятия миссии и целей организации ее членами, риск неправильной передачи информации о поставленных миссиях и целях задач, риск изменения внешней и внутренней среды фирмы во времени и риск реализации миссии.

Финансовые риски проявляются в сфере отношений организаций сферы сервиса с банками, кредитными организациями, налоговой инспекцией и другими финансовыми институтами. Сюда можно отнести риск падения платежеспособности населения, приводящий к уменьшению спроса и, следовательно, к снижению прибыли; кредитные риски следует рассматривать как риски, связанные с возможностью невозврата суммы кредита и процентов по ним, и риск неполучения кредита в ближайшее время, что ведет к невозможности расширения и модернизации предприятия.

Как видно из совокупности рисков, при продвижении продукта производства до конечного потребителя и дальнейшее его существование в большой мере зависит не только от предпродажного и гарантийного сервиса, но и от правильной политики обеспечения послегарантийной жизни товара. Одним

из таких примеров может быть последовательность выполнения обязательств по послегарантийному сервису промышленного высокотехнологического оборудования:

- 1) убеждение Заказчика в необходимости проведения работ с последующей гарантией, аргументируя это факторами, рассмотренными выше;
- 2) заключение Договора о намерениях;
- 3) осмотр оборудования, оценка рисков, с учетом последующего гарантийного срока;
- 4) составление Спецификации по выработавшим ресурс узлам и деталям, работам по их замене и сопутствующим материалам (расходным, смазкам и т. д.);
- 5) согласование с Заказчиком стоимости согласно Спецификации (некоторые виды регламентных работ может взять на себя Заказчик, например, чистка, промывка, подготовка к замене узлов деталей).

Примечание: правильный подход и желание помочь Заказчику в экономии средств напрямую влияет на его отношение к Исполнителю;

- 6) оплата, закупка или выделение со склада комплектующих;
- 7) качественное выполнение работ согласно Спецификации;
- 8) установка, введение в эксплуатацию оборудования на предприятии Заказчика с дополнительным обучением ответственного персонала, разъяснением особенностей проведения профилактических работ и с последующим подписанием Акта ввода в эксплуатацию;
- 9) выполнение гарантийных обязательств в течение всего периода оговоренного Договором.

Качество выполнения, сервис напрямую будет влиять на дальнейшие взаимоотношения после окончания гарантийного срока между Заказчиком и Исполнителем, который представляет интересы производителя или им непосредственно является. Пример использования описанного подхода можно увидеть в деятельности Научно-производственного предприятия «КИАТОН», которое сотрудничает с ведущими предприятиями Голландии, Дании, Испании, Франции, Англии, Японии, Молдавии, России, а также Украины [10].

Основными тенденциями в развитии сервисного обслуживания являются:

- ✦ современные потребители прекрасно ориентируются в вопросах сервисного обслуживания и требуют индивидуального подхода;
- ✦ потребители чаще отказываются иметь дело с продавцами услуг, обслуживающими технику разных производителей;
- ✦ в настоящее время организация снабжения запасными частями осуществляется в рамках выбора между задачей сокращения сроков ремонта оборудования и задачей уменьшения издержек, связанных с иммобилизацией средств в виде запасов материальных ценностей.

Основными направлениями повышения эффективности сервисного обслуживания являются: снижение производственного брака продукции, снижение сроков на устранение отказа техники, создание большего количества мобильных бригад, оптимальная ценовая политика, адекватность сервиса производству и т. д.

ВЫВОДЫ

Сервис представляет собой комплекс услуг, связанных со сбытом и эксплуатацией машин, оборудования и другой промышленной продукции. Основными функциями сервиса являются привлечение покупателя, поддержка и развитие продаж товара и информированность покупателя. К основным принципам сервиса относятся обязательность предложения, необязательность использования, эластичность и удобство сервиса, техническая адекватность сервиса, информационная отдача сервиса, разумная ценовая политика и гарантированное соответствие сервиса производству. Можно подчеркнуть, что правильный подход к сервисному обслуживанию влияет не только на сохранение достигнутого уровня рынка сбыта продукции и взаимоотношение с заказчиками, но и на расширение рынка сбыта и увеличение объема продаж.

Поэтому для каждого успешного предприятия важным является соблюдение золотого правила: «Довольный клиент – это счастливый клиент, а счастливый клиент приведет еще одного клиента, а недовольный клиент – может увести с собой еще десять, таких как он, потребителей».

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркетинг : учебник для вузов / Под ред. А. Н. Романова. – М. : Банки и биржи, ЮНТИ, 1995. – 218 с.
2. www.gagadget.com
3. www.dell.merlion.ru/services/rules

4. www.toyota.ua

5. www.coolreferat.com

6. Словарь банковских и финансово-экономических терминов / Под ред. проф. Мамырова Н. К. – Алматы : Экономика, 2001. – 368 с.

7. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 380 с.

8. Глухов В. В. Финансовый менеджмент / В. В. Глухов, Ю. М. Бахрамов. – С.-Петербург : Специальная литература, 1995. – 430 с.

9. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 510 с.

10. www.kiaton.com.ua

REFERENCES

Balabanov, I. T. *Risk-menedzhment* [Risk management]. Moscow: Finansy i statistika, 1996.

Glukhov, V. V., and Bakhramov, Yu. M. *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. S.-Peterburg: Spetsialnaia literatura, 1995.

Kovalev, V. V. *Finansovyy analiz: Upravlenie kapitalom. Vybory investitsiy. Analiz otchetnosti* [Financial Analysis: Money Management. Investment choices. Analysis of the reports]. Moscow: Finansy i statistika, 1996.

Marketing [Marketing]. Moscow: Banki i birzhi; YuNTI, 1995.

Slovar bankovskikh i finansovo-ekonomicheskikh terminov [Dictionary of banking, financial and economic terms]. Almaty: Ekonomika, 2001.

www.coolreferat.com.

www.toyota.ua.

www.gagadget.com.

www.dell.merlion.ru/services/rules.

www.kiaton.com.ua.

УДК 339.138

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА МАРКЕТИНГОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

МОГИЛА І. С.

УДК 339.138

Могила І. С. Управління витратами на маркетингову діяльність торговельного підприємства

В умовах постійного динамічного розвитку ринкового середовища під впливом широкого спектра економічних, політичних, науково-технічних і соціальних факторів, більшість керівників вітчизняних та зарубіжних компаній розглядають маркетинг як основний засіб досягнення власних цілей. Однак досягнення поставлених цілей стає реальним тоді, коли керівники, а також менеджери підприємств здійснюють систематичне управління маркетинговою діяльністю, а також витратами на маркетинг. Слід зазначити, що управління витратами є важливим фактором розвитку фірми, оскільки відображає насамперед ефективність використання ресурсів, результати впровадження новітніх технологій, вдосконалення організації праці, виробництва, розподілу та управління.

Ключові слова: механізм управління маркетингом, витрати на маркетингову діяльність, структура часового ряду, стратегія розвитку

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул:** 2. **Бібл.:** 10.

Могила І. С. – аспірант, кафедра економічної інформатики та статистики, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

УДК 339.138

UDC 339.138

Могила И. С. Управление затратами на маркетинговую деятельность торгового предприятия

В условиях постоянного динамического развития рыночной среды под влиянием широкого спектра экономических, политических, научно-технических и социальных факторов, большинство руководителей отечественных и зарубежных компаний рассматривают маркетинг как основное средство достижения собственных целей. Однако достижение поставленных целей становится реальным тогда, когда руководители, а также менеджеры предприятий совершают систематическое управление маркетинговой деятельностью, а также затратами на маркетинг. Следует отметить, что управление затратами является важным фактором развития фирмы, поскольку отражает прежде эффективность использования ресурсов, результаты внедрения новейших технологий, совершенствование организации труда, производства, распределения и управления.

Ключевые слова: механизм управления маркетингом, расходы на маркетинговую деятельность, структура временного ряда, стратегия развития

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул:** 2. **Библ.:** 10.

Могила И. С. – аспирант, кафедра экономической информатики и статистики, Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)

Mogila I. S. Managing Marketing Costs of a Trade Company

Under conditions of constant dynamic development of the market environment and under the influence of a wide spectrum of economic, political, scientific and technical and social factors, the majority of directors of domestic and foreign companies consider marketing as the main means of achievement of own goals. However, achievement of the set goals becomes real when directors and managers of companies carry out systematic management of marketing activity and also marketing costs. It should be noted that management of costs is an important factor of development of a firm, since it reflects, first of all, effectiveness of the use of resources, results of introduction of newest technologies, perfection of organisation of labour, production, distribution and management.

Key words: mechanism of marketing management, marketing costs, structure of the time series, development strategy

Tabl.: 2. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 10.

Mogila I. S. – Postgraduate Student, Department of Economic Informatics and Statistics, Dnipropetrovsk National University named after O. Gonchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

ВЫВОДЫ

Сервис представляет собой комплекс услуг, связанных со сбытом и эксплуатацией машин, оборудования и другой промышленной продукции. Основными функциями сервиса являются привлечение покупателя, поддержка и развитие продаж товара и информированность покупателя. К основным принципам сервиса относятся обязательность предложения, необязательность использования, эластичность и удобство сервиса, техническая адекватность сервиса, информационная отдача сервиса, разумная ценовая политика и гарантированное соответствие сервиса производству. Можно подчеркнуть, что правильный подход к сервисному обслуживанию влияет не только на сохранение достигнутого уровня рынка сбыта продукции и взаимоотношение с заказчиками, но и на расширение рынка сбыта и увеличение объема продаж.

Поэтому для каждого успешного предприятия важным является соблюдение золотого правила: «Довольный клиент – это счастливый клиент, а счастливый клиент приведет еще одного клиента, а недовольный клиент – может увести с собой еще десять, таких как он, потребителей».

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркетинг : учебник для вузов / Под ред. А. Н. Романова. – М. : Банки и биржи, ЮНТИ, 1995. – 218 с.
2. www.gagadget.com
3. www.dell.merlion.ru/services/rules

4. www.toyota.ua

5. www.coolreferat.com

6. Словарь банковских и финансово-экономических терминов / Под ред. проф. Мамырова Н. К. – Алматы : Экономика, 2001. – 368 с.

7. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 380 с.

8. Глухов В. В. Финансовый менеджмент / В. В. Глухов, Ю. М. Бахрамов. – С.-Петербург : Специальная литература, 1995. – 430 с.

9. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 510 с.

10. www.kiaton.com.ua

REFERENCES

Balabanov, I. T. *Risk-menedzhment* [Risk management]. Moscow: Finansy i statistika, 1996.

Glukhov, V. V., and Bakhramov, Yu. M. *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. S.-Peterburg: Spetsialnaia literatura, 1995.

Kovalev, V. V. *Finansovyy analiz: Upravlenie kapitalom. Vybory investitsiy. Analiz otchetnosti* [Financial Analysis: Money Management. Investment choices. Analysis of the reports]. Moscow: Finansy i statistika, 1996.

Marketing [Marketing]. Moscow: Banki i birzhi; YuNTI, 1995.

Slovar bankovskikh i finansovo-ekonomicheskikh terminov [Dictionary of banking, financial and economic terms]. Almaty: Ekonomika, 2001.

www.coolreferat.com.

www.toyota.ua.

www.gagadget.com.

www.dell.merlion.ru/services/rules.

www.kiaton.com.ua.

УДК 339.138

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА МАРКЕТИНГОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

МОГИЛА І. С.

УДК 339.138

Могила І. С. Управління витратами на маркетингову діяльність торговельного підприємства

В умовах постійного динамічного розвитку ринкового середовища під впливом широкого спектра економічних, політичних, науково-технічних і соціальних факторів, більшість керівників вітчизняних та зарубіжних компаній розглядають маркетинг як основний засіб досягнення власних цілей. Однак досягнення поставлених цілей стає реальним тоді, коли керівники, а також менеджери підприємств здійснюють систематичне управління маркетинговою діяльністю, а також витратами на маркетинг. Слід зазначити, що управління витратами є важливим фактором розвитку фірми, оскільки відображає насамперед ефективність використання ресурсів, результати впровадження новітніх технологій, вдосконалення організації праці, виробництва, розподілу та управління.

Ключові слова: механізм управління маркетингом, витрати на маркетингову діяльність, структура часового ряду, стратегія розвитку

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул:** 2. **Бібл.:** 10.

Могила І. С. – аспірант, кафедра економічної інформатики та статистики, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

УДК 339.138

UDC 339.138

Могила И. С. Управление затратами на маркетинговую деятельность торгового предприятия

В условиях постоянного динамического развития рыночной среды под влиянием широкого спектра экономических, политических, научно-технических и социальных факторов, большинство руководителей отечественных и зарубежных компаний рассматривают маркетинг как основное средство достижения собственных целей. Однако достижение поставленных целей становится реальным тогда, когда руководители, а также менеджеры предприятий совершают систематическое управление маркетинговой деятельностью, а также затратами на маркетинг. Следует отметить, что управление затратами является важным фактором развития фирмы, поскольку отражает прежде эффективность использования ресурсов, результаты внедрения новейших технологий, совершенствование организации труда, производства, распределения и управления.

Ключевые слова: механизм управления маркетингом, расходы на маркетинговую деятельность, структура временного ряда, стратегия развития

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул:** 2. **Библ.:** 10.

Могила И. С. – аспирант, кафедра экономической информатики и статистики, Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)

Mogila I. S. Managing Marketing Costs of a Trade Company

Under conditions of constant dynamic development of the market environment and under the influence of a wide spectrum of economic, political, scientific and technical and social factors, the majority of directors of domestic and foreign companies consider marketing as the main means of achievement of own goals. However, achievement of the set goals becomes real when directors and managers of companies carry out systematic management of marketing activity and also marketing costs. It should be noted that management of costs is an important factor of development of a firm, since it reflects, first of all, effectiveness of the use of resources, results of introduction of newest technologies, perfection of organisation of labour, production, distribution and management.

Key words: mechanism of marketing management, marketing costs, structure of the time series, development strategy

Tabl.: 2. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 10.

Mogila I. S. – Postgraduate Student, Department of Economic Informatics and Statistics, Dnipropetrovsk National University named after O. Gonchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

Розвиток економічної системи в країні передбачає перехід суб'єктів господарювання від затратних методів ведення господарства до методів, які базуються на раціональному використанні потенціалу підприємств. Сьогодні значна увага приділяється питанням управління витрат суб'єктів господарювання. Адже вони відіграють значну роль у діяльності підприємства: формують його прибуток, знаходять широке застосування в ціноутворенні, визначають можливість використання цінових методів у конкурентній боротьбі тощо. Слід зазначити, що управління витратами є важливим фактором розвитку будь-якого підприємства, оскільки відображає насамперед ефективність використання ресурсів, результати впровадження новітніх технологій, вдосконалення організації праці, виробництва, розподілу та управління. Проте більшість праць наукових вчених, а також практичних розробок різних підприємств присвячено управлінню виробничими витратами. І лише незначна частина авторів досліджують питання управління маркетингових витрат [6]. Така ситуація здебільшого пояснюється тим, що сфера маркетингової діяльності виокремилася в практиці вітчизняних компаній відносно недавно.

Зважаючи на постійний динамічний розвиток ринкового середовища під впливом широкого спектра економічних, політичних, науково-технічних і соціальних факторів, більшість керівників вітчизняних і зарубіжних компаній розглядають маркетинг як основний засіб досягнення власних цілей [1]. Однак досягнення поставлених цілей стає реальним тоді, коли керівники, а також менеджери підприємств здійснюють систематичне управління маркетинговою діяльністю.

Останнім часом роль цього виду діяльності у забезпеченні ефективного функціонування будь-якої фірми постійно зростає, особливо в умовах також постійно зростаючої конкуренції на ринку. Крім того, постійно зростає і кількість підприємств, які власним досвідом довели безпосередній вплив маркетингу на успішність функціонування їх на ринку, що забезпечило значне зростання інтересу до даної сфери діяльності [8].

У міру зростання ділової активності у вітчизняній економіці й посилення конкурентної боротьби підвищується і прагнення підприємств до практичного освоєння маркетингового інструментарію, але недостатність розробок теоретичних аспектів прикладного маркетингу, адаптованого до умов господарювання в нашій країні, уповільнює цей процес. Існуючі теоретичні розробки у вищезазначеній сфері практично не розглядають питання, пов'язані з управлінням впливу маркетингу на результати діяльності суб'єктів господарювання [10].

Найбільший внесок у розвиток та управління маркетингом внесли Г. А. Багієв, Є. П. Голубков, А. П. Дурович, Т. Д. Маслова, А. М. Немчин, Б. А. Соловйов, В. Є. Хруцкий, Амблер Т., Ассель Г., Діксон П., Дихтль Д., Ламбен Ж., Котлер Ф., Хершген Х., Еванс Дж.

Проте, питання стратегічного і оперативного маркетингового планування діяльності торгового підприємства розроблені не повною мірою, що істотно відрізняється від планування на підприємствах виробничої сфери.

Серед досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених, присвячених проблемам ефективного управління витратами виробничо-економічних систем, а також вивченню факторів, що зумовлюють оптимальне їх використання, можна виокремити роботи таких авторів: Бланка І. А., Віханського О. С., Горфінкеля В. Я., Савицької Г. В., Стояновой Е. С., Шеремета А. Д., Говіндараджана В., Каплана Р., Нортон Д., Портера М., Сігела Дж., Шанк Дж., Шима Д. та інших. Однак більшість сучасних концепцій з управління витратами розглядають загальні підходи до управління ними, не виокремлюючи при цьому конкретні види витрат, їх специфіку та характер поведінки.

Останні розробки в галузі торгового маркетингу мають істотну методологічну значимість, але в основному вони стосуються питань асортиментної, цінової та комунікаційної політики підприємства даної сфери. Існуючі методики не забезпечують конкретні суб'єкти господарювання достатньою методичною базою в галузі управління маркетингом для реалізації повного комплексу впливів на споживача [9].

Саме це визначає наукову проблему дослідження, яка полягає в необхідності вирішення суперечності між об'єктивною потребою в застосуванні маркетингового управління торговим підприємством для забезпечення переваг у конкурентній боротьбі на споживчому ринку, а також відсутністю механізму його впровадження і використання, що є адекватним сучасним ринковим умовам функціонування таких підприємств.

Слід зазначити, що маркетингові витрати мають бути чітко обґрунтованими, що зумовить «прозорість» маркетингової діяльності а, отже, і можливість управління. Таким чином, розвиток методів управління витратами на маркетинг може сприяти підвищенню якості управління не лише маркетинговою діяльністю, але й підвищенню загальної результативності функціонування будь-якої виробничо-економічної системи [7].

Виходячи з вищевикладеного, актуальними є аналіз складу, структури і динаміки витрат на маркетинг, вдосконалення економічного механізму управління маркетинговими витратами з метою підвищення конкурентоспроможності продукції, розробка управлінських рішень, пов'язаних з раціональним витрачанням коштів на маркетингову діяльність підприємства з урахуванням його цільової спрямованості і функціональних особливостей.

Поставлені задачі мають вирішуватися з використанням розроблених механізмів, що пов'язані з дослідженням окремих науково-технічних і практичних проблем управління витратами у сфері маркетингу у взаємозв'язку із законами ринку, а також завдяки розробці економічних моделей і алгоритмів вирішення задач з використанням економіко-математичних методів і сучасних інформаційних технологій [9].

У роботі представлено механізм управління маркетинговою діяльністю торговельного підприємства.

На сьогодні керівні органи виробничо-економічних систем гостро відчувають потребу в маркетингу, але в певному сенсі недостатньо здійснюють вкладення у вищезазначену сферу діяльності, що обумовлюється таким [9]:

- ✦ складністю оцінки ефективності вкладень у сферу маркетингу;
- ✦ відсутністю чіткого уявлення, у чому має полягати маркетингова діяльність у певного підприємства, а, отже, які витрати належать до маркетингових,
- ✦ відсутністю розуміння специфіки витрат на маркетингову діяльність.

Незважаючи на вищевикладене, поступово формується стійке уявлення, що маркетингова діяльність є необхідною для ефективного функціонування підприємств, а також необхідні витрати на її здійснення.

Запорукою успішної діяльності підприємства на ринку є прийняття відповідних рішень щодо управління витратами за результатами не лише діагностики стану комплексу маркетингу підприємства, але й оперативного оцінювання результатів його маркетингової діяльності з урахуванням змін внутрішнього та зовнішнього середовища [4]. Вирішальне значення для діагностики комплексу маркетингу підприємства відіграє інформаційне забезпечення, від якого значною мірою залежить достовірність отримуваних результатів.

Механізм управління маркетинговою діяльністю підприємства розглянемо як упорядковану систему взаємодії економічних явищ на основі сукупності інституціональних установ, що забезпечує для підприємства у визначених режимах досягнення індикативно заданих чи прогнозованих результатів розвитку.

У процесі здійснення маркетингової діяльності фірма споживає (ефективно або неефективно) певні матеріальні, трудові, фінансові ресурси з метою досягнення визначених результатів. Отже, у компанії виникають «витрати на маркетинг». Витрати фірми на маркетинг – це сукупність виражених у грошовій формі витрат фірми, протягом певного періоду часу, здійснених для досягнення маркетингових цілей, які ведуть до зменшення частки чистого майна вільного від заборгованості [2]. Прикладом таких витрат є витрати на рекламу, на проведення маркетингових досліджень, на розробку концепцій нового товару й т. п. Укрупнено, склад витрат на здійснення маркетингової діяльності фірми можна визначити таким: витрати, пов'язані зі здійсненням дослідницько-аналітичної діяльності; витрати, пов'язані з вибором цільового сегмента й позиціонуванням; витрати, зв'язані розробкою комплексу рішень по продукту; витрати, пов'язані з формуванням цінової політики фірми; витрати, пов'язані з розподілом товарів (розробкою політики руху товарів і структури каналів збуту); витрати, пов'язані із просуванням товарів; витрати по управлінню маркетинговою діяльністю як системою (планування, організація, контроль, аналіз маркетингової програми). Відомо, що здійснення витрат на маркетинг приводить до зменшення чистих активів фірми, отже формування системи прийняття рішень щодо здійснення певних маркетингових заходів має важливе значення. У зв'язку з цим з'являється необхідність формування ефективних підходів до управління витратами на маркетинг на підприємстві.

На рис. 1 представлено механізм управління витратами маркетингової діяльності підприємства на заходах імітаційного моделювання, зміст якого полягає в застосуванні трьох механізмів управління: механізму управління цілями розвитку, механізму діагностики та механізму прийняття управлінських рішень.

На першому етапі відбувається постановка задачі визначення рівня розвитку підприємства. При цьому результатом проведення будь-якого дослідження має бути розроблення певних заходів щодо подальшого управління об'єктом дослідження. На основі поставлених цілей управління на другому етапі формується система показників діагностики стану підприємства. Таким чином, кожна нова стратегія розвитку підприємств потребує формування певного набору показників, які у подальшому досліджуються.

Основну увагу в даній роботі приділено формуванню механізму управління маркетинговими витратами торгового підприємства. Як відомо, при дослідженні часових рядів показників підприємств сфери торгівлі часто виявляються коливання. Так, більшість товарів і послуг вирізняються сезонністю продажу протягом року, більшість підприємств сфери торгівлі мають циклічний характер розвитку. Тому важливим є визначення подібних коливань серед показників, що відображають обрану стратегію. На практиці для таких цілей використовують методи математичної статистики.

Варто зауважити, що традиційні підходи, засновані на використанні класичних моделей типу «тренд і шум» або «авторегресії – ковзного середнього», приводять до задовільних результатів лише для рядів з достатньо простою структурою. Проте, особливістю часових рядів, що відображають поведінку ринку, є формування їх характеристик з декількох складових: тренду, періодичною і випадковою компонент. В умовах кризових явищ, а також обмеженості бюджету підприємств дуже важливо визначити структуру часового ряду реалізації продукції підприємства або його прибутку з метою визначення елементів впливу на зростання даного параметра.

Зважаючи на розглянуті особливості, для дослідження економічних процесів застосування класичних методів аналізу, таких як аналіз Фур'є або регресійний аналіз є недостатньо ефективним, оскільки вони використовують розкладання початкової функції у ряд базисних функцій, що породжує властивість строгої періодичності.

Альтернативним підходом для аналізу і прогнозу різних процесів є сингулярний спектральний аналіз SSA (*Singular Spectrum Analysis*). Даний підхід заснований на дослідженні часового ряду методом головних компонент і не вимагає попередньої стабілізації ряду. До того ж, метод дозволяє досліджувати структуру часового ряду, виділяти окремі його складові і прогнозувати як початковий ряд, так і тенденції розвитку його складових. Необхідно також відзначити важливу особливість описаного методу – його інтерактивність, тобто реалізація на ЕОМ в діалоговому режимі з дослідником. Інтерактивність методу SSA пов'язана з такою властивістю алгоритму, як необхідність інтерпретації проміжних результатів й управління роботою алгоритму під час процедури об-

робки, що включає кілька етапів [5]. Досвід багаторічного використання різних реалізацій даного алгоритму на ЕОМ довів, що збільшення «видимості» проміжних результатів підвищує достовірність і повноту вирішення поставленої задачі. Безперечно, ефективна реаліза-

ція описаного вище алгоритму стала можливою завдяки властивостям сучасних ПК

Наступним етапом є вивчення структури окремих компонентів часового ряду. У разі, якщо економічна інтерпретація окремих компонентів часового ряду

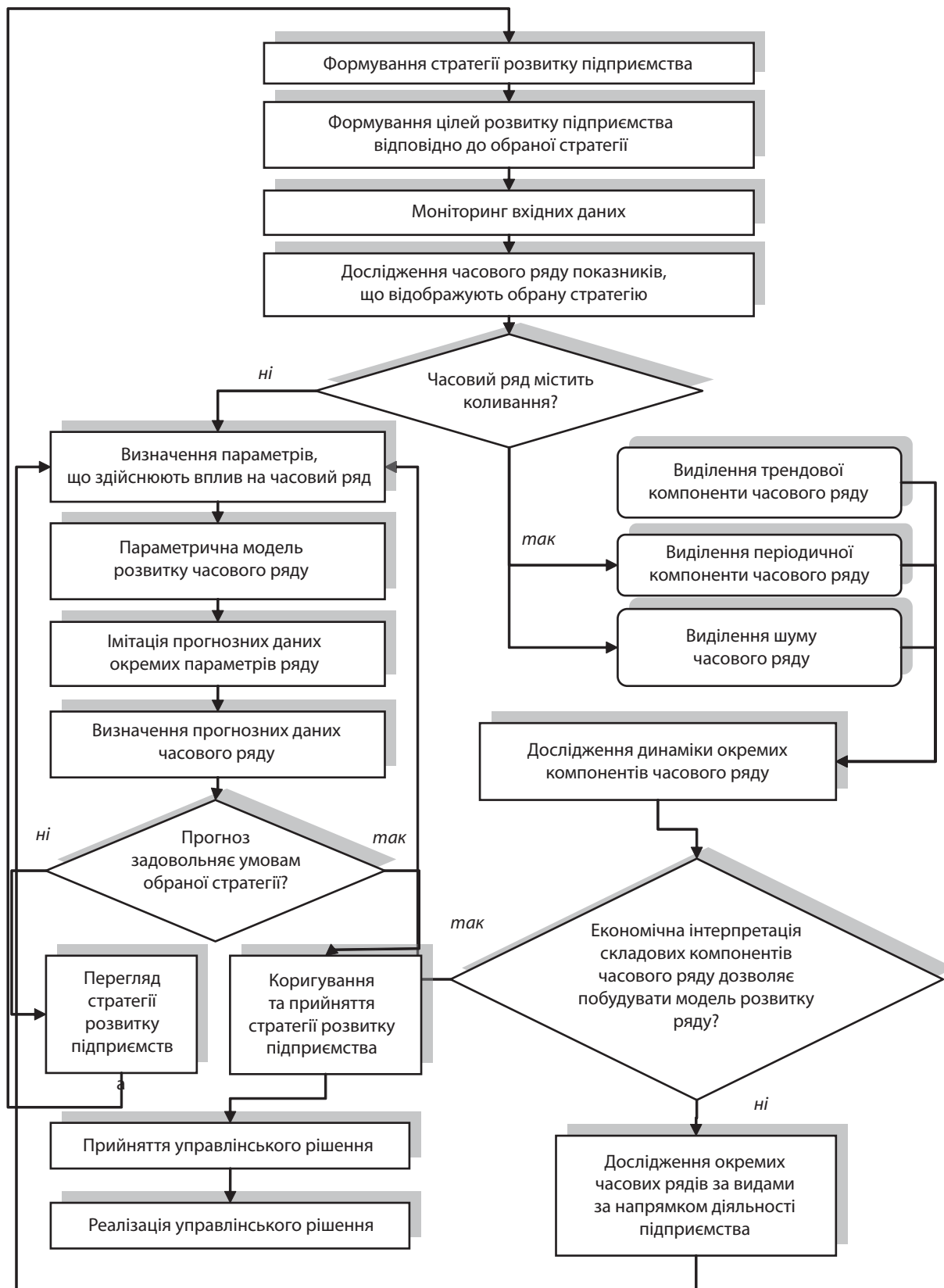


Рис. 1. Механізм управління маркетинговою діяльністю підприємства

дозволяє побудувати модель, що відображає обрану підприємством стратегію, відбувається наступний етап в управлінні маркетинговою діяльністю фірми – визначення параметрів, що здійснюють вплив на часовий ряд, та побудова параметричної моделі розвитку [3].

Автор вважає, що управління буде відзначитися найбільшою ефективністю, якщо відбуватиметься на основі імітаційних моделей розвитку, при цьому кожний окремих вид і напрямок маркетингової діяльності має розглядатися окремо. Отже, етап побудови моделі розвитку має завершуватися імітацією прогнозних даних окремих параметрів часового ряду та визначенням його прогнозних значень. Прогноз ряду даних, що відображає певний напрямок маркетингової діяльності, має задовольняти умовам обраної заздалегідь стратегії. Якщо вищезазначена умова виконується, має місце прийняття стратегії розвитку, або коригування при необхідності, прийняття та реалізація управлінського рішення. У протилежному випадку взагалі відбувається перегляд стратегії розвитку підприємства, повторний моніторинг даних, дослідження часового ряду нового набору показників і т. д.

Для вироблення довгострокової тенденції підприємства важливою ланкою також є формування бюджету підприємства, у тому числі, маркетингового. Для розуміння ефективності вкладення певного інвестиційного капіталу в той чи інший напрямок маркетингової діяльності підприємства важливим є розуміння, який вплив на обсяги реалізації продукції здійснюють такі вкладення у різні напрямки.

Автором досліджено структуру витрат, а також їх вплив на обсяги продажу підприємства сфера виробництва та продажу вино-коньячних виробів. Основними статтями витрат на маркетингову діяльність досліджуваного підприємства є такі: витрати на проведення акцій, витрати на розвиток роздрібного продажу, витрати на рекламу, витрати на виплату бонусів для дистрибуційних компаній-партнерів. У результаті дослідження можна зробити висновки, що обсяги реалізації в основному пов'язані з витратами на розвиток роздрібного продажу (на 63,3%), витратами на виплату бонусів дистрибуторам (на 58,9%), витратами на проведення акційних заходів (на 54,6%), а от з витратами на рекламу обсяги реалізації продукції пов'язані слабкою залежністю (на 45,4%) [9].

Отже, модель залежності реалізації вино-коньячних виробів від витрат на певні напрямки маркетингової діяльності підприємства має такий вигляд:

$$Y = 4035,5 \cdot X_1^{0,439} \cdot X_2^{0,014} \cdot X_4^{0,106}$$

Розраховані коефіцієнти свідчать, що обсяги реалізації продукції підприємства характеризується високим ступенем залежності від суми витрат на акційні заходи. При цьому збільшення суми витрат на акційні заходи на 1% приводить за умови незмінності інших складових моделі до збільшення обсягів реалізації продукції на 0,439%, а зростання витрат на виплату бонусів дистрибуторам на 1% приводить до збільшення обсягу продажу товарів на 0,014%. Крім того, зростання суми витрат на розвиток роздрібного продажу, а саме: оплати

додаткового простору в торгівельних закладах, витрати на введення продукції до національних і місцевих торговельних мереж на 1% приводить до збільшення суми реалізації продукції підприємства на 0,106%. Отримана модель дозволяє спрогнозувати обсяги реалізації продукції підприємства в цілому залежно від тієї суми витрат на різні напрямки маркетингової діяльності, яку планується здійснити.

За умови, якщо підприємство здійснює виробництво чи реалізацію кількох торгових марок, важливо дослідити вплив витрат на різні напрямки маркетингової діяльності для кожної торгової марки окремо. Таким чином, можемо визначити, вкладення у який напрямок маркетингових витрат зумовлює максимальне зростання обсягів реалізації конкретного виду продукції, а отже, і реалізації підприємства в цілому, оскільки застосовуючи систему імітаційних моделей, що визначають обсяги реалізації за кожною торговою маркою, стає можливим максимізувати зростання обсягів реалізації підприємства в цілому.

На основі проведеного моделювання реалізації за торговими марками, що залежить від певних витрат на здійснення маркетингових заходів, автором було сформовано комплексну імітаційну модель управління витратами маркетингової діяльності досліджуваного підприємства, основною метою якої є максимізація обсягів реалізації продукції підприємства:

$$Y \in \begin{cases} Y_1 = 3778 \cdot X_{1,1}^{0,323} \cdot X_{1,2}^{0,004} \cdot X_{1,3}^{0,252} \\ Y_2 = 48,22 \cdot X_{2,1}^{0,330} \cdot X_{2,2}^{0,006} \cdot X_{2,3}^{0,615} \cdot X_{2,4}^{0,044} \\ Y_3 = 15581,17 \cdot X_{3,1}^{0,013} \cdot X_{3,3}^{0,281} \\ Y_4 = 4898,54 \cdot X_{4,3}^{0,482} \cdot X_{4,4}^{-0,010} \end{cases}$$

Для розрахунку обсягів реалізації, що прогнозується отримати протягом наступних періодів, слід визначити прогнозні значення витрат на різні напрямки маркетингової діяльності за торговими марками. Автором було проведено підбір значень витрат підприємства за торговими марками за напрямками маркетингової діяльності в межах загальної суми, що виділено керівництвом підприємства на здійснення вищезазначених заходів, проте з метою отримання при цьому максимального значення результуючого показника – обсягів реалізації підприємства. Результати імітаційного експерименту подано в *табл. 1*.

Таким чином, у межах виділеного бюджету на здійснення маркетингових заходів прогнозується отримання значення результуючого показника, тобто обсягів реалізації продукції підприємства в цілому, що становить 5256407,4 грн. Крім того, маємо фактичні значення обсягів реалізації продукції підприємства за умови формування маркетингового бюджету саме з вищевизначеними обсягами витрат за грудень 2012 р., що становить 4946394,8 грн, що є дуже близьким за прогнозне значення. Тобто, можемо стверджувати, що імітаційна модель управління витратами на різні напрямки маркетингової діяльності є достатньо ефективною.

Результати імітаційного моделювання реалізації підприємства за різними напрямками маркетингової діяльності за торговими марками

ТМ	Витрати на розвиток роздрібного продажу (X_1), грн	Витрати на введення ТМ у нові ТРТ (X_2), грн	Витрати на акційні заходи (X_3), грн	Витрати на рекламу (X_4), грн	Реалізація (Y), грн
ТМ1	17992	4250	130889	х	1801478
ТМ2	7973,42	5350	167016,1	52500	2587161
ТМ3	2637,42	х	1085,193	х	123041,9
ТМ4	х	х	40400	2500	744726,8

ВИСНОВКИ

Управління витратами на маркетинг є важливим елементом у системах управління витратами підприємств та управління маркетингом. Зростання значущості маркетингової сфери для сучасних компаній визначає як актуальність управління даним видом діяльності в цілому, так і управління витратами на її здійснення. Незважаючи на наявність значної кількості методів управління витратами, розробки з обґрунтованого їх вибору на сьогодні майже відсутні. Управління витратами має бути гнучким, відповідати змінам у діяльності підприємства та враховувати особливості об'єкта – витрат. Тому вивчення передумов і порядку вибору методів управління витратами підприємства залишається актуальним науково-практичним завданням, що потребує подальшого вирішення. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Амблер Т. Практический маркетинг / Т. Амблер / Пер. с англ. Под общей редакцией Ю. Н. Каптуевского. – СПб.: Издательство «Питер», 2001. – 400 с.
2. Гусев А. В. Состав затрат на маркетинг / А. В. Гусев, А. А. Маркетанов, В. А. Орлов // Экономический механизм регулирования инвестиций в сфере городского хозяйства и недвижимости. – СПб.: СПбГИЭУ, 2003.
3. Єлісеєва О. К. Деякі аспекти системно-когнітивного моделювання в управлінні сталим розвитком соціально економічних систем / О. К. Єлісеєва, І. С. Твердохліб // Економіка : проблеми теорії і практики : Збірник наукових праць: у 7 т., випуск 261 / редкол. : А. А. Покотілов (гл. ред.) [та ін.]. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. – Т. 1. – С. 60 – 75.
4. Єлісеєва О. К. Економічна діагностика в управлінні виробничо-економічними системами (статистичний аспект) : монографія / О. К. Єлісеєва. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2006. – 292 с.
5. Єлісеєва О. К. Застосування методу SSA для аналізу і прогнозування розвитку металургійної галузі Дніпропетровського регіону / О. К. Єлісеєва, І. С. Твердохліб // Статистика України. – 2009. – № 1. – С. 66 – 71.
6. Єлісеєва О. К. Моніторинг як метод інформаційно-статистичного дослідження стану виробничо-економічних систем / О. К. Єлісеєва, М. Зайцева // Економіст. – Київ, 2007. – № 2. – С. 58-60.
7. Зозулев А. В. Промисловий маркетинг: стратегічний аспект / А. В. Зозулев. – Харків : Студцентр, 2005. – С. 198 – 201.
8. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.

9. Твердохліб І. С. Застосування методів управління витратами маркетингової діяльності на підприємстві // Вісник ДНУ. Серія: Економіка, випуск 3: / редкол. : Н. І. Дучинська (гл. ред.) [та ін.]. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2011. – Т. 3. – С. 35 – 42.

10. Хруцкий В. Е. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка : учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. / В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева. – М. : Финансы и статистика. – 528 с.

REFERENCES

- Ambler, T. *Prakticheskiy marketing* [Practical Marketing]. St. Petersburg: Piter, 2001.
- Gusev, A. V., Marketanov, A. A., and Orlov, V. A. "Sostav zatrat na marketing" [The composition of the cost of marketing]. In *Ekonomicheskiy mekhanizm regulirovaniia investitsiy v sfere gorodskogo khozyaystva i nedvizhimosti*. St. Petersburg: SPbGIEU, 2003.
- Khrutskiy, V. E., and Korneeva, I. V. *Sovremennyy marketing: nastolnaya kniga po issledovaniyu rynka* [Modern Marketing: A handbook of market research]. Moscow: Finansy i statistika.
- Raievnieva, O. V. *Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva: metodologiya, mekhanizmy, modeli* [Management of the Company: methodology and mechanisms, models]. Kharkiv: Inzhek, 2006.
- Tverdokhlib, I. S. "Zastosuvannia metodiv upravlinnia vytratamy marketynhovoї diialnosti na pidpriemstvi" [The application of cost management marketing activities in the company]. *Visnyku DNU*, vol. 3, no. 3 (2011): 35-42.
- Yelisieieva, O. K., and Zaitseva, M. "Monitorynh yak metod informatsiino-statystychnoho doslidzhennia stanu vyrobnycho-ekonomichnykh system" [As a method of monitoring information and statistical study of industrial and economic systems]. *Ekonomist*, no. 2 (2007): 58-60.
- Yelisieieva, O. K. *Ekonomichna diahnostyka v upravlinni vyrobnycho-ekonomichnykh systemamy (statystychny aspekt)* [The economic diagnosis in the management of industrial and economic systems (statistical aspect)]. Dnipropetrovsk: Nauka i osvita, 2006.
- Yelisieieva, O. K., and Tverdokhlib, I. S. "Zastosuvannia metodu SSA dlia analizu i prohnozuvannia rozvytku metalurhiinoї haluzi Dnipropetrovskoho rehionu" [Application of SSA to analyze and predict the development of metallurgical industry of Dnipropetrovsk region]. *Statystyka Ukrainy*, no. 1 (2009): 66-71.
- Yelisieieva, O. K., and Tverdokhlib, I. S. "Deiaki aspekty systemno-kohnityvnoho modeliuвання v upravlinni stalym rozvytkom sotsialno ekonomichnykh system" [Some aspects of system and cognitive modeling in the management of sustainable development of socio-economic systems]. *Ekonomika : problemy teorii i praktyky*, vol. 1, no. 261 (2010): 60-75.
- Zozulev, A. V. *Promyslovyi marketynh: stratehichnyi aspekt* [Industrial marketing: a strategic perspective]. Kharkiv: Studtsentr, 2005.