

ISSN 2222-4459 (Print)  
ISSN 2311-116X (Online)

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
«БІЗНЕС ІНФОРМ»  
№ 5 '2014 г. (436)

Періодичність 1 раз на місяць

Видається з січня 1992 р.

Свідоцтво про реєстрацію

КВ №19905-9705 ПР від 02.04.2013 р.

#### ЗАСНОВНИКИ:

НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ЦЕНТР  
ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ  
НАН УКРАЇНИ (ХАРКІВ)

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ  
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

#### ВИДАВЕЦЬ:

ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

#### РЕДАКЦІЯ

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

**В. С. Пономаренко**

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

**М. О. Кизим**

Випусковий редактор: канд. екон. наук,  
доцент

**В. Є. Хаустова**

#### РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

д-р екон. наук, проф.

**Алексєєв І. В.** (Львів)

д-р екон. наук, проф.

**Амосов О. Ю.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Благул І. С.** (Івано-Франківськ)

д-р екон. наук, проф.

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

канд. екон. наук, проф.

**Гонда В.** (Братислава, Словачія)

д-р екон. наук, проф.

**Жуковський М.** (Люблін, Польща)

д-р екон. наук, проф.

**Заруба В. Я.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Іванов Ю. Б.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Клебанова Т. С.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Ковальчук К. Ф.** (Дніпропетровськ)

д-р екон. наук, проф.

**Орлов П. А.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

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

д-р екон. наук, проф.

**Христиановський В. В.** (Донецьк)

д-р філософії (економіка)

**Шоша Жан-Юг** (Ліон, Франція)

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

Журнал реферується у загальнодержавній  
реферативній базі даних «Україніка наукова» та  
в українському реферативному журналі «Джерело»

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

- Ulrichsweb Global Serials Directory (США);
- Research Papers in Economics (США);
- Російський індекс наукового цитування (Росія);
- Index Copernicus (Польща);
- Directory of Open Access Journals;
- CiteFactor (США);
- Academic Journals Database (Швейцарія);
- Research Bible (Японія);
- 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

### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Глушач А. В., Архієреєв С. І. Соціально-економічна природа транзакцій, їх види та особливості прояву на ринку праці.....	8
Рогач Ф. І. Про значення трудової теорії вартості в сучасності.....	13
Босовська М. В. Семантична та функціональна структуризація інтеграційних процесів.....	18
Крушницька Г. Б. Генеза концепції людського капіталу в постіндустріальному суспільстві.....	25
Маркович І. Б. Дослідження економічного розміру держави як характеристики її інституціональної структури.....	31

### МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Білик М. Д., Білик Т. О. Державний сектор економіки в зарубіжних країнах і проблеми національного сектора.....	36
Іляш О. І., Мазярко І. С. Засади державного регулювання в енергетичній сфері України.....	43
Староверов Ю. А. Історико-економічні фактори, що формують сучасну макроекономічну нестабільність.....	48
Черниш І. В. Проблеми здійснення моніторингу при формуванні державної політики розвитку туристичної галузі в Україні.....	52
Горячева К. О. Моделі оцінки рівня сталого розвитку промисловості з урахуванням соціально-екологічних факторів впливу.....	57
Ключко В. Г. Особливості реалізації концепції сталого розвитку в перехідній економіці.....	62
Микитась В. В. Інституційні засади формування ефективної економічної політики держави.....	68

### МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Зосимова Ж. С. Теоретичні основи формування стратегій міжнародної діяльності країни.....	72
Довгаля О. А. Регіональні торговельні угоди як чинник подальшої лібералізації міжнародної торгівлі.....	76

### РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Марченко О. В. Соціально-економічний розвиток міста як об'єкт управлінської діяльності.....	80
--	----

Шеховцов Р. В., Тамбовцев С. М., Абдуллаєв Р. А., Норкіна А. Г., Рибкіна А. С. Державна політика розвитку інвестиційної сфери регіону: на матеріалах Ростовської області .....	86
Ревенко О. В., Михасьова Н. В. Бюджетно-податкові фактори, що визначають конкурентоспроможність та економічне зростання регіонів .....	94
Казюка Н. П. Аналіз гендерних аспектів професійної сегрегації жінок на ринку праці Івано-Франківської області.....	100

## ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Фесун А. С. Цільове фондування як альтернативний інструментарій інвестування девелоперських проєктів.....	106
---	-----

## ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Романчик Т. В. Аналіз стану інноваційної активності економіки України .....	111
Кулик А. О. Каскадно-інтеграційний метод управління стратегією інноваційного розвитку авіапідприємства .....	115

## ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Соколовська З. М., Яценко Н. В. Системно-динамічні моделі в прогнозуванні розвитку складних економічних систем .....	121
Новаківський І. І., Беспалюк Х. М., Лушак Н. С. Оптимізаційна модель розподілу обсягу інвестицій між бізнес-напрямами диверсифікованого підприємства .....	133
Рудянова Т. М., Рубцова О. О. Управління ресурсами банківської установи шляхом оптимізації структури балансу .....	140
Вільгуцька Р. Б. Моделювання організаційних структур управління підприємств.....	145

## ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Зайцева А. О. Особливості розвитку інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості України .....	150
Рябикіна О. Г., Рябикіна К. Г. Варіативність підходів до реалізації стратегії технологічного розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів та її фінансове забезпечення .....	155

## ЕКОНОМІКА ТРАНСПОРТУ І ЗВ'ЯЗКУ

Сагайдак-Нікітюк Р. В., Посилкіна О. В., Козирева О. В. Науково-практичні підходи до управління логістичними ризиками у фармації .....	161
Поляков М. Й. Фінансування інвестиційної діяльності галузі зв'язку України.....	166
Стрельчук Є. М., Калугіна Н. А. Маркетингова стратегія диверсифікації діяльності телекомунікаційного підприємства .....	172

## ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Шаповал А. П., Перепелиця І. С. Формування прибутку сільськогосподарського підприємства в умовах оптимізації ресурсного потенціалу.....	177
Амеліна Ю. С. Модель переходу на органічне виробництво овочів відкритого ґрунту.....	183

## ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Ячменьова В. М., Сиволап О. В. Обмеження у сфері поводження з твердими побутовими відходами .....	188
Самойлік М. С. Комплекс маркетингових заходів при організації індустрії та розвитку регіонального ринку вторинної сировини .....	194

## ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Міщук І. П., Градюк Н. М. Оцінювання соціальної відповідальності торговельних підприємств: пошук методичних підходів.....	200
---	-----

### АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

Україна, 61001, Харків,  
 пров. Інженерний, 1а,  
 Бібліотечний корп., 2 пов., к. 203  
 Тел./факс ((057) 702-08-67  
 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 БІЗНЕС ІНФОРМ BUSINESS INFORM

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська, англійська

Рекомендовано до друку рішеннями  
 вченої ради ХНЕУ № 9 від 22.04.2014 р.  
 вченої ради НДЦ ІПР НАНУ  
 № 5 від 13.05.2014 р.

Здано до набору 22.04.2014 р.

Підписано до друку 16.05.2014 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 53,5. Обл.-вид. арк. 69,5.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»

Замовлення № 726. Наклад 300 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2014



## ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Пашкевич М. С., Харченко М. О. Проблеми та перспективи просторового розміщення продуктивних сил у системі середньої освіти.....	205
Прокопшина О. В. Облік та аналіз виробництва туристичного продукту.....	210
Литвиненко А. В., Островерхова Г. В. Заходи соціального розвитку підприємства: оцінка ефективності та управління.....	215
Брусенко Н. В. Методичний підхід до оцінки стану соціально-трудова відносин у промисловості.....	220
Дорош О. В. Соціально-економічний механізм забезпечення гідної праці в Україні.....	226
Седляр Д. О. Людський капітал в Україні: сучасний стан і тенденції розвитку.....	232
Сокол Н. А. Вплив інституційних чинників на процес формування соціальної відповідальності бізнесу в Україні... 238	
Танасієнко Н. П. Побудова системи виявлення та реалізації резервів підвищення продуктивності праці на підприємствах .....	242
Сідоренко В. В. Сучасний стан та особливості системи охорони здоров'я в Україні.....	247

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Гаркуша Н. М., Сідорова Т. О., Руденко І. В. Діагностика конкурентоздатності продукції підприємства.....	251
Дзьоба В. Б. Концептуальні засади формування системи контролінгу на підприємствах.....	255
Лактіонова О. А., Лук'яненко А. С. Структурні елементи фінансової архітектури суб'єктів господарювання та особливості їх взаємозв'язку.....	261
Ткаченко С. А. Організаційне забезпечення підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями.....	271
Мірошніченко О. Ю., Корконос Ю. В. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств .....	280
Пілецька С. Т. Сутність економічної стійкості та її взаємозв'язок з кризовими процесами на підприємстві .....	286
Іванієнко К. В. Узагальнення підходів щодо визначення сутності поняття «експортний потенціал» .....	291
Крохмаль С. С. Оцінка циклів відтворення матеріальних ресурсів на машинобудівному підприємстві.....	297
Лагоцька Н. З. Уточнення змісту та актуальні принципи збутової політики підприємства .....	302
Сікетіна Н. Г. Розширення складу факторів конкурентоспроможності машинобудівної продукції .....	306
Терентьєва О. В. Основні складові механізму забезпечення антикризової діяльності на підприємстві .....	311
Томашевська О. Ю. Обґрунтування зон економічної ефективності водовикористання на підприємстві.....	316

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Хорунжак Н. М. Проблеми й перспективи розвитку системи внутрішнього контролю та аудиту в бюджетній сфері.....	322
Косата І. А. Особливості оцінки та обліку оприбуткування і використання запасів, що надійшли на безоплатній основі .....	327

## ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Левицька С. О., Осадча О. О. Інформаційна складова податкового менеджменту на мікрорівні в контексті сталого національного розвитку.....	332
--	-----

Хомутенко А. І., Мохаммад К. А. Напрями покращення механізмів міжнародного лізингу в Україні.....	337
Черниченко Т. В. Фінансові відносини в системі економічних відносин.....	342
Бихова О. М. Особливості застосування маркетингового комплексу в банківській сфері.....	347
Горбатюк Л. А. Ринок злиттів і поглинань у банківському секторі України: сучасний стан і перспективи розвитку.....	352
П'яницький Д. В. Міжнародні оцінки стійкості банківської системи України .....	357
Лавренюк В. В. Онтологія природи та сутність системно важливих банків .....	363
Толстошеева А. В. Сучасні проблеми кредитування комерційними банками України.....	370
Рудевська В. І. Вплив концентрації та централізації капіталу на розвиток процесів консолідації в банківському бізнесі ....	375

## МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Гриньова В. М., Явдак М. Ю. Оцінка рівня функціональної повноти виконання управлінських завдань у системі планування операційної діяльності .....	380
Васюткіна Н. В. Вплив зовнішнього середовища на складові системи управління розвитком підприємств авіаційної галузі.....	384
Жарська І. О. Маркетингове забезпечення функціонування навчально-тренінгового підприємства .....	390
Ситник Н. І. Фактори передачі таситних знань у системах управління знаннями.....	396
Шабельник Т. В. Моделі та методи управління асортиментом і просуванням фармацевтичних товарів.....	402
Шевченко О. А. Бренд у площині інтеграції потреб, мотивів і емоцій.....	407
Гілета Ю. І. Актуальні проблеми імпортозаміщення і практична цінність кластерного аналізу в покращенні маркетингової діяльності вітчизняних фармацевтичних підприємств .....	413
Товма О. А. Оцінка ділової репутації торговельного підприємства як об'єкта управління .....	418
Грищенко Д. Г. Аналітичний метод оцінки стану кадрового маркетингу на підприємстві .....	423

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Глушач А. В., Архиреев С. И. Социально-экономическая природа трансакций, их виды и особенности проявления на рынке труда.....	8
Рогач Ф. И. О значении трудовой теории стоимости в современности.....	13
Босовская М. В. Семантическая и функциональная структуризация интеграционных процессов.....	18
Крушницкая Г. Б. Генезис концепции человеческого капитала в постиндустриальном обществе.....	25
Маркович И. Б. Исследование экономического размера государства как характеристики его институциональной структуры.....	31

### МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Билык М. Д., Билык Т. А. Государственный сектор экономики в зарубежных странах и проблемы национального сектора.....	36
Иляш О. И., Мазярко И. С. Основы государственного регулирования в энергетической сфере Украины.....	43
Староверов Ю. А. Историко-экономические факторы, формирующие современную макроэкономическую нестабильность.....	48
Черныш И. В. Проблемы осуществления мониторинга при формировании государственной политики развития туризма в Украине.....	52
Горячева Е. А. Модель оценки уровня устойчивого развития промышленности с учетом социально-экологических факторов влияния.....	57
Ключко В. Г. Особенности реализации концепции устойчивого развития в переходной экономике.....	62
Микитась В. В. Институциональные основы формирования эффективной государственной политики.....	68

### МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Зосимова Ж. С. Теоретические основы формирования стратегий международной деятельности страны.....	72
Довгаль Е. А. Региональные торговые соглашения как фактор дальнейшей либерализации международной торговли.....	76

### РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Марченко О. В. Социально-экономическое развитие города как объект управленческой деятельности.....	80
Шеховцов Р. В., Тамбовцев С. Н., Абдуллаев Р. А., Норкина А. Г., Рыбкина А. С. Государственная политика развития инвестиционной сферы региона: на материалах Ростовской области.....	86
Ревенко Е. В., Михасева Н. В. Бюджетно-налоговые факторы, определяющие конкурентоспособность и экономический рост регионов.....	94
Казюка Н. П. Анализ гендерных аспектов профессиональной сегрегации женщин на рынке труда Ивано-Франковской области.....	100

### ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Фесун А. С. Целевое фондирование как альтернативный инструментальный инвестирования девелоперских проектов.....	106
---	-----

### ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Романчик Т. В. Анализ инновационной активности экономики Украины.....	111
---	-----

Кулик А. О. Каскадно-интеграционный метод управления стратегией инновационного развития авиапредприятия.....	115
--	-----

### ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Соколовская З. Н., Яценко Н. В. Системно-динамические модели в прогнозировании развития сложных экономических систем.....	121
Новаковский И. И., Беспалюк К. М., Луцак Н. С. Оптимизационная модель распределения объема инвестиций между бизнес-направлениями диверсифицированного предприятия.....	133
Рудянова Т. Н., Рубцова О. О. Управление ресурсами банковского учреждения путем оптимизации структуры баланса.....	140
Вильгуцкая Р. Б. Моделирование организационных структур управления компаний.....	145

### ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Зайцева Л. А. Особенности развития инновационной деятельности предприятий легкой промышленности Украины.....	150
Рябкина Е. Г., Рябкина Е. Г. Вариативность подходов к реализации стратегии технологического развития горно-обогатительных комбинатов и их финансовое обеспечение.....	155

### ЭКОНОМИКА ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ

Сагайдак-Никитюк Р. В., Посылкина О. В., Козырева Е. В. Научно-практические подходы к управлению логистическими рисками в фармации.....	161
Поляков М. И. Финансирование инвестиционной деятельности отрасли связи Украины.....	166
Стрельчук Е. Н., Калугина Н. А. Маркетинговая стратегия диверсификации деятельности телекоммуникационного предприятия.....	172

### ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК

Шаповал А. П., Перепелица И. С. Формирование прибыли сельскохозяйственного предприятия в условиях оптимизации ресурсного потенциала.....	177
Амелина Ю. С. Модель перехода на органическое производство овощей открытого грунта.....	183

### ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Ячменева В. М., Сиволап А. В. Ограничения в сфере обращения с твердыми бытовыми отходами.....	188
Самойлик М. С. Комплекс маркетинговых мероприятий при организации индустрии и развитии регионального рынка вторичного сырья.....	194

### ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

Мищук И. Ф., Градюк Н. М. Оценивание социальной ответственности торговых предприятий: поиск методических подходов.....	200
--	-----

### ЭКОНОМИКА ТРУДА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Пашкевич М. С., Харченко М. А. Проблемы и перспективы пространственного размещения продуктивных сил в системе среднего образования Украины.....	205
---	-----



<b>Прокопишина Е. В.</b> Учет и анализ производства туристического продукта.....	210
<b>Литвиненко А. В., Островецкова Г. В.</b> Мероприятия социального развития предприятия: оценка эффективности и управления.....	215
<b>Брусенко Н. В.</b> Методический подход к оценке состояния социально-трудовых отношений в промышленности.....	220
<b>Дорош О. В.</b> Социально-экономический механизм обеспечения достойного труда в Украине 226	
<b>Седляр Д. А.</b> Человеческий капитал в Украине: современное состояние и тенденции развития.....	232
<b>Сокол Н. А.</b> Влияние институциональных факторов на процесс формирования социальной ответственности бизнеса в Украине.....	238
<b>Танасиенко Н. П.</b> Построение системы выявления и реализации резервов повышения производительности труда на предприятиях.....	242
<b>Сидоренко В. В.</b> Современное состояние и особенности системы охраны здоровья в Украине.....	247

## ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

<b>Гаркуша Н. Н., Сидорова Т. А., Руденко И. В.</b> Диагностика конкурентоспособности продукции предприятия.....	251
<b>Дзёба В. Б.</b> Концептуальные основы формирования системы контроллинга на предприятиях.....	255
<b>Лактионова А. А., Лукьяненко А. С.</b> Структурные элементы финансовой архитектуры субъектов хозяйствования и особенности их взаимосвязи.....	261
<b>Ткаченко С. А.</b> Организационное обеспечение подсистемы экономико-аналитической обработки информации в функционально развитых системах управления специального назначения промышленными предприятиями и производственными объединениями.....	271
<b>Мирошниченко О. Ю., Корконос Ю. В.</b> Механизм управления прибылью отечественных предприятий.....	280
<b>Пилецкая С. Т.</b> Сущность экономической устойчивости и ее взаимосвязь с кризисными процессами на предприятии...286	
<b>Иваниенко К. В.</b> Обобщение подходов к определению сущности понятия «экспортный потенциал».....	291
<b>Крохмаль С. С.</b> Оценка циклов воспроизводства материальных ресурсов на машиностроительном предприятии.....	297
<b>Лагоцкая Н. З.</b> Уточнение содержания и актуальные принципы сбытовой политики предприятия.....	302
<b>Сикетина Н. Г.</b> Расширение состава факторов конкурентоспособности машиностроительной продукции.....	306
<b>Терентьева Е. В.</b> Основные составляющие механизма обеспечения антикризисной деятельности на предприятии.....	311
<b>Томашевская Е. Ю.</b> Обоснование зон экономической эффективности водоиспользования на предприятиях.....	316

## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И АУДИТ

<b>Хорунжак Н. М.</b> Проблемы и перспективы развития системы внутреннего контроля и аудита в бюджетной сфере ...	322
<b>Косатая И. А.</b> Особенности оценки и учета оприходования и выбытия запасов, поступивших безвозмездно.....	327

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И КРЕДИТ

<b>Левицкая С. А., Осадчая О. А.</b> Информационная составляющая налогового менеджмента на микроуровне в контексте устойчивого национального развития.....	332
<b>Хомутенко Л. И., Мохаммад К. А.</b> Направления усовершенствования механизмов международного лизинга в Украине.....	337
<b>Черничко Т. В.</b> Финансовые отношения в системе экономических отношений.....	342

<b>Быхова Е. М.</b> Особенности применения маркетингового комплекса в банковской сфере.....	347
<b>Горбатюк Л. А.</b> Рынок слияний и поглощений в банковском секторе Украины: современное состояние и перспективы развития.....	352
<b>Пятницкий Д. В.</b> Международные оценки устойчивости банковской системы Украины.....	357
<b>Лавренюк В. В.</b> Онтология природы и сущность системно важных банков.....	363
<b>Толстошеева А. В.</b> Современные проблемы кредитования коммерческими банками Украины.....	370
<b>Рудевская В. И.</b> Влияние концентрации и централизации капитала на развитие процессов консолидации в банковском бизнесе.....	375

## МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

<b>Гринева В. Н., Явдак М. Ю.</b> Оценка уровня функциональной полноты выполнения управленческих задач в системе планирования операционной деятельности.....	380
<b>Васюткина Н. В.</b> Влияние внешней среды на составляющие системы управления развитием предприятий авиационной отрасли.....	384
<b>Жарская И. А.</b> Маркетинговое обеспечение функционирования учебно-тренингового предприятия.....	390
<b>Сытник Н. И.</b> Факторы передачи tacitных знаний в системах управления знаниями.....	396
<b>Шабельник Т. В.</b> Модели и методы управления ассортиментом и продвижением фармацевтических товаров...402	
<b>Шевченко Е. А.</b> Бренд в плоскости интеграции потребностей, мотивов и эмоций.....	407
<b>Гилета Ю. И.</b> Актуальные проблемы импортозамещения и практическая ценность кластерного анализа в улучшении маркетинговой деятельности отечественных фармацевтических предприятий.....	413
<b>Товма О. А.</b> Оценка деловой репутации торгового предприятия как объекта управления.....	418
<b>Грищенко Д. Г.</b> Аналитический метод оценки состояния кадрового маркетинга на предприятии.....	423

# CONTENT

## ECONOMIC THEORY

- Hlushach A. V., Arkhiereiev S. I.** Socio-economic Nature of Transactions, Their Types and Specific Features of Manifestation in the Labour Market ..... 8
- Rogach F. I.** On Significance of the Labour Theory of Value under Modern Conditions ..... 13
- Bosovskaya M. V.** Semantic and Functional Structuring of Integration Processes..... 18
- Krushnitska H. B.** Genesis of the Concept of Human Capital in the Post-industrial Society..... 25
- Markovych I. B.** Study of the Economic Size of a State as a Characteristic of its Institutional Structure ..... 31

## MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

- Bilyk M. D., Bilyk T. O.** State Sector of Economy in Foreign Countries and Problems of the National Sector ..... 36
- Ilyash O. I., Mazyarko I. S.** Foundations of State Regulation in the Energy Sphere of Ukraine ..... 43
- Starovierov I. A.** Historical and Economic Factors that Form Modern Macro-economic Instability ..... 48
- Chernysh I. V.** Problems of Conduct of Monitoring During Formation of the State Policy of Development of Tourism in Ukraine..... 52
- Goryacheva K. O.** Model of Assessment of the Level of Sustainable Development of Industry with Consideration of Socio-ecological Factors of Influence..... 57
- Klyuchko V. G.** Specific Features of Realisation of the Concept of Sustainable Development in the Transition Economy..... 62
- Mykytas V. V.** Institutional Grounds of Formation of Efficient State Policy ..... 68

## INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

- Zosymova Z. S.** Theoretical Grounds of Formation of Strategies of International Activity of the Country ..... 72
- Dovhal O. A.** Regional Trade Agreements as a Factor of Further Liberalisation of International Trade..... 76

## REGIONAL ECONOMY

- Marchenko O. V.** Socio-economic Development of a City as an Object of Managerial Activity ..... 80
- Shekhovcov R. V., Tambovcev S. N., Abdullaev R. A., Norkina A. G., Rybkina A. S.** State Policy of Development of the Investment Sphere of the Region: Using Data of Rostov Oblast ..... 86
- Revenko O. V., Mykhasova N. V.** Budget-tax Factors that Determine Competitiveness and Economic Growth of Regions ..... 94
- Kaziuka N. P.** Analysis of Gender Aspects of Professional Segregation of Women in the Labour Market of Ivano-Frankivsk Oblast ..... 100

## INVESTMENT PROCESSES

- Fesun A. S.** Target Funding as an Alternative Instrument of Investing Into Development Projects..... 106

## INNOVATIVE PROCESSES

- Romanchyk T. V.** Analysis of Innovation Activity of the Ukrainian Economy..... 111
- Kulyk A. O.** Cascade-integration Method of Management of Strategy of Innovation Development of an Aviation Enterprise..... 115

## ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

- Sokolovska Z. M., Yatsenko N. V.** System-dynamic Models in Forecasting Development of Complex Economic Systems..... 121
- Novakivskii I. I., Bepaliuk H. M., Lushchak N. S.** Optimisation Model of Distribution of Investments between Business Directions of a Diversified Enterprise ..... 133
- Rudyanova T. M., Rubtsova O. O.** Managing Banking Institution Resources through Optimisation of the Balance Structure ..... 140
- Vilhutska R. B.** Modelling Organisational Structures of Company Management..... 145

## INDUSTRIAL ECONOMICS

- Zaitseva L. O.** Specific Features of Development of Innovation Activity of Ukrainian Light Industry Enterprises..... 150
- Riabykina O. H., Riabykina K. H.** Variability of Approaches to Realisation of the Strategy of Technological Development of ore Mining and Processing Enterprises and their Financial Provision..... 155

## ECONOMICS OF TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

- Sahaidak-Nikitiuk R. V., Posilkina O. V., Kosireva O. V.** Scientific-practical Approaches to Managing Logistical Risks in Pharmacy..... 161
- Poliakov M. Yo.** Financing Investment Activity of the Ukrainian Communication Industry..... 166
- Strelchuk Y. M., Kaluhina N. A.** Marketing Strategy of Diversification of Telecommunication Enterprise Activity..... 172

## AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

- Shapoval L. P., Perepelytsia I. S.** Formation of Profit of an Agricultural Enterprise under Conditions of Optimisation of the Resource Potential..... 177
- Amelina I. S.** Model of Transition to Organic Production of Field Vegetables..... 183

## ENVIRONMENTAL ECONOMICS

- Yachmenova V. M., Syvolap O. V.** Restrictions in the Sphere of Solid Household Waste Management..... 188
- Samojlik M. S.** Complex of Marketing Measures when Organising Industry and Developing Regional Market of Secondary Raw Materials..... 194

## ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

- Mishchuk I. P., Gradyuk N. M.** Assessing Social Responsibility of Trade Enterprises: Search for Methodical Approaches ..... 200

## LABOUR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

<b>Pashkevych M. S., Kharchenko M. O.</b> Problems and Prospects of Spatial Allocation of Productive Forces in the System of High Education in Ukraine .....	205
<b>Prokopishyna O. V.</b> Accounting and Analysis of Production of a Tourism Product.....	210
<b>Lytvynenko A. V., Ostroverkhova H. V.</b> Measures of Social Development of an Enterprise: Assessment of Efficiency and Management.....	215
<b>Brusenko N. V.</b> Methodical Approach to Assessment of the State of Social-labour Relations in Industry.....	220
<b>Dorosh O. V.</b> Socio-economic Mechanism of Ensuring Decent Work in Ukraine.....	226
<b>Sedliar D. O.</b> Human Capital in Ukraine: Modern State and Tendencies of Development.....	232
<b>Sokol N. A.</b> Influence of Institutional Factors upon the Process of Formation of Social Responsibility of Business in Ukraine .....	238
<b>Tanasiienko N. P.</b> Building the System of Detection and Realization of Reserves of Increase of Labour Productivity at Enterprises.....	242
<b>Sidorenko V. V.</b> Modern State and Specific Features of the Healthcare System in Ukraine.....	247

## ECONOMICS OF ENTERPRISE

<b>Garkusha N. M., Sidorova T. O., Rudenko I. V.</b> Diagnostics of Competitiveness of Enterprise Products .....	251
<b>Dzoba V. B.</b> Conceptual Grounds of Formation of the Controlling System at Enterprises.....	255
<b>Laktionova O. A., Lukianienko A. S.</b> Structural Elements of Financial Architecture of Economic Subjects and Specific Features of Their Relation.....	261
<b>Tkachenko S. A.</b> Organisational Support of the Subsystem of Economic-analytical Information Processing in Functionally Developed Systems of Management of Special Purpose of Industrial Enterprises and Production Associations.....	271
<b>Miroshnychenko O. Yu., Korkonos Yu. V.</b> Mechanism of Managing Profit of Domestic Enterprises .....	280
<b>Piletska S. T.</b> Essence of Economic Sustainability and its Relation with Crisis Processes at an Enterprise.....	286
<b>Ivaniienko K. V.</b> Generalisation of Approaches to Identification of the Essence of the «Export Potential» Notion.....	291
<b>Krokhmal S. S.</b> Assessment of Material Resource Reproduction Cycles at an Engineering Enterprise .....	297
<b>Lahotska N. Z.</b> Specification of Essence and Actual Principles of the Enterprise Sales Policy .....	302
<b>Siketina N. G.</b> Expansion of the Set of Factors of the Engineering Enterprise Competitiveness .....	306
<b>Terentieva O. V.</b> Main Components of the Mechanism of Ensuring Anti-crisis Activity at an Enterprise.....	311
<b>Tomashevska O. Yu.</b> Justification of Zones of Economic Efficiency of Water Use at Enterprises.....	316

## ACCOUNTING AND AUDITING

<b>Khorunzhak N. M.</b> Problems and Prospects of Internal Control System and Audit Development in the Budget Sphere .....	322
--	-----

<b>Kosata I. A.</b> Specific Features of Assessment and Accounting of Entering Into Account and Retirement of Reserves that Were Obtained Without Indemnity.....	327
--	-----

## FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

<b>Levytska S. O., Osadcha O. O.</b> Information Component of Tax Management at the Micro-level in the Context of Sustainable National Development.....	332
<b>Khomutenko L. I., Mokhammad K. A.</b> Directions of Improvement of International Leasing Mechanisms in Ukraine.....	337
<b>Chernychko T. V.</b> Financial Relations in the System of Economic Relations.....	342
<b>Bykhova O. M.</b> Specific Features of Application of a Marketing Complex in the Banking Sphere.....	347
<b>Gorbatiuk L. A.</b> Market of Mergers and Acquisitions in the Banking Sector of Ukraine: Modern State and Prospects of Development .....	352
<b>Piatnytskyi D. V.</b> International Assessment of Sustainability of the Ukrainian Banking System .....	357
<b>Lavreniuk V. V.</b> Ontology of the Nature and Essence of the Systemically Important Banks .....	363
<b>Tolstosheieva A. V.</b> Modern Problems of Crediting by Commercial Banks of Ukraine.....	370
<b>Rudevska V. I.</b> Influence of Concentration and Centralisation of Capital upon Development of Consolidation.....	375

## MANAGEMENT AND MARKETING

<b>Gryneva V. N., Yavdak M. Yu.</b> Assessment of the Level of Functional Completeness of Fulfilment of Managerial Tasks in the System of Operation Activity Planning.....	380
<b>Vasiutkina N. V.</b> Influence of External Environment upon Components of the System of Aviation Enterprise Management .....	384
<b>Zharska I. O.</b> Marketing Provision of Functioning of an Educational-training Enterprise.....	390
<b>Sytnik N. I.</b> Factors of Transfer of Tacit Knowledge in Knowledge Management Systems .....	396
<b>Shabelnyk T. V.</b> Models and Methods of Managing the Range and Promotion of Pharmaceutical Goods .....	402
<b>Shevchenko O. L.</b> Brand in the Context of Integration of Needs, Motives and Emotions .....	407
<b>Gileta Y. I.</b> Urgent Problems of Import Substitution and Practical Value of Cluster Analysis in Improvement of Marketing Activity of Domestic Pharmaceutical Enterprises.....	413
<b>Tovma O. A.</b> Assessment of Business Reputation of a Trade Enterprise as an Object of Management.....	418
<b>Gryshchenko D. G.</b> Analytical Method of Assessment of the State of Personnel Marketing at an Enterprise .....	423



## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ТРАНСАКЦИЙ, ИХ ВИДЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА

© 2014 ГЛУШАЧ А. В., АРХИЕРЕЕВ С. И.

УДК 331.5.061

### Глушач А. В., Архиреев С. И. Социально-экономическая природа транзакций, их виды и особенности проявления на рынке труда

В статье раскрыта природа «транзакции» как экономической категории в контексте взглядов разных экономистов. На основе анализа особенностей функционирования рынка труда определены особенности проявления транзакций, характерные для субъектов трудовых отношений. Осуществлена классификация транзакций применительно к рынку труда, в основе которой лежат общеизвестные в экономической литературе типологические признаки, а именно: степень специфичности ресурсов; длительность и периодичность действия; степень определенности и взаимозависимости от других операций; хронологический признак и другие. Усовершенствована классификация транзакций рынка труда, которая учитывает его особенности как ресурсного рынка и предусматривает распределение транзакций по функциональному признаку на транзакции функционирования (имеют место непосредственно во время взаимодействия субъектов рынка труда) и транзакции воспроизводства (осуществляются для формирования спроса и предложения рабочей силы), с последующей детализацией последних на репродуктивные (воспроизводят существующие формы занятости) и креативные (проявляются в развитии новых форм занятости).

**Ключевые слова:** транзакции; транзакционные издержки; рынок труда; субъекты трудовых отношений.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 14.

**Глушач Анна Владимировна** – старший преподаватель, кафедра статистики, учета и аудита, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)  
**E-mail:** 4gu@mail.ru

**Архиреев Сергей Игоревич** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)  
**E-mail:** 203040@bk.ru

УДК 331.5.061

### Глушач А. В., Архиреев С. И. Соціально-економічна природа транзакцій, їх види та особливості прояву на ринку праці

У статті розкрито природу «транзакції» як економічної категорії в контексті поглядів різних економістів. На основі аналізу особливостей функціонування ринку праці визначені особливості прояву транзакцій, що характерні для суб'єктів трудових відносин. Здійснена класифікація транзакцій ринку праці, в основі якої лежать загальновідомі в економічній літературі типологічні ознаки, а саме: ступінь специфічності ресурсів; тривалість та періодичність дії; ступінь визначеності та взаємозалежності від інших операцій; хронологічна ознака та інші. Удосконалена класифікація транзакцій ринку праці, що враховує його особливості як ресурсного ринку і передбачає розподіл транзакцій за функціональною ознакою на транзакції функціонування (мають місце безпосередньо під час взаємодії суб'єктів ринку праці) і транзакції відтворення (здійснюються для формування попиту і пропозиції робочої сили), з подальшою деталізацією останніх на репродуктивні (відтворюють існуючі форми зайнятості) і креативні (виявляються у розвитку нових форм зайнятості).

**Ключові слова:** транзакції; транзакційні витрати; ринок праці; суб'єкти трудових відносин.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 14.

**Глушач Анна Володимирівна** – старший викладач, кафедра статистики, обліку та аудиту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)  
**E-mail:** 4gu@mail.ru

**Архиреев Сергей Игоревич** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)  
**E-mail:** 203040@bk.ru

UDC 331.5.061

### Hlushach Anna V., Arkhiereiev Serhii I. Socio-economic Nature of Transactions, Their Types and Specific Features of Manifestation in the Labour Market

The article shows the nature of "transaction" as an economic category in the context of views of different economists. Based on the analysis of specific features of functioning of the labour market, the article identifies specific features of manifestation of transactions that are characteristic for subjects of labour relations. The article conducts classification of transactions with respect to the labour market, in the basis of which there are well-known in the economic literature typological features, namely: degree of resource specificity, action duration and periodicity, degree of determination and interdependence on other operations, chronological feature, etc. The article improves classification of transactions of the labour market, which takes into account its features as a resource market and envisages distribution of transactions by functional features on functioning transactions (take place during interaction of subjects of the labour market) and reproduction transactions (carried out for formation of demand and supply of labour force), with subsequent detailisation of the latter on reproductive (reproduce existing forms of employment) and creative (manifest themselves in development of new forms of employment).

**Key words:** : transactions, transaction costs, labour market, subjects of labour relations.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 14.

**Hlushach Anna V.** – Senior Lecturer, Department of Statistics, Accounting and Auditing, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)  
**E-mail:** 4gu@mail.ru

**Arkhiereiev Serhii I.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Department of Economic Theory, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)  
**E-mail:** 203040@bk.ru

В условиях трансформационной экономики Украины значительно выросла актуальность проблемы транзакционных издержек в процессе управления расходами. Это объясняется тем, что величина этих расходов постоянно растет, а необходимость их определения и сокращения приобретает все более осознанный характер.

Понятие транзакционных издержек является одним из ключевых в современной институциональной теории,

исследование которого требует анализа теоретической сущности такой экономической категории как «транзакция». В настоящее время отсутствует единый научный подход к ее определению. Не существует также единой классификации транзакций, что обусловлено, прежде всего, выбором исследователями различных классификационных признаков при выделении видов транзакций.



Сложность и неоднородность взаимодействия экономических субъектов и увеличение неопределенности внешней среды, характерные для современной экономики, оказывают существенное влияние на хозяйственную деятельность предприятий, что проявляется в увеличении количества заключаемых ими сделок и их информационной составляющей.

Причем современные сделки между субъектами представляют собой не только обмен товарами, но и обмен правами собственности, поскольку при заключении любой сделки происходит полная или частичная передача этих прав. Кроме того, существенно изменился и характер сделок. Они «носят не только экономико-правовой, но и социальный характер, поскольку осуществляются на основе правил и норм, принятых в обществе» [1].

Всё это подтверждает актуальность данного направления исследования, в котором авторы не только анализируют социально-экономическую природу трансакций и их виды, но и рассматривают эту категорию применительно к трудовым взаимоотношениям с учетом особенностей рынка труда.

Понятие «трансакция» было введено в широкий научный оборот представителем традиционного институционализма Коммонсом Дж. Р., который рассматривал ее как любой вид передачи правового контроля от одного лица к другому; «не обмен товарами, а отчуждение и приобретение индивидами прав собственности и свобод, созданных обществом» [2].

В последующем в экономической литературе сложилось два основных направления исследования трансакций. *Первый подход* заключается в исследовании трансакции как сделки, облеченной в контрактную форму; *второй* – как взаимодействия между людьми по поводу отчуждения и присвоения прав собственности, обусловленного правилами и поддерживающими их механизмами.

Уильямсон О. рассматривает трансакцию как микроэкономическую единицу анализа, отражающую перемещение товаров и услуг в технологически делимом пространстве [3, с. 104]. Представитель французского институционализма Менар К. определяет трансакцию как любой трансферт прав пользования товарами и/или услугами между технологически разделяемыми единицами [4, с. 118].

Шаститко А., являясь последователем взглядов Дж. Коммонса на категорию трансакции, также разграничивает понятия «трансакция» и «простой обмен ресурсами», видя различие между ними в том, что обмен – это физическое перемещение благ, а трансакция – это перемещение прав собственности на эти блага [5]. Архиреев С. рассматривает трансакцию как «сделку» (взаимодействие, опосредованное обменом правами собственности и заключением соглашения) [6].

**А**нализ вышеизложенного показал, что взгляды экономистов на сущность трансакции аккумулируют экономический и правовой подход к изучению этой экономической категории. Объединяющим моментом во всех исследованиях трансакции как экономической категории является наличие ее контрактной составляющей, что обусловлено усложнением экономических отношений в современном информационном обществе и необходимостью, в связи с этим, определения возможности спецификации прав собственности на экономические активы при совершении сделки, а также оценки направлений передачи этих прав.

Целью данной работы является продолжение изучения типологий трансакций и их особенностей проявления на рынке труда, что впоследствии позволит осуществить де-

тальный анализ трансакционных издержек, имеющий место при таких трансакциях, и определить пути их сокращения.

Отсутствие среди экономистов единого научного подхода к определению сущности трансакции обуславливает также различные подходы и к определению их видов, поскольку в основу типологий исследователями закладываются различные классификационные признаки.

Так, в работах Г. Беккера трансакции рассматривались *с точки зрения специфичности* используемых ресурсов, которые он по этому признаку делил на *общие* и *специальные*. Если общий ресурс представляет интерес для множества пользователей, и его цена мало зависит от того, где он используется, то специальный ресурс приспособлен к условиям конкретной сделки и вне её не имеет большой ценности. В отношении трудового потенциала деление ресурсов на общие и специальные, по мнению Г. Беккера, достигалось путем инвестиций в профессиональное образование и производственную подготовку [7].

Специфичность трансакции по О. Уильямсону обуславливается специфичностью физического актива (оборудование), месторасположением и наличием спроса с точки зрения их общности-специфичности (электростанция, построенная вблизи угольной шахты), а также предназначением для единственного покупателя при отсутствии спроса со стороны кого-либо еще. Кроме того, О. Уильямсон рассматривал трансакции также *по степени их повторяемости* (*повторяющиеся* и *однократные*) и *неопределенности* (*определенные* и *неопределенные*).

С его точки зрения, чем более общий, краткосрочный и однозначный характер носит сделка, тем больше оснований либо вообще обходиться без ее юридического оформления, либо ограничиваться составлением простейших контрактов. Напротив, чем более специальный, повторяющийся и неопределенный характер она имеет, тем выше трансакционные издержки и тем сильнее стимулы к установлению долговременных отношений между участниками [9].

**Д**альнейшее развитие экономической мысли в области трансакционной теории позволило рассмотреть трансакции в более широком аспекте, с учетом других факторообразующих признаков.

Архиреев С. И., рассматривая природу трансакций, делит их на два вида – *товарные* и *институциональные*. В своих исследованиях автор отмечает, что «если при товарной трансакции происходит переход прав на объект от одного лица к другому, но само содержание прав остается неизменным, то при институциональной трансакции одни права уступаются, чтобы приобрести другие. Происходит обмен правами на права, можно сказать – обмен метаправами» [6, с. 19]. Таким образом, была выделена новая категория – институциональные трансакции, т. е. такие, которые осуществляются для воспроизводства и поддержания институциональной структуры, необходимой обществу для осуществления трансакций обмена (товарных трансакций). Дальнейшее рассмотрение автором институциональных трансакций позволило классифицировать их на *креативные*, в ходе которых происходит создание новых институтов и прав, и *репродуктивные* – которые только подтверждают осуществленное ранее распределение прав.

На основании признаков, предложенных П. Милгромом и Дж. Робертсом [9], а впоследствии более детализированных в работах Р. И. Капелюшникова [10], можно выделить следующие виды трансакций (типы взаимодействия), которые для наглядности представлены в *табл. 1*.

## Виды трансакций

Классификационный признак	Виды трансакций
В зависимости от степени специфичности (уникальности) ресурсов	Общие и специфические
По длительности воздействия	Мимолетные или длительные
По периодичности осуществления	Однократные и регулярно повторяющиеся
По степени определенности (риска)	Определенные и неопределенные, т. е. слабо или сильно зависящие от непредсказуемых будущих событий
По возможности измерения конечных результатов	Легко- или трудно измеримые (контролируемые, слабо контролируемые, неконтролируемые)
По степени взаимозависимости от других сделок	Автономные и зависимые (тесно переплетающиеся с другими сделками)

Особенности проявления трансакций в сфере трудовых взаимоотношений, о которых пойдет речь дальше, связано с особенностями функционирования самого рынка труда (РТ). Труд, как товар, является наиболее сложным экономическим ресурсом по сравнению с другими экономическими ресурсами (средствами и предметами труда). И это выражается в характере его воспроизводства и особенностях товара «рабочая сила», носителем которого выступает не просто человек, а гражданин, интересы которого защищены государственным законодательством и международными конвенциями [11, с. 32].

Кроме того, использование трудового фактора дает его носителям возможность получать средства к существованию, а неиспользованность, наоборот, лишает его владельца средств к существованию и ведет к социальным потрясениям.

Кроме специфичности самого товара «рабочая сила», существует ряд особенностей и в самом механизме функционирования РТ, отличающие его от товарного рынка. В экономической литературе есть различные суждения по этому вопросу, основными из которых, по нашему мнению, являются следующие [12, с. 93; 13, с. 34]: неотделимость права собственности на товар «рабочая сила» от его владельца; длительность взаимодействия продавца (наемного работника) и покупателя (нанимателя) при покупке товара «рабочая сила»; наличие значительного количества институциональных структур РТ, что требует более детальной регламентации различных сторон их деятельности; важность для работника неденежных аспектов сделки (содержание и режим труда, безопасность и социальные гарантии и т. д.); необходимость высокой индивидуализации сделок при покупке товара «рабочая сила» в связи с асимметрией существующей информации на РТ о потенциальных работников; двойственность характера объекта купли-продажи: рабочая сила и труд; особенность самого процесса обмена товара «рабочая сила» в сравнении с обменом вещного товара, которая проявляется в том, что начало, продолжение и окончание этого процесса осуществляется в различных сферах: в сфере обращения (в виде передачи права пользования способностями к труду покупателю, что фиксируется в контракте или коллективном договоре); в сфере производства (в форме обмена функционирующей рабочей силы – реального труда на номинальную заработную плату); и в сфере обращения жизненных благ (т. е. на рынке товаров и услуг, фактом обмена номинальной заработной платы на жизненные средства).

Рассмотренные особенности РТ, безусловно, влияют и на отношения, возникающие в процессе взаимодействия субъектов этого рынка, т. е. в процессе осуществления ими трансакций.

Основываясь на общих типологических признаках трансакций, выявленных при изучении взглядов различных экономистов, рассмотрим особенности их проявления применительно к субъектам РТ и попытаемся их структурировать.

Деление трансакций на общие и специфические зависит от того, в какой вид трудовых ресурсов инвестирует покупатель-работодатель свои средства – в общий или специфический.

Под *общим* трудовым ресурсом может рассматриваться человеческий капитал, представляющий интерес для многих работодателей и рыночная стоимость которого мало зависит от сферы его использования (например, труд людей, не требующий специального образования, квалификации, знаний и навыков: разнорабочего, уборщицы, сторожа и т. п.); под *специфическим* – трудовой ресурс, востребованный только у конкретного работодателя и не представляющий ценности для всех остальных.

Оценить степень специфичности трудового ресурса можно, сопоставив издержки по его применению в одном месте с альтернативными издержкам его использования в другом. Примером использования специфического ресурса является работа главного технолога конкретного предприятия, который знает все тонкости технологии производства на данном предприятии.

Качественные отличия в трудовых ресурсах влияют и на трансакции, осуществляемые с этими видами ресурсов. Рассмотрим эти отличия.

После заключения трудового соглашения положение работника – продавца специфического человеческого ресурса становится очень уязвимым и зависимым от действий покупателя-работодателя, поскольку его специальные знания и опыт для других работодателей не представляют собой ценности и прерывание трудовых отношений с ним будет означать полную или частичную потерю его специфического человеческого капитала. С другой стороны, покупатель такого ресурса также не заинтересован в прекращении с ним трудовых отношений, поскольку эффективность использования этого ресурса увеличивается в зависимости от продолжительности его применения на данном предприятии и величины произведенных в него инвестиций. Поэто-

му трансакции, осуществляемые со специфическим человеческим капиталом, более сложны и требуют продуманных мер защиты и, соответственно, больших затрат.

При соглашениях с целью *оказания разовой услуги* и (или) *в течение короткого промежутка времени* трансакция на РТ носит кратковременный характер, а трудовые отношения будут строиться преимущественно на безличной, формализованной основе, как в случае договора подряда или трудового соглашения, т. е. с использованием типовых контрактов.

В случае *регулярно повторяющейся трансакции* между работником и работодателем или когда трудовое соглашение предполагает постоянный тесный контакт между ними, их отношения становятся менее формальными и более персонализированными, и у участников РТ появляется возможность лучше узнать и более полно учесть интересы друг друга. При таком виде трансакций «большинство спорных вопросов между фирмами и занятыми на них работниками разрешаются в процессе личного общения, без ссылок на условия договора и привлечения каких-либо внешних инстанций. Это позволяет избегать издержек, возникающих при использовании таких формальных механизмов, как суд, арбитраж или государственные регулирующие органы» [10].

**По степени определенности (по степени риска)** на РТ можно выделить *определенные и неопределенные* трансакции, т. е. слабо или сильно зависящие от непредсказуемых будущих событий. Чем больший промежуток времени занимает трансакция, тем она неопределеннее, поскольку сложность определения состояния рынка к моменту завершения такой сделки с течением времени увеличивается. Высокий риск неопределенности стимулирует участников рынка либо к составлению более детальных контрактов, с тщательной проработкой норм поведения сторон при возможных вариантах событий, либо к переносу конкретизации многих пунктов соглашения на будущее, когда ситуация на рынке прояснится. И наоборот, чем непродолжительнее трансакция, тем она определеннее и тем меньше времени и затрат требуется для её оформления, что мотивирует участников, в определенной степени с учетом специфичности человеческого капитала, к осуществлению краткосрочных трансакций.

От специфичности трудовых операций и материальности их результатов зависит эффективность контроля за их осуществлением. Например, добросовестность исполнения обязанностей швеи проконтролировать гораздо проще, чем добросовестность работы медработника или юриста. Но нельзя также утверждать, что эффективность контроля зависит только от специфичности самого трудового ресурса без учета материальности результатов его труда. Так, обычно сложно проконтролировать добросовестность работы сторожа, поскольку результат его труда не имеет материального воплощения (если не было кражи), хотя в данном случае речь не идет о специфическом ресурсе.

По этому признаку все трансакции можно классифицировать на те, результаты которых *поддаются контролю и измерению*, и те, которые *слабо контролируются или не контролируются вообще*. На рынке труда такое разделение трансакций касается, главным образом, оценки действий работников, поскольку результат трансакции со стороны работодателей, как правило, всегда поддается контролю, поскольку воплощается в универсальном денежном измерителе в виде оплаты за использование трудового ресурса. Ис-

ключение составляют обязанности работодателя, которые носят неденежный характер (организация охраны труда и техники безопасности), а также выплаты и льготы, осуществляемые и предоставляемые им лишь при определенных условиях и оценка которых требует специальных знаний со стороны работников – продавцов трудовых ресурсов.

С учетом **степени взаимозависимости** сделки трансакции могут быть *автономными* или *зависимыми от других трансакций*. Например, решение фирмы о создании филиала влечет за собой возникновение сразу нескольких трудовых трансакций, связанных с наймом руководителя, его заместителей и других работников данного филиала. Решение об упразднении филиала автоматически приведет к упразднению должности руководителя, его заместителей и других работников филиала.

Таким образом, от степени уникальности, регулярности, рискованности, контролируемости, измеримости результатов трансакции и зависимости ее от других сделок на РТ зависит выбор формы оформления трудовых отношений между субъектами РТ, начиная с простейшего типового контракта и заканчивая установлением долговременных отношений между его участниками.

Как отмечалось выше, характерным признаком любой трансакции является ее продолжительность во времени, поскольку взаимодействие людей осуществляется во времени – на этапе согласования – «ex ante», на момент заключения сделки – «ex interim» и на этапе контроля и адаптации – «ex post». Учитывая эту хронологическую особенность любой трансакции, определим особенности трансакции на рынке труда, разделив ее относительно момента заключения контракта на три вида: до, в момент и после заключения трудового соглашения.

До заключения трудового договора действия субъектов РТ направлены на поиск и изучение информации о потенциальных контрагентах (работниках, работодателях), о сложившихся ценах на рабочую силу. На этом этапе на основании изучения информации о работнике и анализа результатов собеседования происходит оценка работодателями потенциальных возможностей работников, а работники, в свою очередь, оценивают перспективность будущей работы и предпринимают действия для получения более выгодного контракта. На этапе трансакции «ex ante» происходит разработка деталей трудового контракта, на содержание которого может влиять ограничения со стороны законодательства или профсоюза по поводу размера заработной платы, условий труда и режима работы для определенных категорий работников. Другими словами, могут изменяться правила, по которым проводятся сделки, в результате чего могут перераспределяться и права их участников, что дает основание определить трансакцию на этапе доконтрактного взаимодействия субъектов РТ как *трансакцию институционального рационального*.

На следующем этапе взаимодействия – этапе ведения переговоров и заключения трудового контракта («ex interim»), возникает *трансакция сделки*, для которой характерен обмен правами на использование рабочей силы на основе добровольного соглашения обеих сторон. На этом этапе трансакция сделки может дополняться элементами, характерными для трансакции рационального, поскольку во время ведения переговоров с целью заключения контракта могут быть внесены коррективы в типовой контракт под влиянием аргументации и мотивации работника.



На следующем этапе взаимодействия между работодателем и работником (на этапе контроля и адаптации «ex post») характер их взаимоотношений может быть дополнен элементами *транзакции управления*, поскольку одна из сторон правовых отношений (работодатель) может определять интенсивность и структуру поощрений и взысканий, хотя и с учетом существующей в обществе системы ограничений. Система санкционированного поведения работодателей, определенная трудовым законодательством, ограничивает проявление абсолютной асимметрии отношений, характерной для транзакции управления. Поэтому, с этой точки зрения, реальными транзакциями на РТ являются не чистые типы транзакций, а комбинации их элементов.

**К**ак уже отмечалось выше, одной из особенностей рынка труда является, то что процесс обмена товара «рабочая сила» в отличие от обмена вещественного товара, происходит в разных сферах: в сфере обращения товара «рабочая сила», в сфере производства и в сфере обращения жизненных благ на рынке товаров и услуг. То есть РТ взаимодействует с разными рынками, среди которых рынок товаров и услуг, связь с которым устанавливается с помощью зависимости реальной оплаты труда от цены на реализованную продукцию, создаваемой этим трудом. Это обстоятельство ставит спрос на рабочую силу в зависимости от спроса на конечные товары и услуги.

Поскольку формирование спроса и предложения предполагает осуществление субъектами РТ определенных действий (транзакций), которые по функциональному назначению существенно отличаются от других транзакций на РТ, то уместно разделить их по этому признаку, распределив на два вида: транзакции функционирования РТ и транзакции воспроизводства РТ.

*Транзакции функционирования РТ* имеют место непосредственно во время взаимодействия субъектов этого рынка по поводу осуществления процедур найма или увольнения; получения информации о вакансиях и работника; по отбору кандидатов; по контролю за выполнением трудового соглашения и т. п.).

*Транзакции воспроизводства* представляют собой действия субъектов рынка, направленные на формирование: спроса на рабочую силу (связанные с созданием рабочих мест и их модернизацией); предложения рабочей силы (связанные с формированием квалификационных характеристик рабочей силы); институциональных норм, которые регламентируют поведение субъектов РТ в процессе их взаимодействия.

Понимание сущности выделенных видов транзакций воспроизводства позволяет провести их дальнейшую типологизацию, выделив из общей группы: *репродуктивные*, воспроизводящие существующие формы занятости (получение квалификационных компетенций, создание рабочих мест, поддержка действующих законодательных норм относительно занятости через систему правоприменения, принятия и внедрения поправок к ним и т. п.), и *креативные*, которые проявляются в развитии новых форм занятости (принятие законодательных и нормативных актов, которые регламентируют новые формы занятости, обеспечение их внедрения путем создания соответствующих институтов, внесения изменений в образовательные программы с целью обеспечения нужных квалификационных характеристик, внедрение инновационных проектов, технологическое развитие и т. п.).

Такое деление транзакций позволило авторам провести анализ особенностей их проявления на разных этапах взаимодействия субъектов труда в новых формах занятости, в ходе которого была доказана решающая роль в снижении транзакционных издержек именно креативных транзакций [14].

## ВЫВОДЫ

Таким образом, в рамках данной статьи:

- ✦ раскрыта сущность «транзакции» как экономической категории в контексте взглядов различных экономистов;
- ✦ исследованы особенности функционирования РТ и связанные с ними особенности транзакций, характерные для субъектов трудовых отношений;
- ✦ рассмотрены различные типологии транзакций, разработанные в экономической литературе, и сделана попытка их классификации применительно к рынку труда;
- ✦ усовершенствована классификация транзакций РТ, учитывающая его особенности как ресурсного рынка, согласно которой все транзакции по функциональному признаку можно разделить на транзакции функционирования и транзакции воспроизводства, с дальнейшей детализацией их на репродуктивные и креативные. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Стрижак Е. О.** Транзакция как экономическая категория / Е. О. Стрижак [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.rusnauka.com/14.NTP\\_2007/Economics/21559.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14.NTP_2007/Economics/21559.doc.htm)
2. «Institutional Economics» [Commons J., 1931, p. 652].
3. **Уильямсон О. И.** Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. И. Уильямсон / Пер. с англ. – СПб. : Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
4. **Менар К.** Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований / К. Менар // Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. – М. : ИНФРА-М, 2007. – С. 113 – 151.
5. **Шаститко А. Е.** Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
6. **Архиереев С. И.** Транзакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации / С. И. Архиереев. – Х. : Бизнес Информ, 2000. – 288 с.
7. **Becker G. S.** Human capital: a theoretical and empirical analysis with special reference to education / G. S. Becker. – Chicago, 1964.
8. **Williamson O. E.** Credible commitments; using hostages to support exchange / O. E. Williamson // American Economic Review, 1983, v. 73, # 2. – p. 526.
9. **Милгром П.** Экономика, организация и менеджмент. В 2 т. : [Учеб.] / П. Милгром, Д. Робертс / Пер. с англ. / Под ред. И. И. Елисеевой, В. Л. Тамбовцева. – Т. 1. – СПб. : Эконом. шк., 1999. – 468 с.
10. **Капелюшников Р. И.** Категория транзакционных издержек / Р. И. Капелюшников [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.libertarium.ru/libertarium/l\\_libsb3\\_1-2](http://www.libertarium.ru/libertarium/l_libsb3_1-2)
11. **Лебединська Л. Д.** Теоретичні аспекти ринку робочої сили та проблеми його трансформації / Л. Д. Лебединська // Зайнятість та ринок праці. – 1999. – Вип. 10. – С. 28 – 36.
12. Экономика труда : учебник. / Под ред. проф. П. Э. Шлендера и проф. Ю. П. Кокина. – М. : Юристъ, 2002. – 592 с.
13. **Зоидзе Д. Р.** Основные теоретические моменты в характеристике категории «занятость» / Д. Р. Зоидзе // Вісник ХДЕУ. – 2001. – № 4. – С. 33 – 36.
14. **Глушач А. В.** Транзакційні витрати суб'єктів ринку праці та їх особливості в умовах трансформації зайнятості / А. В. Глушач // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2011. – № 26. – С. 203 – 213.



## REFERENCES

- Arkhiereev, S. I. *Transaktsionnye izderzhki i neravenstvo v usloviakh rynochnoy transformatsii* [Transaction costs and inequality in the conditions of market transformation]. Kharkiv: Biznes Inform, 2000.
- Becker, G. S. *Human capital: a theoretical and empirical analysis with special reference to education*. Chicago, 1964.
- Commons, J. *Institutional Economics*, 1931.
- Ekonomika truda* [Labor Economics]. Moscow: Yurist, 2002.
- Hlushach, A. V. "Transaksiini vytraty sub'ektiv rynku pratsi ta ikh oblyvosti v umovakh transformatsii zainiatosti" [Transaction costs of labor market actors and their characteristics in terms of transformation of employment]. *Visnyk NTU «KhPl». Tekhnichniy prohres i efektyvnist vyrobnytstva*, no. 26 (2011): 203-213.
- Kapeliushnikov, R. I. "Kategoriya transaktsionnykh izderzhkek" [Category of transaction costs]. [http://www.libertarium.ru/libertarium/l\\_libsb3\\_l-2](http://www.libertarium.ru/libertarium/l_libsb3_l-2)
- Lebedynska, L. D. "Teoretychni aspekty rynku robochoi syly ta problemy ioho transformatsii" [Theoretical aspects of the labor market and the problems of its transformation]. *Zainiatist ta rynek pratsi*, no. 10 (1999): 28-36.

- Milgrom, P., and Roberts, D. *Ekonomika, organizatsiia i menedzhment* [Economics, organization and management]. St. Petersburg: Ekonomicheskaiia shkola, 1999.
- Menar, K. "Ekonomika transaktsionnykh izderzhkek: ot teoremy Kouza do empiricheskikh issledovaniy" [Economics of transaction costs: from Coase theorem to empirical research]. In *Institutsionalnaia ekonomika*, 113-151. Moscow: INFRA-M, 2007.
- Strizhak, E. O. "Transaksiia kak ekonomicheskaiia kategoriia" [Transaction as an economic category]. [http://www.rusnauka.com/14.NTP\\_2007/Economics/21559.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14.NTP_2007/Economics/21559.doc.htm)
- Shastitko, A. E. *Novaia institutsionalnaia ekonomicheskaiia teoriia* [New Institutional Economics]. Moscow: Ekonomicheskiiy fakultet MGU; TEIS, 2002.
- Uiliamson, O. I. *Ekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaia» kontraktatsiia* [Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, "relational" contracting]. St. Petersburg: Lenizdat; CEV Press, 1996.
- Williamson, O. E. "Credible commitments; using hostages to support exchange". *American Economic Review*, vol. 73, no. 2 (1983): 526.
- Zoydze, D. R. "Osnovnye teoreticheskie momenty v karakteristike kategorii «zanyatost»" [Basic theoretical aspects in the characterization of the category of "employment"]. *Visnyk KhDEU*, no. 4 (2001): 33-36.

УДК 330.1

## О ЗНАЧЕНИИ ТРУДОВОЙ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ В СОВРЕМЕННОСТИ

© 2014 РОГАЧ Ф. И.

УДК 330.1

### Рогач Ф. И. О значении трудовой теории стоимости в современности

Финансово-экономический кризис последних лет обостряет интерес к природе стоимости и сохранению богатства. Краткий обзор эволюции взглядов на природу и оценки стоимости позволил сформулировать цель статьи – исследование причин изменения взглядов на природу стоимости. Проведенный анализ позволил установить зависимость содержания теории стоимости, значения ее категорий от содержания (уровня) технологических укладов, а также то, что только труд и капитал остаются основой стоимости на протяжении всех технологических укладов. Обработка данных США показывает, что удельный вес трудовых затрат в ВВП в разных технологических укладах остается практически неизменным даже при замещении физического труда интеллектуальным. Показано практическое значение трудовой теории, трудовой ренты на макроуровне – прогнозирование роста ВВП от финансирования труда; а также на мезо- и микроуровне – прогнозирование трудовых затрат в производстве.

**Ключевые слова:** стоимость, труд, капитал, рента, уклад.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

**Рогач Федор Иванович** – кандидат экономических наук, ПАО «Ощадбанк Украины» (ул. Госпитальная, 12-г, Киев, 01001, Украина)  
**E-mail:** f.rogach@mail.ru

УДК 330.1

UDC 330.1

### Рогач Ф. И. Про значення трудової теорії вартості в сучасності

Фінансово-економічна криза останніх років загострює інтерес до природи вартості та збереження багатства. Короткий огляд еволюції поглядів на природу та оцінки вартості дозволив сформулювати мету статті – дослідження причин зміни поглядів на природу вартості. Проведений аналіз дозволив встановити залежність змісту теорії вартості, значення її категорій від змісту (рівня) технологічних укладів, а також те, що тільки праця та капітал залишаються основою вартості протягом усіх технологічних укладів. Обробка даних США показує, що питома вага витрат праці у ВВП у різних технологічних укладах залишається практично незмінною навіть при заміщенні фізичної праці інтелектуальною. Показано практичне значення трудової теорії, трудової ренти на макрорівні – прогнозування зростання ВВП від фінансування праці; а також на мезо- та мікрорівні – прогнозування трудових витрат на виробництві.

**Ключові слова:** вартість, праця, капітал, рента, уклад.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Рогач Федір Іванович** – кандидат економічних наук, ПАТ «Ощадбанк України» (вул. Госпітальна, 12-г, Київ, 01001, Україна)  
**E-mail:** f.rogach@mail.ru

### Rogach Fedir I. On Significance of the Labour Theory of Value under Modern Conditions

The financial and economic crisis of recent years intensifies interest to the nature of value and preservation of wealth. Brief review of the evolution of views on the nature and assessment of the value allows formulation of the goal of the article – a study of reasons of changes of views on the nature of value. The conducted analysis allows establishment of dependence of the content of the theory of value and values of its categories on the content (level) of technological structures and also the fact that only labour and capital are the basis of the value during all technological structures. Processing US data shows that the specific weight of labour costs in GDP in various technological structures is practically the same even when physical labour is replaced with intellectual. The article shows practical importance of the labour theory, labour rent at the macro-level – forecasting GDP growth on labour financing; and also at meso- and micro-levels – forecasting labour costs in production.

**Key words:** value, labour, capital, rent, structure.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

**Rogach Fedir I.** – Candidate of Sciences (Economics), PJSC «State Savings Bank of Ukraine» (Oschadbank) (12- G Hospitalna Street, Kyiv, 01001, Ukraine)  
**E-mail:** f.rogach@mail.ru

Мировой финансово-экономический кризис 2008 г. и последующих лет, крах финансовых пузырей, финансовая нестабильность, неспособность правительств и центральных банков преодолеть кризис, зависимость стоимости активов от финансовой политики сделали все экономические активы уязвимыми, привели к панике

среди инвесторов и обострили интерес к знаниям о природе стоимости и богатства с точки зрения их сохранения.

Теория стоимости состоит в том, что стоимость товара, любого актива в широком понимании определяется затраченными на его создание ресурсами или суммой генерируемой прибыли. Особый интерес представляет теория

## REFERENCES

- Arkhireev, S. I. *Transaktsionnye izderzhki i neravenstvo v usloviakh rynochnoy transformatsii* [Transaction costs and inequality in the conditions of market transformation]. Kharkiv: Biznes Inform, 2000.
- Becker, G. S. *Human capital: a theoretical and empirical analysis with special reference to education*. Chicago, 1964.
- Commons, J. *Institutional Economics*, 1931.
- Ekonomika truda* [Labor Economics]. Moscow: Yurist, 2002.
- Hlushach, A. V. "Transaksiini vytraty sub'ektiv rynku pratsi ta ikh oblyvosti v umovakh transformatsii zainiatosti" [Transaction costs of labor market actors and their characteristics in terms of transformation of employment]. *Visnyk NTU «KhPI». Tekhnichniy prohres i efektyvnist vyrobnytstva*, no. 26 (2011): 203-213.
- Kapeliushnikov, R. I. "Kategoriya transaktsionnykh izderzhkek" [Category of transaction costs]. [http://www.libertarium.ru/libertarium/l\\_libsb3\\_l-2](http://www.libertarium.ru/libertarium/l_libsb3_l-2)
- Lebedynska, L. D. "Teoretychni aspekty rynku robochoi syly ta problemy ioho transformatsii" [Theoretical aspects of the labor market and the problems of its transformation]. *Zainiatist ta rynek pratsi*, no. 10 (1999): 28-36.

- Milgrom, P., and Roberts, D. *Ekonomika, organizatsiia i menedzhment* [Economics, organization and management]. St. Petersburg: Ekonomicheskaiia shkola, 1999.
- Menar, K. "Ekonomika transaktsionnykh izderzhkek: ot teoremy Kouza do empiricheskikh issledovaniy" [Economics of transaction costs: from Coase theorem to empirical research]. In *Institutsionalnaia ekonomika*, 113-151. Moscow: INFRA-M, 2007.
- Strizhak, E. O. "Transaksiia kak ekonomicheskaiia kategoriia" [Transaction as an economic category]. [http://www.rusnauka.com/14.NTP\\_2007/Economics/21559.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14.NTP_2007/Economics/21559.doc.htm)
- Shastitko, A. E. *Novaia institutsionalnaia ekonomicheskaiia teoriia* [New Institutional Economics]. Moscow: Ekonomicheskiiy fakultet MGU; TEIS, 2002.
- Uiliamson, O. I. *Ekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaia» kontraktatsiia* [Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, "relational" contracting]. St. Petersburg: Lenizdat; CEV Press, 1996.
- Williamson, O. E. "Credible commitments; using hostages to support exchange". *American Economic Review*, vol. 73, no. 2 (1983): 526.
- Zoydze, D. R. "Osnovnye teoreticheskie momenty v karakteristike kategorii «zanyatost»" [Basic theoretical aspects in the characterization of the category of "employment"]. *Visnyk KhDEU*, no. 4 (2001): 33-36.

УДК 330.1

## О ЗНАЧЕНИИ ТРУДОВОЙ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ В СОВРЕМЕННОСТИ

© 2014 РОГАЧ Ф. И.

УДК 330.1

### Рогач Ф. И. О значении трудовой теории стоимости в современности

Финансово-экономический кризис последних лет обостряет интерес к природе стоимости и сохранению богатства. Краткий обзор эволюции взглядов на природу и оценки стоимости позволил сформулировать цель статьи – исследование причин изменения взглядов на природу стоимости. Проведенный анализ позволил установить зависимость содержания теории стоимости, значения ее категорий от содержания (уровня) технологических укладов, а также то, что только труд и капитал остаются основой стоимости на протяжении всех технологических укладов. Обработка данных США показывает, что удельный вес трудовых затрат в ВВП в разных технологических укладах остается практически неизменным даже при замещении физического труда интеллектуальным. Показано практическое значение трудовой теории, трудовой ренты на макроуровне – прогнозирование роста ВВП от финансирования труда; а также на мезо- и микроуровне – прогнозирование трудовых затрат в производстве.

**Ключевые слова:** стоимость, труд, капитал, рента, уклад.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

**Рогач Федор Иванович** – кандидат экономических наук, ПАО «Ощадбанк Украины» (ул. Госпитальная, 12-г, Киев, 01001, Украина)  
**E-mail:** f.rogach@mail.ru

УДК 330.1

UDC 330.1

### Рогач Ф. И. Про значення трудової теорії вартості в сучасності

Фінансово-економічна криза останніх років загострює інтерес до природи вартості та збереження багатства. Короткий огляд еволюції поглядів на природу та оцінки вартості дозволив сформулювати мету статті – дослідження причин зміни поглядів на природу вартості. Проведений аналіз дозволив встановити залежність змісту теорії вартості, значення її категорій від змісту (рівня) технологічних укладів, а також те, що тільки праця та капітал залишаються основою вартості протягом усіх технологічних укладів. Обробка даних США показує, що питома вага витрат праці у ВВП у різних технологічних укладах залишається практично незмінною навіть при заміщенні фізичної праці інтелектуальною. Показано практичне значення трудової теорії, трудової ренти на макрорівні – прогнозування зростання ВВП від фінансування праці; а також на мезо- та мікрорівні – прогнозування трудових витрат на виробництві.

**Ключові слова:** вартість, праця, капітал, рента, уклад.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Рогач Федір Іванович** – кандидат економічних наук, ПАТ «Ощадбанк України» (вул. Госпітальна, 12-г, Київ, 01001, Україна)  
**E-mail:** f.rogach@mail.ru

### Rogach Fedir I. On Significance of the Labour Theory of Value under Modern Conditions

The financial and economic crisis of recent years intensifies interest to the nature of value and preservation of wealth. Brief review of the evolution of views on the nature and assessment of the value allows formulation of the goal of the article – a study of reasons of changes of views on the nature of value. The conducted analysis allows establishment of dependence of the content of the theory of value and values of its categories on the content (level) of technological structures and also the fact that only labour and capital are the basis of the value during all technological structures. Processing US data shows that the specific weight of labour costs in GDP in various technological structures is practically the same even when physical labour is replaced with intellectual. The article shows practical importance of the labour theory, labour rent at the macro-level – forecasting GDP growth on labour financing; and also at meso- and micro-levels – forecasting labour costs in production.

**Key words:** value, labour, capital, rent, structure.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

**Rogach Fedir I.** – Candidate of Sciences (Economics), PJSC «State Savings Bank of Ukraine» (Oschadbank) (12- G Hospitalna Street, Kyiv, 01001, Ukraine)  
**E-mail:** f.rogach@mail.ru

Мировой финансово-экономический кризис 2008 г. и последующих лет, крах финансовых пузырей, финансовая нестабильность, неспособность правительств и центральных банков преодолеть кризис, зависимость стоимости активов от финансовой политики сделали все экономические активы уязвимыми, привели к панике

среди инвесторов и обострили интерес к знаниям о природе стоимости и богатства с точки зрения их сохранения.

Теория стоимости состоит в том, что стоимость товара, любого актива в широком понимании определяется затраченными на его создание ресурсами или суммой генерируемой прибыли. Особый интерес представляет теория

трудовой стоимости как основы стоимости и богатства, в основе своей разработанная классиками (У. Пети, А. Смит, Д. Рикардо), дополненная и развитая последующими учеными (К. Марксом) и продолжающая развиваться и в наше время благодаря усилиям Дж. Гэлбрэйта и других исследователей.

Однако в предклассический период меркантилисты считали, что богатство основывается на золоте и серебре [1, с. 189].

Физиократы считали, что богатство основывается на природных ресурсах, прежде всего на земле как основе сельскохозяйственного производства [2, с. 528]. Земля как природный ресурс, а не природные ресурсы вообще, а также золото считались основой богатства именно в силу своей ограниченности. Начиная с В. Петти, параллельно с теорией стоимости развивалась и теория ренты как формы извлечения дохода и накопления богатства. В ренте они также видели прибавочную стоимость от использования земли и труда, чистый доход, экономический эффект от использования любого актива: природного, трудового.

Классики (А. Смит, Ж.-Б. Сей) уже считали, что богатство основывается на созданных материальных благах и услугах, а основными факторами их производства являются земля, труд и капитал [3, с. 87], [4, с. 52]. Причем, А. Смит основывает трудовую теорию стоимости, согласно которой стоимость продукции равна затратам труда на её производство и необходимой прибыли. Приоритет трудовым затратам в ценообразовании товаров отдает и Д. Рикардо [5, с. 33].

**В** это время, несколько опережая развитие теории стоимости, И. Буш и Г. фон Шторх отмечают, что оплата человеческого таланта, предпринимательства вне связи его с другими факторами производства (землей) также имеет рентный характер, т. е. интеллектуальный труд также имеет свою отдельную оплачиваемую стоимость. А Д. Рикардо в своей работе «Основы политической экономии и налогообложения» связал трудовую теорию стоимости с теорией ренты и указал место трудовой ренты как разницу между общественной (ценой) и индивидуальной стоимостью продукта (оплатой труда). В дальнейшем понятие интеллектуального труда и трудовой ренты, которую сравнивали с дифференциальной рентой, получило широкое развитие.

К. Маркс, отражая реалии развития промышленного капитализма, уже говорит о соединении труда со средствами производства и формировании производительных сил общества [6, с. 192]. Поднимается вопрос квалификации трудовых ресурсов без которой невозможно приводить в действие промышленные средства производства и осуществлять производственный процесс. Промышленные фонды (включая землю) как капитал и труд получают значение в качестве факторов производства. Основой и здесь является труд, поскольку средства производства при этом рассматриваются как прошлый овеществленный труд. Стоимость готовой продукции равна стоимости труда, затраченного на производство, но работник при этом получает в виде зарплаты лишь часть произведенной им стоимости, а оставшаяся часть, недоплаченная заработная плата остается у капиталиста в виде прибыли. Недоплаченная заработная плата, прибавочная стоимость становится основой трудовой ренты – общественного дохода от труда.

Взгляды исследователей теории стоимости XX века отразили дальнейшее усложнение и развитие экономики. Например, Дж. Гэлбрэйт отмечает появление и значение нового фактора производства – промышленный интеллект:

эффективный менеджмент, информация, технический профессионализм, наукоёмкость производства и продукции, без которых простое объединение земли, капитала и труда не даст результата – успеха на современном рынке [7, с. 40]. Качество труда производственного персонала начинает играть главную роль и знаменует качественный скачок – переход от индустриального к постиндустриальному (информационному) обществу, построенному на знании.

**Т**аким образом, качественные изменения в экономике заставляют экономическую мысль менять свое отношение к природе стоимости, характеру накопления богатства и факторам производства. Исследование причин изменения взглядов на природу стоимости является целью этой статьи.

Для этого целесообразно рассмотреть развитие экономики с точки зрения последовательных технологических укладов, на фоне которых формировалась теория стоимости.

По С. Глазьеву [8] таких состоявшихся укладов на сегодня пять (табл. 1).

Со сменой технологических укладов разные категории стоимости приобретали различное значение. Так, золото де-факто теряло свое значение как средства расчета и накопления богатства по причине его ограниченности как ресурса, не способного удовлетворять потребности растущих экономик и с широким применением бумажных денег еще в период третьего технологического уклада, а окончательно утратило свое значение в 60 – 70-е годы XX-го века, когда США прекратили конвертацию доллара в золото сначала на внутреннем финансовом рынке, а затем и на внешнем.

Промышленные фонды физически утрачивали свойства накопления богатства по мере сокращения периода морального старения и использования ускоренной амортизации к пятому технологическому укладу, приобретая финансовое значение.

Следовательно, только труд и капитал как источник его оплаты окончательно выкристаллизовывается на современном этапе как основа стоимости активов, выраженная в деньгах и способная к постоянному воспроизводству в новых материальных и нематериальных (интеллектуальных) ценностях, а трудовая рента – как форма доходов от труда и накопления богатства. Только эти две категории не теряли своего значения на протяжении длительного периода экономического развития до наших дней. Кроме того, категория труда получила дальнейшее развитие за счет его интеллектуальной составляющей, которая становится главной движущей силой развития при переходе к постиндустриальной экономике в отличие от физической составляющей.

Следующими естественными вопросами, вытекающими из такой неоднородности труда и неизменности его значения в основе стоимости, являются:

- ✦ во-первых, вопрос, поставленный еще В. Петти, о его эффективности;
- ✦ во-вторых, о разнице в эффективности физического и интеллектуального труда.

Классически затраты труда количественно определяются затратами рабочего времени и качеством труда (квалификацией) и синтетически имеют денежное стоимостное выражение оплаты труда.

Структура ВВП [9, с. 369] по компонентам добавленной стоимости:

- ✦ оплата труда и смешанные доходы (оплата труда самозанятых работников);



## Технологические уклады и теория стоимости

Основные характеристики технологического уклада	Особенности, приоритеты теории стоимости
<b>Первый технологический уклад 1770 – 1830 гг.</b> характеризуется концентрацией первого машинного производства на заводах и фабриках. Развитие текстильной промышленности и машиностроения, металлургии	Золото как основа богатства. Земля как основа богатства. Земельная и трудовая рента. Материальные блага. Капитал
<b>Второй технологический уклад 1830 – 1880 гг.</b> характеризуется развитием механического машиностроения, станкостроения, транспортного машиностроения, паровой техники, паровозостроения, пароходостроения, металлургии и горной промышленности, железнодорожного строительства. Дальнейшая концентрация производства	Золото как основа богатства. Земля как основа богатства. Промышленные фонды. Трудовая рента. Капитал
<b>Третий технологический уклад 1880 – 1930 гг.</b> характеризуется использованием электрической энергии, электротехники и двигателя внутреннего сгорания, развитием тяжелого машиностроения и химической отрасли, средств связи, сложной организацией производственных отношений и организационных форм в экономике, объединением промышленного и финансового капитала	Промышленные фонды. Трудовая рента. Капитал
<b>Четвёртый технологический уклад 1930 – 1970 гг.</b> характеризуется развитием массового и крупносерийного производства сложной техники, новых синтетических материалов, энергетики, машиностроения, появлением информационных технологий, ядерных технологий, распространением международного бизнеса и международных компаний на основе сложной организации и кооперации, значимостью интеллектуальной собственности и наукоемкости продукции и производства	Промышленные фонды. Трудовая рента. Капитал. Промышленный интеллект
<b>Пятый технологический уклад 1970 – 2010 гг.</b> характеризуется широким внедрением интеллектуальных, научно-технических достижений в производство, наукоемкостью, диверсификацией и массовым производством в микроэлектронике, геной инженерии, биотехнологии, производстве материалов, компьютеров, средств связи, Интернет, инновационностью экономики, ростом интеллектуализации труда, переходом к постиндустриальной, (информационный) экономике	Труд, трудовая рента. Капитал. Промышленный интеллект

- ✦ налоги;
- ✦ чистая прибыль

позволяет оценивать динамику содержания (удельного веса) в нём валовых трудовых затрат наемных работников и самозанятых работников (без государственных служащих). Накопленная эмпирика позволяет проводить такие оценки на примере США. Расчеты на основе данных Бюро экономического анализа Департамента торговли США [10] показывают, что в период с 1947 по 2010 гг., в течение четвертого и пятого технологических укладов содержание затрат на труд в ВВП демонстрировало стабильность этого показателя, не выходяло за пределы диапазона 43.43 – 47.92% (рис. 1). Остальная часть ВВП (чистая прибыль и налоги) как раз и составляет прибавочную стоимость, созданную трудом.

Это позволяет оценить норму трудовой ренты как норму прибавочной стоимости – как отношение прибавочной стоимости к затратам труда (см. рис. 1). Показатели ренты повторяют достаточно стабильные показатели удельных затрат труда в ВВП 1947 – 2010 гг. Несколько отличающиеся показатели 1929 – 1945 гг. предположительно объясняются состоянием экономики и экономической политикой США в период Великой депрессии и Второй мировой войны. Трудовая рента имеет также прикладное значение для экономической политики государства – она показывает эффект от создания рабочих мест, норму отдачи экономики, рост прибавочной стоимости и ВВП.

Отмеченная стабильность трудовой ренты наблюдается на протяжении двух разных технологических укладов, на фоне и в условиях перехода от индустриальной

экономики к постиндустриальной экономике пятого технологического уклада, когда физический труд замещается преимущественно интеллектуальным трудом и указывает на то, что норма ренты физического труда не отличается от нормы ренты интеллектуального труда при качественном росте уровня общественного производства.

**Т**рудовая теория применима не только на макроэкономическом, но и на мезо- и микроэкономическом уровнях, линейный характер изменения номинальной стоимости труда [10] определяет её прикладное значение – возможность прогнозировать методом линейной экстраполяции стоимость труда в будущих периодах работы отраслей и предприятий (рис. 2).

Такое понимание теории трудовой стоимости и трудовой ренты, а также их прикладное, практическое значение указывает способ сохранения и наращивания капитала – его инвестирование в труд, реальный сектор экономики.

Проведенное исследование позволяет сделать следующие **выводы**.

1. Только труд и капитал как источник его оплаты окончательно выкристаллизовывается на современном этапе как основа стоимости активов, выраженная в деньгах и способная к постоянному воспроизводству в новых материальных и нематериальных (интеллектуальных) ценностях, а трудовая рента – как форма доходов от труда и накопления богатства. Только эти две категории сохраняют свое значение на протяжении длительного периода экономического развития. В то же время другие категории стоимости (золото, земля, основные фонды) значимы в за-



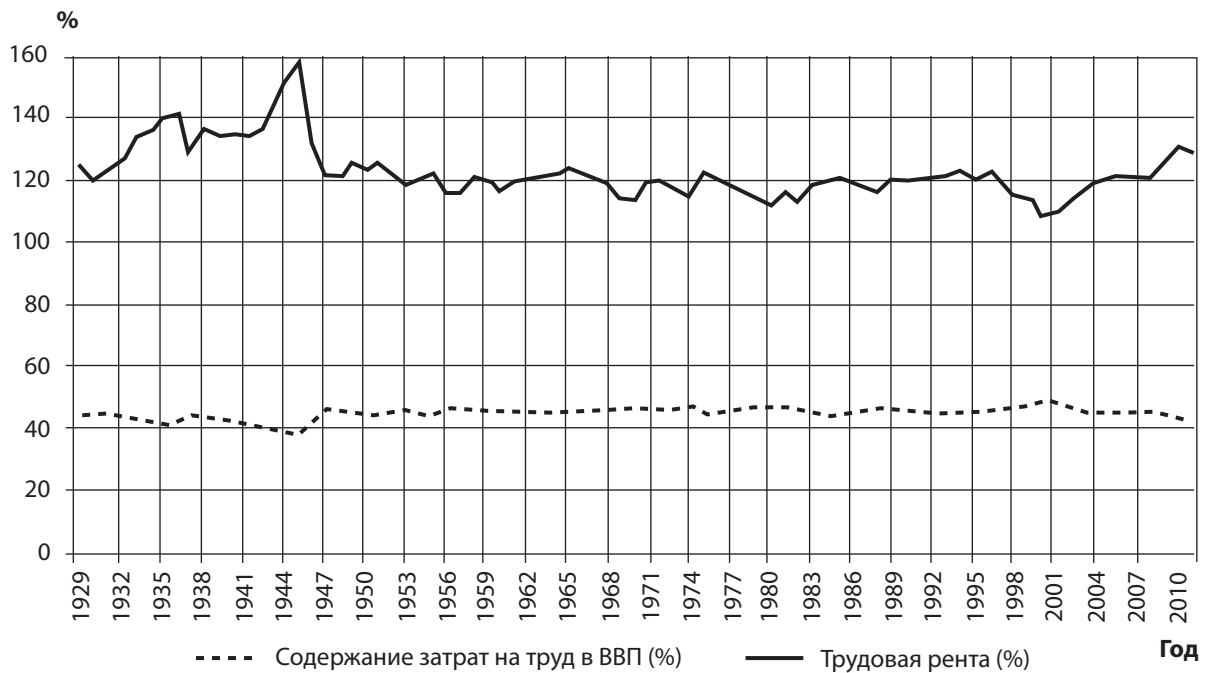


Рис. 1. Содержание затрат на труд в ВВП и трудовая рента в США (%)

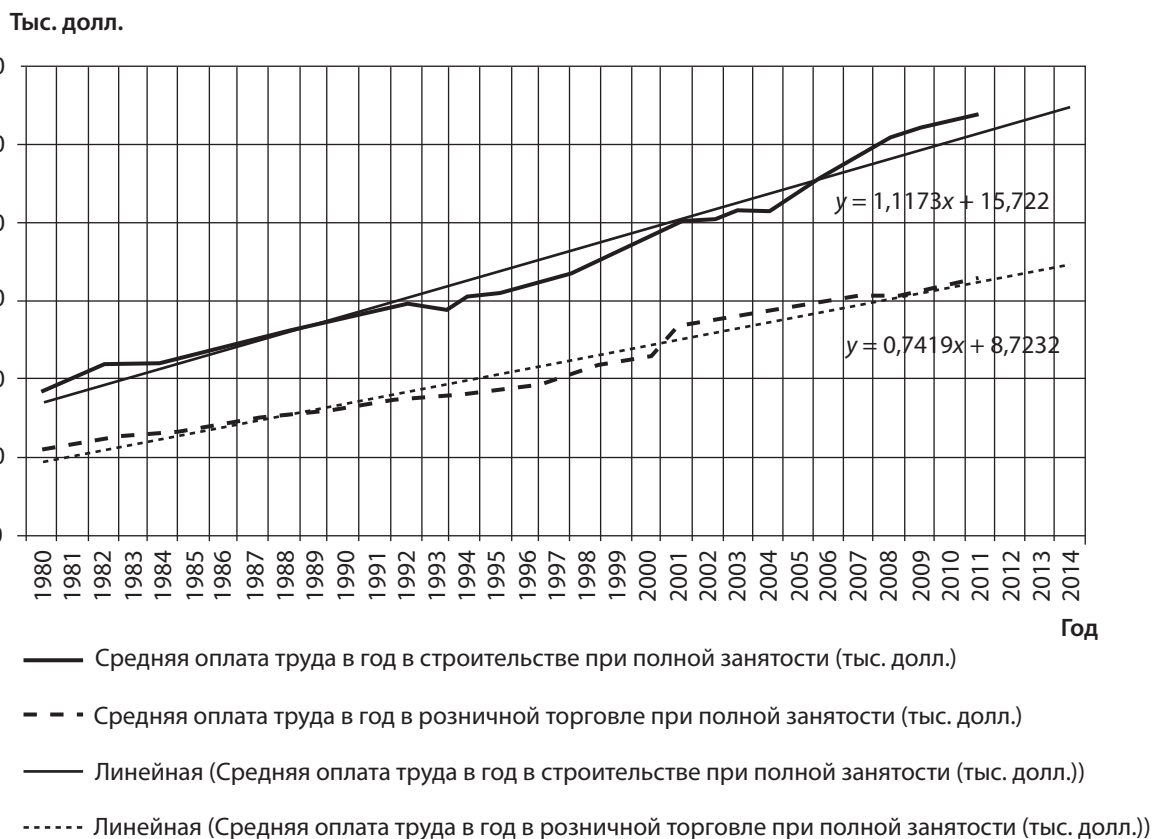


Рис. 2. Показатели оплаты труда в США (тыс. долл.)

висимости от технологического уклада. В современности труд является единственным наиболее достоверным показателем стоимости и накопленного богатства.

2. В условиях замещения физического труда интеллектуальным в процессе перехода от одного технологического уклада к другому удельный вес стоимости труда в ВВП и норма трудовой ренты остаются стабильными.

3. Практическое значение трудовой теории и трудовой ренты состоит в оценке и планировании ВВП, общественного эффекта от создания рабочих мест на макроуровне и планировании трудовых затрат на микроуровне.

4. Наиболее надежный способ сохранения и наращивания капитала – его инвестирование в труд, реальный сектор экономики. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 496 с.

2. Политическая экономия: Словарь / Под ред. О. И. Ожельева. – М.: Политиздат, 1990. – 607 с.

3. **Майбурд Е. М.** Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров / Е. М. Майбурд. – М.: Дело, Вита. Пресс, 1996. – 544 с.

4. **Смит А.** Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962. – 684 с.

5. **Рикардо Д.** Сочинения. Начала политической экономии и налогового обложения / Пер. с англ. Т. 1 / Под ред. М. Н. Смит. – М.: Госполитиздат, 1955. – 358 с.

6. **Маркс К.** Капитал. Критика политической экономии. (Предисл. Ф.Энгельса. Пер. И. И.Скворцова-Степанова) / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1973. – 907 с.

7. **Гэлбрейт Дж.** Новое индустриальное общество / Пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М.: ООО «Издательство АСТ»; ООО «Транзиткнига»; СПб: Terra Fantastica, 2004. – 602 с.

8. **Глазьев С. Ю.** Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса: монография / С. Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010.

9. Система национальных счетов 2008. Нью-Йорк, 2012.

10. Бюро экономического анализа Департамента торговли США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.bea.gov/iTable/iTableHtml.cfm?reqid=9&step=3&isuri=1&910=X&911=1&903=5&904=2011&905=2013&906=A](http://www.bea.gov/iTable/iTableHtml.cfm?reqid=9&step=3&isuri=1&910=X&911=1&903=5&904=2011&905=2013&906=A;);

[http://www.bea.gov/iTable/iTableHtml.cfm?reqid=9&step=3&isuri=1&910=X&911=1&903=182&904=1941&905=1948&906=Q](http://www.bea.gov/iTable/iTableHtml.cfm?reqid=9&step=3&isuri=1&910=X&911=1&903=182&904=1941&905=1948&906=Q;);

[http://www.bea.gov/iTable/iTableHtml.cfm?reqid=9&step=3&isuri=1&910=X&911=1&903=202&904=1941&905=1948&906=Q](http://www.bea.gov/iTable/iTableHtml.cfm?reqid=9&step=3&isuri=1&910=X&911=1&903=202&904=1941&905=1948&906=Q;);

[http://www.bea.gov/iTable/iTableHtml.cfm?reqid=9&step=3&isuri=1&903=200](http://www.bea.gov/iTable/iTableHtml.cfm?reqid=9&step=3&isuri=1&903=200;); [http://www.bea.gov/iTable/iTableHtml.cfm?reqid=9&step=3&isuri=1&903=200](http://www.bea.gov/iTable/iTableHtml.cfm?reqid=9&step=3&isuri=1&903=200;).

## REFERENCES

Biuro ekonomicheskogo analiza Departamenta torgovli SSHa. [http://www.bea.gov/iTable/iTableHtml.cfm?reqid=9&step=3&isuri=1&910=X&911=1&903=5&904=2011&905=2013&906=A](http://www.bea.gov/iTable/iTableHtml.cfm?reqid=9&step=3&isuri=1&910=X&911=1&903=5&904=2011&905=2013&906=A;);

[http://www.bea.gov/iTable/iTableHtml.cfm?reqid=9&step=3&isuri=1&910=X&911=1&903=182&904=1941&905=1948&906=Q](http://www.bea.gov/iTable/iTableHtml.cfm?reqid=9&step=3&isuri=1&910=X&911=1&903=182&904=1941&905=1948&906=Q;);

[http://www.bea.gov/iTable/iTableHtml.cfm?reqid=9&step=3&isuri=1&910=X&911=1&903=202&904=1941&905=1948&906=Q](http://www.bea.gov/iTable/iTableHtml.cfm?reqid=9&step=3&isuri=1&910=X&911=1&903=202&904=1941&905=1948&906=Q;);

[http://www.bea.gov/iTable/iTableHtml.cfm?reqid=9&step=3&isuri=1&903=200](http://www.bea.gov/iTable/iTableHtml.cfm?reqid=9&step=3&isuri=1&903=200;);

[http://www.bea.gov/iTable/iTableHtml.cfm?reqid=9&step=3&isuri=1&903=200](http://www.bea.gov/iTable/iTableHtml.cfm?reqid=9&step=3&isuri=1&903=200;)

Gelbreyt, Dzh. *Novoe industrialnoe obshchestvo* [The New Industrial State]. M.; SPb.: AST; Tranzitkniga; Terra Fantastica, 2004.

Glazev, S. Yu. *Strategiia operezhaiushchego razvitiia Rossii v usloviakh globalnogo krizisa* [Strategy of rapid development of Russia in the global crisis]. Moscow: Ekonomika, 2010.

Marks, K. *Kapital. Kritika politicheskoy ekonomii* [Capital. Critique of Political Economy]. Moscow: Politizdat, 1973.

Mayburd, E. M. *Vvedenie v istoriiu ekonomicheskoy mysli. Ot prorokov do professorov* [Introduction to the history of economic thought. From the prophets to professors]. Moscow: Delo; Vita. Press, 1996.

*Politicheskaia ekonomiiia* [Political economy]. Moscow: Politizdat, 1990.

Rikardo, D. *Sochineniia. Nachala politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblozheniia* [Works. Principles of Political Economy and Taxation]. Moscow: Gospolitizdat, 1955.

Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, E. B. *Sovremennyy ekonomicheskyy slovar* [Modern Dictionary of Economics]. Moscow: INFRA-M, 1999.

*Sistema natsionalnykh schetov 2008* [System of National Accounts 2008]. New York, 2012.

Smit, A. *Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov* [Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations]. Moscow: Izdatelstvo sotsialno-ekonomicheskoy literatury, 1962.

# СЕМАНТИЧНА ТА ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРИЗАЦІЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

© 2014 БОСОВСЬКА М. В.

УДК 338.486.3

## Босовська М. В. Семантична та функціональна структуризація інтеграційних процесів

У статті представлено авторське бачення вирішення наукової проблеми семантичної та функціональної структуризації інтеграції; обґрунтовано необхідність формування та реалізації інтеграційних процесів як необхідної умови розвитку мікро-, мега-, та макроекономіки. Визначено диспозиційність у розумінні змісту категорії «інтеграція», обґрунтовано наукову потребу більш глибокого теоретичного осмислення сутнісно-змістовного наповнення інтеграційних процесів. Визначено сутність і зміст інтеграційного процесу через сукупність ознак і характеристик організаційного, економічного, юридичного та поведінкового характеру. Запропоновано в межах економічних ознак інтеграції виокремити управлінські, операційні, маркетингові, соціальні, екологічні характеристики. Досліджено генезу економічної інтеграції як процесу. Уточнено функції інтеграції за переліком, змістовним наповненням та за ієрархічними рівнями, виходячи зі специфічних властивостей інтеграції як процесу. Структуризацію інтеграційного процесу здійснено на основі декомпозиції функцій на загальні (організаційна, стимулююча (мотиваційна), узгоджувальна (регулююча), регулятивна (урівноважувальна), координаційна, контролююча, прогностична) та специфічні (ресурсна, інформаційна, комунікаційна, синхронізаційна, конфліктна, консультативна, аллокаційна, освітня, інноваційна, адаптивна, креативна, соціальна (соціалізація), ціннісна, оптимізаційна, інституційна, документуюча). Семантична та функціональна структуризація інтеграційних процесів сприятиме подальшій фундаменталізації наукових досліджень у сфері інтеграції, поліпшить практичну реалізацію управлінського процесу та прийняття управлінських рішень на різних ієрархічних рівнях управління економічними системами. Перспективами подальших досліджень теоретичного та методологічного базису інтеграційних процесів визначено розроблення механізмів їх реалізації в діяльності суб'єктів господарювання.

**Ключові слова:** інтеграція, інтеграційна взаємодія, інтеграційний процес, ознака інтеграції, функція інтеграції, структуризація.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 22.

**Босовська Мирослава Великісна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра готельно-ресторанного та туристичного бізнесу, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

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

УДК 338.486.3

UDC 338.486.3

## Босовская М. В. Семантическая и функциональная структуризация интеграционных процессов

В статье представлены авторские подходы к решению научной проблемы семантической и функциональной структуризации интеграции; обоснована необходимость формирования и реализации интеграционных процессов как необходимого условия развития микро-, мега- и макроэкономики. Определена диспозиционность в понимании содержания категории «интеграция», обоснована научная потребность в более глубоком теоретическом осмыслении сущностно-содержательного наполнения интеграционных процессов. Определена сущность и содержание интеграционного процесса по совокупности признаков и характеристик организационного, экономического, юридического и поведенческого характера. Предложено в пределах экономических признаков интеграции выделить управленческие, операционные, маркетинговые социальные экологические характеристики. Исследованы эволюционные аспекты экономической интеграции как процесса. Уточнены функции интеграции по перечню, содержательному наполнению и по иерархическим уровням, исходя из специфических свойств интеграционного процесса. Структуризация интеграционного процесса осуществлена на основе декомпозиции функций на общие (организационная, стимулирующая (мотивационная), согласительная (регулирующая), регулятивная (уравновешивающая), координационная, контролирующая, прогностическая) и специфические (ресурсная, информационная, коммуникационная, синхронизационная, конфликтная, консультативная, аллокационная, образовательная, инновационная, адаптивная, креативная, социальная (социализация), ценностная, оптимизационная, институциональная, документующая). Семантическая и функциональная структуризация интеграционных процессов будет способствовать дальнейшей фундаментализации научных исследований в области интеграции, улучшит практическую реализацию управленческого процесса и принятие управленческих решений на различных иерархических уровнях управления экономическими системами. Перспективой дальнейших исследований теоретического и методологического базиса интеграционных процессов определена разработка механизмов их реализации в деятельности субъектов хозяйствования.

**Ключевые слова:** интеграция, интеграционное взаимодействие, интеграционный процесс, признак интеграции, функция интеграции, структуризация.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 22.

**Босовская Мирослава Великовна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра гостинично-ресторанного и туристического бизнеса, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Кіото, 19, Киев, 02156, Украина)

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

## Bosovskaya Miroslava V. Semantic and Functional Structuring of Integration Processes

The article describes author's approaches to solution of the scientific problem of semantic and functional structuring of integration and justifies a necessity of formation and realisation of integration processes as a necessary condition of development of micro-, mega- and macro-economy. The article identifies disposition in understanding the essence of the "integration" category and justifies a scientific need in a deeper theoretical comprehension of the essential and contentive filling of integration processes. It identifies the essence and content of an integration process by the aggregate of features and characteristics of organisational, economic, legal and behavioural character. It offers, within economic features of integration, to allocate managerial, operational, marketing, social and ecological characteristics. It studies evolution aspects of economic integration as a process. It specifies integration functions by the list, contentive filling and hierarchical levels, based on specific features of an integration process. Structuring of an integration process is carried out on the basis of decomposition of functions into general (organisational, stimulating (motivational), conciliatory (regulation), regulating (balancing), co-ordinating, controlling, prognostic) and specific (resource, information, communication, synchronisation, conflict, consulting, allocation, educational, innovation, adaptive, creative, social (socialisation), value, optimisation, institutional, and documenting). Semantic and functional structuring of integration processes would facilitate further fundamentalisation of scientific studies in the field of integration and would improve practical realisation of the managerial process and managerial decision making at various hierarchical levels of management of economic systems. The prospect of further studies of theoretical and methodological basis of integration processes is development of mechanisms of their realisation in activity of economic subjects.

**Key words:** integration, integration interaction, integration process, integration feature, integration function, structuring.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 22.

**Bosovskaya Miroslava V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Hotel, Restaurant and tourism business, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

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

Інтеграційні процеси займають домінуюче і пріоритетне місце серед феноменів та явищ, що визначають сучасний і перспективний розвиток економіки на мікро-, мега-, та макрорівнях, а отже, і проблематику наукових досліджень. Інтеграція – універсальний, всезагальний процес [1, с. 202], який формується на сучасному етапі розвитку суспільства у окрему галузь наукових знань, значущу сферу людської діяльності. Завданням формування теоретико-методологічного базису інтеграції є вироблення й використання науково систематизованих об'єктивних знань про форми взаємодії інтегрованих суб'єктів, про результати інтеграційної діяльності, методи, механізми та засоби інтегування.

Вирішенням проблеми сутнісно-змістовного визначення категорії «інтеграційний процес» займалися численні вітчизняні та закордонні науковці: Є. Герштейн, А. Богданов [2, 3] (запропонували текстологічну методологію розвитку інтеграційного процесу); А. Оноре [4, с. 32] (сформулював правове підґрунтя інтеграційних відносин на основі права власності); А. Котов [5, с. 15] і Н. Калашник [6] (сформулювали ідею розкриття змісту інтеграційного процесу через визначення загальних функцій). Диспозиційність у розумінні змісту категорії «інтеграція» та її амбівалентна сутність обумовили наявність різноманітних дискусійних підходів, що характеризують ставлення до проблеми формування інтеграційних процесів. Це породжує науковий дискурс і потребує більш глибокого теоретичного осмислення сутнісно-змістовного наповнення інтеграції. Зважаючи на це, нами зроблено висновок, що проблема семантичного визначення інтеграції не може повною мірою віддзеркалювати існуючі реалії розуміння цього процесу та відображати його зміст.

Отже, метою статті є наукове обґрунтування теоретичного базису семантичного та функціонального визначення інтеграційних процесів на основі узагальнення та розширення наявних теоретичних здобутків.

Прояв інтеграції в теоретичному, методологічному, концептуальному та практичному аспектах економічної науки характеризується терміном «процес» (від лат. *processus* – просування), що означає рух, хід, розвиток певного явища; поетапну зміну стану об'єкту; сукупність певних послідовних та цілеспрямованих дій [7]. Розгляд інтеграції як процесу обумовлено як її внутрішньою структурною природою, яка характеризується у динаміці, так і релевантністю сучасним науковим підходам щодо теоретичного обґрунтування об'єктів досліджень. Таким чином, для проведення подальших досліджень та їх поглиблення буде використано поняття «інтеграційний процес», що означає розвиток, поглиблення, взаємодії між господарюючими суб'єктами; послідовну зміну стану взаємозв'язків між підприємствами або видами діяльності, які інтегруються. Конвентом інтеграції як процесу виступає спроможність об'єкта налагоджувати та формувати зв'язки між окремими розрізненими елементами; систематизувати, кількісно та якісно вдосконалювати взаємовідносини; переходити від одного якісного стану (ступеня розвитку) до іншого, більш досконалого (від застарілого до новітнього, від простого до складного, від примітивного до досконалого, від нижчого до найвищого); узгоджувати, структурувати та спрямовувати розвиток інтегрованої структури.

Трансформацію інтеграційного процесу можна представити, виходячи з теоретичних узагальнень, зроблених Є. Герштейном та А. Богдановим. (рис. 1). А. Богданов ще в 20-х рр. ХХ ст. визначив три взаємовитікаючі фази розвитку інтеграційного процесу: невизначеність (система зна-

ходиться на етапі становлення, взаємодія зароджується); диференціація (зростання кількісних та якісних параметрів зв'язків, активне формування інтеграційної взаємодії); консолідація (надання системі ознак однорідності та виникнення цілісного формування). Текстологічне вчення А. Богданова підтримав Є. Герштейн, сентенцією здобутку якого стало дослідження інтеграції у процесі розвитку та інтенсифікації взаємодії у напрямі від зародження зв'язків між розрізненими суб'єктами до створення цілісної інтегрованої структури [2; 3, с. 259]. Науковий доробок зазначених авторів можна лише частково підтримати в напрямі визначення інтеграції як процесу, тобто динамічного явища, що зазнає трансформацій у часі і просторі, кількісних та якісних перетворень, виступає стороною розвитку (руху, зміни) об'єкта [8, с. 16], супроводжується циклічністю [9], зміною організаційних і правових форм підприємництва залежно від впливу сукупності внутрішніх та зовнішніх параметрів розвитку. Дискусійними залишаються питання ідентифікації форм, характеру, вектора розвитку та результату цих змін.

Стосовно діяльності господарського суб'єкта інтеграційний процес обумовлюється наявністю ряду ознак та характеристик організаційного, економічного, юридичного характеру [10; 11], які, на нашу думку, необхідно доповнити поведінковими ознаками, що узагальнено в табл. 1. Передумовою формування зазначених ознак інтеграційного процесу передували дослідження А. Оноре, який виділив 11 «пуків прав» (відносин, що виникають на основі прав власності), комбінація яких обумовлює різновиди інтеграційної взаємодії: право володіння майном (ступінь фізичного контролю), право користування (можливість особистого використання корисних властивостей), право управління (вирішення хто та яким чином може використовувати майно), право на дохід (право присвоєння результату використання), право суверену (право на передачу влади над власністю – дії щодо відчуження, споживання, зміни або знищення речі), право на безпеку (захист від зовнішнього впливу), право на передачу в спадщину, право на безстроковість використання, право заборони шкідливого використання, право на відповідальність (можливість використання для сплати боргу) та право на залишковий характер (очікування повернення речі після закінчення обумовленого терміну) [12; с. 136]. У подальшому на уточнення юридичних ознак мали місце вплив дослідження, проведені: Н. Розановою та І. Зороастровою – щодо розподілу обсягів прав власності [13]; А. Олійника – щодо їх комбінації, [14, с. 10]; А. Скоробогатова – щодо проявів власності на основі визначення ступеня формальності (виникнення квазіінтегрованих процесів) [15, с. 67]; А. Шастико – специфікацій прав власності за принципом винятковості – [16; с. 297 – 300]. Передумови ідей базових організаційних та економічних характеристик були закладені на основі розгляду концептуальних положень економічних теорій щодо формування організаційного простору як «сукупності організацій, що складають сферу інституціонального життя фірми [17, с. 24]); соціального – як соціальної сукупності акторів, у якій «будь-яка існуюча позиція корелює з різними змінними загальної сукупності [18, с. 82]; поведінкового – як поєднання інтересів кожного з учасників та вирішення проблем не тільки з власної точки зору, а й з позиції іншої сторони [19, с. 32]; екологічного – як комбінації ресурсів різного рівня, у якій певна популяція може відтворюватися завдяки своїм конкурентним перевагам перед іншими популяціями [20, с. 102]; економічного – як економічної зацікавленості [21].



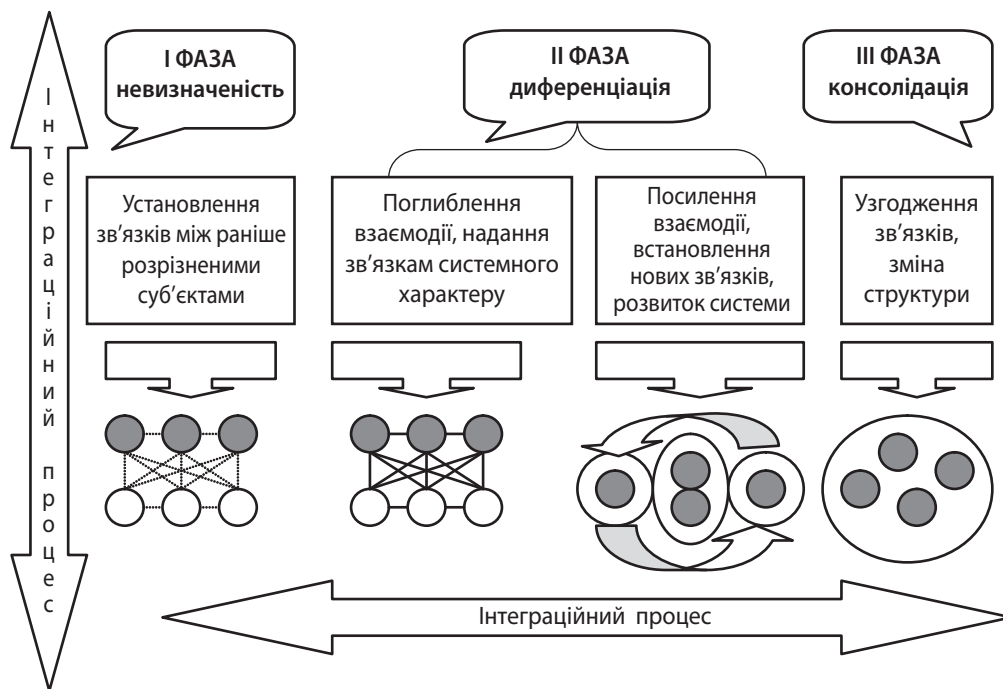


Рис. 1. Трансформація інтеграційного процесу за А. Богдановим та Є. Герштейном

Складено та вдосконалено на основі джерел: [2, 3].

Таблиця 1

Групування експліцитних концептуальних ознак та характеристик інтеграційного процесу

Групи ознак		Зміст ознак
1		2
Організаційні		Ідентифікація та трансформація існуючих зв'язків
		Упорядкування внутрішньої структури зв'язків
		Управління взаємодією із зовнішнім середовищем
		Виникнення нових зв'язків, їх активізація, поглиблення
		Набуття системного характеру у взаємодії, системних ознак
		Послідовна зміна станів (зміна в часі та в просторі)
		Рух (удосконалення взаємодії у межах ситуації або її зникнення); подальший узгоджений, збалансований розвиток
		Здатність до внутрішніх системних флуктацій (коливання розвитку, перетворення, трансформація)
		Різноманіття організаційного прояву (за формами, видами, типами, механізмами, форматами)
Юридичні		Встановлення цивільно-правових відносин
		Наявність в учасників відокремленого майна
		Об'єднання суб'єктів господарської діяльності (юридичних, фізичних осіб; змішані)
		Зростання кількісного складу учасників
		Можливість зміни юридичного статусу учасниками
	Добровільність або примусовість	
Економічні	Управлінські	Висока ступінь співпраці
		Координація та узгодженість спільної діяльності (формування спільного менеджменту)
		Обмеження свободи дій
		Можливість отримання синергетичного та емерджентного ефекту, економічна зацікавленість
		Наявність спільних цілей
		Ієрархічність
		Структурованість
		Зростання розміру
Економічна залежність і (або) контроль		

1		2	
Економічні	Операційні	Вирбничо-господарська та (або) територіальна пов'язаність, функціональна спеціалізація	
		Посилення концентрації, диверсифікації діяльності	
		Встановлення економічних взаємозв'язків, взаємозалежності, кооперація, консолідація	
		Збільшення ресурсного потенціалу (матеріальних та нематеріальних активів) та посилення його задіяності	
		Спільне створення цінності	
		Стимулювання інноваційності	
	Маркетингові	Зростання ринкової частки	
		Посилення ринкової влади	
	Соціальні	Створення соціального простору (сукупності акторів)	
		Визначення спільних соціальних позицій (цінностей, традицій, культури)	
Екологічні	Комбінація ресурсів різного рівня		
	Здатність до самовідтворення як популяції на основі отримання конкурентних переваг		
Поведінкові	Узгодженість цілей		
	Узгодженість дій та результатів діяльності		
	Узгодженість інтересів		
	Взаємна підтримка		

Складено та удосконалено на основі джерел: [4; 10 – 21].

Тобто, стосовно соціально-економічних систем інтеграційний процес – це процес формування та становлення нової цілісності, упорядкування та погодження в часі та просторі її розвитку, яка покликана виконувати задані соціо-еколого-економічні функції. Проблематику розкриття функцій інтеграційного процесу було поставлено у теоретичному доробку А. Котова [5, с. 15] та Н. Калашникової [6, с. 72]), які розкривають такі функції інтеграційних процесів на рівні підприємств: узгодження та об'єднання зусиль у вирішенні завдань, що мають спільний інтерес учасників; вирішення протиріч між ними; вдосконалення структури асортименту та підвищення якості продукту; доведення продукту до споживача; розширення господарського і науково-технічного потенціалу; здійснення корпоративного управління; реалізація спільних інвестиційних

проектів; розподіл і перерозподіл засобів виробництва, праці та капіталів за галузями і підприємствами збалансування потреб і ресурсних можливостей підприємств; стимулювання науково-технічного прогресу та інноваційного потенціалу. Спробу уточнити функції інтеграції на основі виокремлення організаційної, стимулюючої, ресурсної, узгоджуючої, урівноважуючої функцій та розкриття їх змісту здійснив А. Попов [8, с. 58]. Ґрунтовний аналіз запропонованих науковою спільнотою функцій дозволяє стверджувати про необхідність досягнення однозначності у визначенні функцій інтеграції та їх повного сутнісно-змістовного наповнення на користь подальшої фундаменталізації наукових досліджень. Виходячи зі специфічних властивостей інтеграції як процесу, функції нами уточнено як за переліком і змістовним наповненням, так і за ієрархічними рівнями здійснення (табл. 2).

Таблиця 2

#### Функціональна структуризація інтеграційного процесу

Мікрорівень	Мезорівень	Макрорівень
1	2	3
<b>ЗАГАЛЬНІ ФУНКЦІЇ</b>		
<i>Організаційна</i>		
Забезпечення взаємовідносин між суб'єктами господарювання; проектування управлінських та організаційних структур інтегрованих утворень	Розвиток відносин між господарськими суб'єктами у межах регіону (кластеру): пошук партнерів, формування профілю діяльності	Підвищення цілісності національної економіки; зміна її галузевої структури; міжсекторальне переливання капіталу
<i>Стимулююча (мотиваційна)</i>		
Економічний, організаційно-адміністративний та соціально-психологічний механізм мотивації персоналу, управління та власників в інтегрованій структурі; зниження собівартості продукту; стимулювання впровадження інноваційної та НТП; отримання синергетичного ефекту та формування конкурентних переваг	Система мотивації кластерної співпраці; розробка процедур взаємодії та спільних управлінських та комунікаційних систем; усунення дублювання витрат; реалізація програм розвитку кластерів та регіонів	Підвищення стійкості національної економіки; досягнення оптимальної структури національного виробництва; розвиток пріоритетних галузей; формування національного іміджу; реалізація програм публічно-приватного партнерства

1	2	3
<b>Узгоджувальна (регулююча)</b>		
Розподіл повноважень між економічними агентами та регулювання їх дій; формування формату взаємовідносин; забезпечення безперервності та утримання динаміки розвитку відносин учасників на основі етичних норм і відповідальності	Забезпечення однозначності та підпорядкованості діяльності кластеру; розроблення програм, правил, процедур, етичних норм кластерного розвитку	Посилення спільності, узгодженості функціонування сфер на галузевій національній економіці; забезпечення її системності, цілісності, узгодженості
<b>Координаційна</b>		
Координація спільної діяльності організацій – учасників інтеграційних процесів	Координація співпраці в межах кластеру; формування та утримання контактів учасників	Упорядкування відносин в суспільстві; координація життєздатності національної економіки
<b>Регулятивна (урівноважувальна)</b>		
Узгодження та гармонізація економічних інтересів у межах окремих суб'єктів господарювання	Узгодження інтересів суб'єктів господарювання через господарські зв'язки на рівні галузей та регіонів	Узгодження інтересів держави з бізнесом, галузями та сферами економічної діяльності, регіонами в масштабах національної економіки
<b>Контролююча</b>		
Перевірка, оцінка, коригування спільної діяльності суб'єктів господарювання, що інтегрується (внутрішній контроль, корпоративний та зовнішній)	Контроль спільної діяльності учасників кластерного утворення (внутрішній та зовнішній контроль)	Державний контроль за господарською діяльністю інтегрованих формувань; запобігання встановленню монополії на ринку (зовнішній контроль)
<b>Прогностична</b>		
Аналіз ситуації та прогноз розвитку інтеграційних процесів на мікрорівні, формування перспективних цілей, задач, планів, програм	Визначення перспектив розвитку, програм та планів спільних дій учасників кластерів, моніторинг внутрішніх можливостей та зовнішніх загроз	Визначення перспектив розвитку публічно-приватного партнерства; передбачення наслідків інтеграційних відносин для розвитку національної економіки
<b>СПЕЦИФІЧНІ ФУНКЦІЇ</b>		
<b>Ресурсна</b>		
Сприяння залученню інвестицій; зростання компетенцій; концентрація і прискорення відтворення капіталу; розширення можливостей	Концентрація матеріальних і нематеріальних ресурсів інтегрованих структур різних галузей і регіонів в перспективних регіональних проектах	Спрямування інвестиційних потоків до перспективних галузей економіки; державне сприяння розвитку інтеграційних форм бізнесу, реалізація державних інтеграційних програм
<b>Інформаційна</b>		
Збір, обробка, акумулювання, аналіз даних, створення корпоративних інформаційних баз даних у межах інтегрованих суб'єктів	Створення інформаційних банків даних та інформаційних систем у межах регіону, кластера тощо	Формування та розвиток інформаційних систем національного рівня
<b>Комунікаційна</b>		
Забезпечення обміном інформації між учасниками інтеграційних процесів на мікрорівні	Забезпечення комунікаційного процесу між учасниками територіального (кластерного) угруповання	Сприяння комунікаційному процесу в межах сфер і галузей національної економіки
<b>Конфліктна</b>		
Дослідження конфліктів у процесі інтеграції суб'єктів господарювання через обмежені ресурси, ринки, втрату влади	Розгляд конфліктів як наслідку неспроможності учасників кластера прогнозувати спільну діяльність; через порушення зобов'язань і специфічність активів	Конфлікти як наслідок незбалансованості національної економіки
<b>Синхронізаційна</b>		
Пов'язана із заходами щодо усунення конфліктів і протиріч у межах інтегрованого формування	Реалізується через подолання конфлікту інтересів у взаєминах між учасниками кластерних формувань	Пов'язана з механізмами подолання конфліктів і компромісів між суб'єктами інтеграційних процесів на макрорівні
<b>Консультативна</b>		
Надання консультаційних послуг економічним агентам	Надання консультаційних послуг учасникам кластерної взаємодії	Консультавання здійснення інтеграційних процесів з боку держави

1	2	3
<b>Аллокаційна</b>		
Ефективне розміщення факторів виробництва у стратегічних зонах господарювання інтегрованих структур згідно з потребами та економічною доцільністю	Перерозподіл факторів виробництва та матеріальних ресурсів у межах інтегрованих структур різних галузей і регіонів (кластерів)	Перерозподіл ресурсів на макrorівні (рівні національної економіки)
<b>Освітня</b>		
Здійснення навчальної та наукової діяльності в межах інтегрованого формування (для учасників)	Здійснення навчальної та наукової діяльності в межах кластера	Здійснення навчальної та наукової діяльності в межах держави
<b>Інноваційна</b>		
Стимулювання впровадження інновацій за рахунок інтегрування господарських суб'єктів	Стимулювання розвитку інноваційних кластерів і регіонів	Фінансування інноваційних проектів і впровадження державної інноваційної політики
<b>Адаптивна</b>		
Адаптація інтегрованих структур до вимог підприємницького середовища	Адаптація регіональних інтегрованих формувань до вимог зовнішнього оточення	Узгодження національного ринку з міжнародними нормами та вимогами
<b>Креативна</b>		
Проектування та розвиток міжорганізаційних зв'язків; обґрунтування корпоративної стратегії	Проектування та розвиток зв'язків у межах кластера; формування стратегії розвитку кластера	Розвиток зв'язків між сферами та галузями економіки; формування програм розвитку галузей, національної економіки
<b>Соціальна (соціалізація)</b>		
Програми соціального розвитку у межах інтегрованих утворень; норми соціальної поведінки та відповідальності	Визначає напрями соціалізації кластерних структур	Забезпечує реалізацію програм соціалізації суспільства, бізнесу
<b>Ціннісна</b>		
Значущість цінностей у межах відносин між працівниками, менеджерами, власниками бізнесу	Значущість цінностей у межах відносин між учасниками кластерів	Визначення цінностей на рівні суспільства та національної економіки
<b>Оптимізаційна</b>		
Забезпечення оптимальних умов функціонування, цілей, критеріїв підвищення ефективності функціонування інтегрованих структур	Оптимізація функціонування регіональних та територіальних утворень	Забезпечення оптимальних умов для структурно-динамічного розвитку національної економіки
<b>Інституційна</b>		
Регламентация міжорганізаційних відносин через виконання вимог інституційних норм	Формування та підтримка інституційних норм, правил, обмежень у межах кластерного утворення	Формування та підтримка інституційних норм, правил, обмежень на державному рівні (національної економіки)
<b>Документуюча</b>		
Формування внутрішньої системи діловодства інтегрованого утворення	Забезпечення документацією учасників кластера	Документування інтеграційних процесів на рівні національної економіки

Власна розробка.

Крім того, вперше структурування інтеграційного процесу здійснено на основі декомпозиції функцій на загальні та специфічні, що сприятиме реалізації управлінського процесу та прийняттю управлінських рішень на різних ієрархічних рівнях управління економічними системами.

#### ВИСНОВКИ

З метою більш глибокого теоретичного осмислення семантичного наповнення інтеграційних процесів запропоновано здійснювати змістовну структурування інтеграції

за змістовними блоками ознак і характеристик організаційного, економічного, юридичного та поведінкового характеру. Економічні ознаки інтеграції як процесу запропоновано уточнити за управлінськими, операційними, маркетинговими, соціальними, екологічними характеристиками, що сприятиме їх ґрунтовній сутнісно-змістовній інтерпретації. Уточнено функції інтеграції за переліком, змістовним наповненням та за ієрархічними рівнями економічних систем. Структурування інтеграційного процесу проведено на основі декомпозиції функцій на загальні та специфічні.





Radaev, V. V. "Populatsionnaia ekologiia organizatsiy: kak voznikaet raznoobrazie organizatsionnykh form" [Population ecology of organizations: it arises variety of organizational forms]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, vol. 3, no. 2 (2005): 99-108.

Rozanova, N. M., and Zoroastrova, I. V. "Evolutsiia vzgliadov na prirodu firmy v ekonomicheskoy nauke" [The evolution of views

on the nature of the firm in economic science]. <http://www.intuit.ru/department/itmngt/microecon/11/>

Shastitko, A. E. *Novaia institutsionalnaia ekonomicheskaya teoriia* [New Institutional Economics]. Moscow: Ekonomicheskii fakultet MGU; TEIS, 2002.

Skorobogatov, A. S. *Institutsionalnaia ekonomika* [Institutional Economics]. St. Petersburg: GUVShE, 2006.

УДК 330.341.42

## ГЕНЕЗА КОНЦЕПЦІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

© 2014 КРУШНИЦЬКА Г. Б.

УДК 330.341.42

### Крушницька Г. Б. Генеза концепції людського капіталу в постіндустріальному суспільстві

Метою статті є дослідження генези концепції людського капіталу в постіндустріальному суспільстві. На основі аналізу та узагальнення наукових праць багатьох учених показано, що розвиток концепції людського капіталу виступає як процес нагромадження знань і наукових поглядів на людину, на значення її ролі в економіці. На даному етапі ця концепція отримує свій подальший розвиток у межах сучасних концептуальних підходів до людського капіталу, які найбільш адекватно відображають реальні соціальні й економічні процеси, що відбуваються в постіндустріальному суспільстві, даючи імпульс подальшому розвитку теорії людського капіталу. У результаті дослідження було виявлено, що сучасні концептуальні підходи до визначення людського капіталу значною мірою визначаються якісними особливостями інформаційної економіки й економіки знань. Визначено їх вплив на розвиток людського капіталу, на можливу зміну його природи, що викликає об'єктивну необхідність створення нової концепції людського капіталу. Подальший розвиток концепції людського капіталу (а можливо і створення нової концепції) витікає з об'єктивних закономірностей і головних особливостей інформаційної економіки та економіки знань, які приводять до зміни внутрішніх потреб розвитку соціально-економічної системи (організації, регіону, країни) і самого працівника як особистості.

**Ключові слова:** людський капітал, концепція людського капіталу, постіндустріальне суспільство, інформаційна економіка, економіка знань  
**Бібл.:** 16.

**Крушницька Галина Богданівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва, Чернівецька філія Міжрегіональної Академії управління персоналом (вул. Шевченка, 28, Чернівці, 58003, Україна)

**E-mail:** galine.kruch@ukr.net

УДК 330.341.42

UDC 330.341.42

### Крушницкая Г. Б. Генезис концепции человеческого капитала в постиндустриальном обществе

Целью статьи является исследование генезиса концепции человеческого капитала в постиндустриальном обществе. На основе анализа и обобщения научных трудов многих ученых показано, что развитие концепции человеческого капитала выступает как процесс накопления знаний и научных взглядов на человека, на значение его роли в экономике. На данном этапе эта концепция получает свое дальнейшее развитие в рамках современных концептуальных подходов к человеческому капиталу, которые наиболее адекватно отражают реальные социальные и экономические процессы, происходящие в постиндустриальном обществе, давая импульс дальнейшему развитию теории человеческого капитала. В результате исследования было выявлено, что современные концептуальные подходы к определению человеческого капитала в значительной степени определяются качественными особенностями информационной экономики и экономики знаний. Определено их влияние на развитие человеческого капитала, на возможное изменение его природы, что вызывает объективную необходимость создания новой концепции человеческого капитала. Дальнейшее развитие концепции человеческого капитала (а возможно и создание новой концепции) вытекает из объективных закономерностей и основных особенностей информационной экономики и экономики знаний, которые приводят к изменению внутренних потребностей развития социально-экономической системы (организации, региона, страны) и самого работника как личности.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, концепция человеческого капитала, постиндустриальное общество, информационная экономика, экономика знаний.  
**Библ.:** 16.

**Крушницкая Галина Богдановна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и предпринимательства, Черно-вильский филиал Межрегиональной Академии управления персоналом (ул. Шевченко, 28, Черновцы, 58003, Украина)

**E-mail:** galine.kruch@ukr.net

### Krushnitska Halyna B. Genesis of the Concept of Human Capital in the Post-industrial Society

The goal of the article is the study of genesis of the concept of human capital in the post-industrial society. Based on the analysis and generalisation of scientific works of many scientists, the article shows that development of the concept of human capital is a process of accumulation of knowledge and scientific views on a human being and the role of a human being in economy. At this stage this concept finds its further development within the framework of modern conceptual approaches to human capital, which more adequately reflect real social and economic processes that take part in the post-industrial society, giving impulse for further development of the theory of human capital. In the result of the study the article reveals that modern conceptual approaches to identification of human capital are significantly determined by qualitative features of information economy and knowledge economy. The article identifies their influence upon development of human capital and upon possible change of its nature, which calls for an objective necessity of creation of a new concept of human capital. Further development of the concept of human capital (and possibly creation of a new concept) flows out of objective regularities and main features of information economy and knowledge economy, which result in changing internal needs of development of the socio-economic system (organisation, region and country) and an employee as a personality.

**Key words:** human capital, concept of human capital, post-industrial society, information economy, knowledge economy.  
**Bibl.:** 16.

**Krushnitska Halyna B.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Business, Chernivtsi branch of the Interregional Academy of Personnel Management (vul. Shevchenko, 28, Chernivtsi, 58003, Ukraine)

**E-mail:** galine.kruch@ukr.net

Radaev, V. V. "Populatsionnaia ekologiia organizatsiy: kak voznikaet raznoobrazie organizatsionnykh form" [Population ecology of organizations: it arises variety of organizational forms]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, vol. 3, no. 2 (2005): 99-108.

Rozanova, N. M., and Zoroastrova, I. V. "Evolutsiia vzgliadov na prirodu firmy v ekonomicheskoy nauke" [The evolution of views

on the nature of the firm in economic science]. <http://www.intuit.ru/department/itmngt/microecon/11/>

Shastitko, A. E. *Novaia institutsionalnaia ekonomicheskaya teoriia* [New Institutional Economics]. Moscow: Ekonomicheskii fakultet MGU; TEIS, 2002.

Skorobogatov, A. S. *Institutsionalnaia ekonomika* [Institutional Economics]. St. Petersburg: GUVShE, 2006.

УДК 330.341.42

## ГЕНЕЗА КОНЦЕПЦІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

© 2014 КРУШНИЦЬКА Г. Б.

УДК 330.341.42

### Крушницька Г. Б. Генеза концепції людського капіталу в постіндустріальному суспільстві

Метою статті є дослідження генези концепції людського капіталу в постіндустріальному суспільстві. На основі аналізу та узагальнення наукових праць багатьох учених показано, що розвиток концепції людського капіталу виступає як процес нагромадження знань і наукових поглядів на людину, на значення її ролі в економіці. На даному етапі ця концепція отримує свій подальший розвиток у межах сучасних концептуальних підходів до людського капіталу, які найбільш адекватно відображають реальні соціальні й економічні процеси, що відбуваються в постіндустріальному суспільстві, даючи імпульс подальшому розвитку теорії людського капіталу. У результаті дослідження було виявлено, що сучасні концептуальні підходи до визначення людського капіталу значною мірою визначаються якісними особливостями інформаційної економіки й економіки знань. Визначено їх вплив на розвиток людського капіталу, на можливу зміну його природи, що викликає об'єктивну необхідність створення нової концепції людського капіталу. Подальший розвиток концепції людського капіталу (а можливо і створення нової концепції) витікає з об'єктивних закономірностей і головних особливостей інформаційної економіки та економіки знань, які приводять до зміни внутрішніх потреб розвитку соціально-економічної системи (організації, регіону, країни) і самого працівника як особистості.

**Ключові слова:** людський капітал, концепція людського капіталу, постіндустріальне суспільство, інформаційна економіка, економіка знань  
**Бібл.:** 16.

**Крушницька Галина Богданівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва, Чернівецька філія Міжрегіональної Академії управління персоналом (вул. Шевченка, 28, Чернівці, 58003, Україна)

**E-mail:** galine.kruch@ukr.net

УДК 330.341.42

UDC 330.341.42

### Крушницкая Г. Б. Генезис концепции человеческого капитала в постиндустриальном обществе

Целью статьи является исследование генезиса концепции человеческого капитала в постиндустриальном обществе. На основе анализа и обобщения научных трудов многих ученых показано, что развитие концепции человеческого капитала выступает как процесс накопления знаний и научных взглядов на человека, на значение его роли в экономике. На данном этапе эта концепция получает свое дальнейшее развитие в рамках современных концептуальных подходов к человеческому капиталу, которые наиболее адекватно отражают реальные социальные и экономические процессы, происходящие в постиндустриальном обществе, давая импульс дальнейшему развитию теории человеческого капитала. В результате исследования было выявлено, что современные концептуальные подходы к определению человеческого капитала в значительной степени определяются качественными особенностями информационной экономики и экономики знаний. Определено их влияние на развитие человеческого капитала, на возможное изменение его природы, что вызывает объективную необходимость создания новой концепции человеческого капитала. Дальнейшее развитие концепции человеческого капитала (а возможно и создание новой концепции) вытекает из объективных закономерностей и основных особенностей информационной экономики и экономики знаний, которые приводят к изменению внутренних потребностей развития социально-экономической системы (организации, региона, страны) и самого работника как личности.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, концепция человеческого капитала, постиндустриальное общество, информационная экономика, экономика знаний.  
**Библ.:** 16.

**Крушницкая Галина Богдановна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и предпринимательства, Черно-вильский филиал Межрегиональной Академии управления персоналом (ул. Шевченко, 28, Черновцы, 58003, Украина)

**E-mail:** galine.kruch@ukr.net

### Krushnitska Halyna B. Genesis of the Concept of Human Capital in the Post-industrial Society

The goal of the article is the study of genesis of the concept of human capital in the post-industrial society. Based on the analysis and generalisation of scientific works of many scientists, the article shows that development of the concept of human capital is a process of accumulation of knowledge and scientific views on a human being and the role of a human being in economy. At this stage this concept finds its further development within the framework of modern conceptual approaches to human capital, which more adequately reflect real social and economic processes that take part in the post-industrial society, giving impulse for further development of the theory of human capital. In the result of the study the article reveals that modern conceptual approaches to identification of human capital are significantly determined by qualitative features of information economy and knowledge economy. The article identifies their influence upon development of human capital and upon possible change of its nature, which calls for an objective necessity of creation of a new concept of human capital. Further development of the concept of human capital (and possibly creation of a new concept) flows out of objective regularities and main features of information economy and knowledge economy, which result in changing internal needs of development of the socio-economic system (organisation, region and country) and an employee as a personality.

**Key words:** human capital, concept of human capital, post-industrial society, information economy, knowledge economy.

**Bibl.:** 16.

**Krushnitska Halyna B.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Business, Chernivtsi branch of the Interregional Academy of Personnel Management (vul. Shevchenko, 28, Chernivtsi, 58003, Ukraine)

**E-mail:** galine.kruch@ukr.net



Перехід країн до постіндустріального суспільства означає, що в цих країнах відбувається глибоке перетворення виробничо-технічних й організаційно-управлінських структур, змінюється характер і функціонування господарського механізму, змінюється весь господарський механізм, виробнича сфера, енергетична, транспортна, комунікаційна, соціальна інфраструктура, організаційно-управлінські методи і структури, механізми господарського регулювання. Для такого переходу потрібні великі нагромадження капіталу, підвищена мобільність всіх ресурсів, перетворення всього організаційного, культурного і світоглядного контексту розвитку. У цих умовах змінюються колишні зв'язки господарюючих суб'єктів, багато пропорцій, норм і стандартів, які склалися раніше, взаємозв'язки і взаємозалежності, змінюється характер дії закономірностей, що склалися, існуючі механізми розподілу поступаються місцем численним новим каналам розподілу ресурсів і багатств. Постіндустріальна економіка цього суспільства заснована на наукоємних технологіях, інформації і знаннях, широкому використанні інновацій, що потребує підвищення кваліфікації й безперервної освіти і включає в себе інформаційну економіку та економіку знань.

Перехід до інформаційної економіки та економіки знань, що спостерігається сьогодні, викликає об'єктивну необхідність створення нової концепції людського капіталу, виявлення особливостей соціально-економічних і, зокрема, соціально-трудових відносин, що трансформуються, які представниками різних напрямів економічної науки були віднесені до категорії «людський капітал». Дослідження цих відносин не може будуватися без відповідного аналізу сукупності факторів, що впливають на ці відносини. Радикальні соціально-економічні перетворення, що відбуваються в ряді країн і пов'язані з переходом до постіндустріального суспільства, ставлять перед дослідниками низку актуальних проблем. До них насамперед належить дослідження змін економіки постіндустріального суспільства і, насамперед, якісних змін, які значною мірою й визначають особливості концептуальних підходів щодо людського капіталу.

Формування та розвиток теорії людського капіталу пов'язаний з іменами відомих західних економістів Т. Шульца, Г. Беккера, М. Блауга, Дж. Кендрика, А. Туроу; російських науковців: О. Добриніна, С. Дятлова, Ю. Корчагіна; українських: Б. Данилішина, О. Грішнєвої, В. Антонюк, О. Бородіної, Н. Голякової, О. Головінова, Г. Лич, М. Ніколайчука, Н. Перепелиці, А. Семів, О. Стефанішин, Г. Прошак, А. Тертичної, А. Шевчук, Н. Ушенко та ін. Проте слід відзначити невирішеність багатьох як теоретичних, так і практичних проблем, пов'язаних з людським капіталом в умовах розвитку постіндустріального суспільства, що свідчить про необхідність поглибленого дослідження людського капіталу в цьому напрямі.

Серед відомих зарубіжних «західних» науковців, які зробили суттєвий внесок у розробку основних положень економічної складової теорії постіндустріалізму, можна виділити Д. Белла, Дж. Гелбрейта, В. Ростоу, Е. Тоффлера, російських: С. Глазьева, В. Іноземцева, В. Полтеровича, І. Скоблякову, серед вітчизняних: О. Белоруса, В. Гейця, А. Чухна та інших.

Розвиток концепції людського капіталу в економічній науці виступає як процес нагромадження знань і наукових поглядів, що не відкидають минуле економічної думки як процес еволюції, синтезу досягнень різних наукових шкіл,

нагромадження ідей і поглядів на людину, на значення її ролі в економіці. На даному етапі ця концепція отримує свій подальший розвиток у межах сучасних концептуальних підходів до людського капіталу, що значно розширює межі і збагачує методологію аналізу, найбільш адекватно відображаючи реальні соціальні й економічні процеси, що відбуваються в постіндустріальному суспільстві, даючи імпульс подальшому розвитку теорії. Тому метою статті є дослідження генези концепції людського капіталу в постіндустріальному суспільстві.

Концепція людського капіталу була повністю легітимізована і отримала міжнародне визнання у другій половині ХХ ст., коли була присуджена Нобелівська премія з економіки Т. Шульцу (у 1979 р.) і Г. Беккеру (1992 р.) за їх оцінку значимості індивіда як фактора економічного зростання, коли сама людина сприймається як джерело економічної динаміки. Саме публікація таких фундаментальних робіт Т. Шульца, як «Формування капіталу освіти» (1960 р.), «Інвестиції в людський капітал» (1961 р.) і Г. Беккера «Людський капітал: теоретичний та емпіричний аналіз» (1964 р.), поклала початок новому напрямку економічної теорії.

Автор концепції «людського капіталу» Т. Шульц під людським капіталом розуміє наявний у кожного запас приданих знань, навиків, досвіду, здоров'я, здібностей, мотивацій та енергії, що може бути використаний протягом певного періоду часу з метою виробництва товарів і послуг, водночас капітал є складовою частиною людини і саме тому є майбутнім джерелом її доходів. «Він є форма капіталу, тому що є джерелом майбутніх заробітків або майбутніх задоволень, або того й іншого разом. Він людський, тому що є складовою частиною людини» [1, с. 16]. Г. Беккер у праці «Людська поведінка: економічний підхід» вважає, що «людський капітал – це запас знань, навиків, мотивацій, що є у кожного, і його головна особливість – у невіддільності від особистості свого носія; формується він за рахунок інвестицій в освіту, нагромадження виробничого досвіду, охорону здоров'я, географічну мобільність, пошуки інформації» [2, с. 649]. Знання і компетентність в концепції людського капіталу були визначені принципово важливими джерелами економічного зростання, і, відповідно була визначена економічна роль освіти, науки, охорони здоров'я, котрі до цього трактувалися окремо як галузі, котрі споживають, а не виробляють.

Слід зазначити, що початково людський капітал визначався як сукупність витрат (інвестицій) у навчання і життєзабезпечення людини [2], тобто вважався соціальним фактором розвитку (витратним). Справа в тому, що тривалий період часу, з точки зору економічної теорії, вважалось, що інвестиції у виховання, освіту є непродуктивними, витратними [3, с. 15]. Пізніше людський капітал почав розглядатися у більш широкому розумінні – як інтенсивний виробничий фактор економічного розвитку, як міра втіленої у людині здатності приносити дохід [4, 5]. Зокрема, С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмаєнзі дають таке визначення людському капіталу: «Людський капітал є мірою втіленої у людині здатності приносити дохід... Як правило, коли ми говоримо про капітал, ми маємо на увазі активи (обладнання, будинки, промислові будівлі), що мають дві ознаки: вони є результатом інвестицій і генерують протягом певного періоду часу потік доходу. Подібним чином людський капітал створюється тоді, коли людина (можливо за допомогою своїх батьків) інвестує в себе, оплачуючи



освіту і набуття кваліфікації. Інвестиції в людський капітал з часом окупаються, даючи віддачу у вигляді більш високої заробітної плати чи здатності виконувати роботу, що приносить більше задоволення... Людський капітал включає вроджені здібності і талант, а також освіту й набуту кваліфікацію» [5, с. 303].

Якщо узагальнити, то людський капітал включає в себе такі характеристики, як інтелект, освіта, здоров'я, здатність до праці, кількісну та якісну працю, рівень освіти, набута кваліфікація, якість життя людини [6, с. 60]. При цьому, на основі аналізу зарубіжних і вітчизняних джерел, можна виділити три базові складові людського капіталу: *фізіологічну*, пов'язану з природним здоров'ям людини, її тілесно-біологічною сутністю; *трудова*, яка виявляється як здатність людини до продуктивної праці, її трудова мотивація, продуктивне відношення до трудової діяльності, прийняття і дотримання прийнятих правил і норм культури праці; *інтелектуальну*, що включає інтелект, набуті знання, уміння, навички, досвід. З точки зору сьогоденного рівня інформаційної економіки найбільш важливим фактором, що забезпечує ефективність інноваційних процесів, є інтелектуальна складова людського капіталу.

Концептуальні підходи до визначення людського капіталу значною мірою визначаються якісними особливостями постіндустріальної економіки. Отже, розглянемо якісні особливості сучасного рівня постіндустріальної економіки і визначимо їх вплив на розвиток людського капіталу, на можливу зміну його природи, що викликає об'єктивну необхідність створення нової концепції людського капіталу.

Сучасний соціально-економічний розвиток характеризується провідною роллю науково-технічного прогресу (НТП) у забезпеченні економічного зростання. За різними оцінками на частку НТП припадає від 70 до 95% приросту ВВП розвинутих країн [7, с. 64]. Відповідно, однією з таких якісних особливостей економіки постіндустріального суспільства є суттєве випередження темпів і масштабів науково-технічного прогресу у порівнянні зі швидкістю змін якості трудових ресурсів. Техніка, технологія, з одного боку, і людина зі своїми здібностями до праці, з іншого боку, виступають як дві сторони одного і того ж процесу розвитку продуктивних сил суспільства. Тому можна обґрунтовано припустити, що зміна технологічних укладів та якісні зміни рівня і змісту знань, умінь і навичок працівників знаходяться в кореляційній залежності.

Зокрема, якщо у структурі сукупного працівника індустріального суспільства (1 – 4 технологічні уклади, які визначаються формою індустріальної технології, розвитку машинобудування, період домінування – 1770 – 1970 рр. [7, с. 92 – 98]), провідне місце займав робітник середньої кваліфікації, то в сукупній структурі працівника інформаційного постіндустріального суспільства (5-й технологічний уклад, який виражає вищий рівень технології, коли інформація і знання стали новим фактором виробництва і є матеріально-технологічним підґрунтям переходу людства до вищого етапу цивілізаційного прогресу – суспільства знань, період домінування – 1970 – 2010 рр. [7, с. 91 – 97]) домінуючою є висококваліфікована праця. «Під впливом двох революцій – науково-технічної та інформаційної – виникла принципово інша економіка, у створенні якої вирішальну роль почали відігравати не матеріальні фактори, а знання, інформація, інноваційний тип мислення і поведінки творчої людини, яка створює «ноу-хау» [7, с. 87].

При переході до 6-го технологічного укладу – суспільства знань – формується і починає домінувати якісно нове покоління працівників – робітники знань. «Як свідчать дані Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), у країнах – учасниках цієї організації, починаючи уже з 1960-х років постійно росла (у середньому на 3% щорічні обсяги інвестицій у знання (науку, освіту, суспільне і приватне навчання і програмне забезпечення). Так, між 1985 і 1992 рр. країни ОЕСР витрачали на пов'язані зі знаннями інвестиції у середньому від 8 до 11% свого ВВП. У 1998 р. їх загальні інвестиції у знання досягли 8,8%» [7, с. 89].

Інакше кажучи, трансформація економічної системи і соціуму в цілому під впливом науково-технічної та інформаційної революції приводить до необхідності формування зовсім іншого типу працівника. У цих умовах на перший план виходять такі характеристики працівника, як креативність, здатність до інновацій, високий ступінь адаптації до виробничих технологій, що швидко змінюються, уміння швидко приймати рішення та інше, тобто працівники не просто є висококваліфікованими професіоналами, але і володіють розвинутим креативним інтелектом, адаптованістю до будь-яких умов праці та їх зміні, а також здатністю до швидкої зміни професії, культурного і соціального середовища, до самопізнання і самовдосконалення.

Слід зазначити, що зі зміною технологічних укладів змінюється і сам зміст праці, яка все більше стає інтелектуальною, новаторською, творчою. Е. Тоффлер у середині 80-х років ХХ ст. зазначав, що більшість компаній «третьої хвилі» вже не збільшують свої прибутки за допомогою «вижимання поту» зі своїх співробітників; головного значення набули інформація і творчість [8, с. 250]. За даними В. Іноземцева, уже на початку ХХІ ст. питома вага працівників інтелектуальної праці в США складала 70% всієї робочої сили, причому об'єктом використання знань стають самі знання [9, с. 24].

Науково-технічний прогрес супроводжується великими змінами трудової діяльності. За оцінками західних науковців, у найближчі десять років більшість робочих місць, методів праці і самі підприємства будуть істотно відрізнятися від нинішніх. Поступово традиційна технологія поступиться місцем гнучким виробничим комплексам, техніці, наукоємному виробництву, заснованому на комп'ютерній техніці та нових засобах зв'язку. Біолазерні технології, по мірі їх впровадження, скоротять кількість виробничого персоналу при збільшенні питомої ваги спеціалістів, керівників і працівників високої кваліфікації та зростанні обсягу капіталу, який обслуговується одним працюючим. На думку провідних американських соціологів, розширення повноважень на робочому місці, контроль самим працівником за виробничим процесом – основна риса промислової революції, що здійснюється в даний час [10, с. 32].

Змінюється і характер самої людської діяльності. У цілому зменшується роль навичок фізичного маніпулювання предметами та засобами праці і зростає значення «концептуальних навичок», уміння уявляти складні процеси в цілісній системі, вести діалог з комп'ютером, розуміння змісту статистичних величин. Особливого значення набуває уважність і відповідальність, усна та письмова комунікація [10, с. 32]. Визначальними моментами – характеристиками людської діяльності вчені називають визначальну роль свідомості, її духовно-творчу спрямованість, базування на імперативі виживання людини, забезпечення самореалізації особистості [11, с. 53 – 54].

Специфікою є також і те, що, якщо до початку ХХ ст. базовою характеристикою, основою розвитку суспільства виступав технологічний уклад, і за один технологічний період відбувалася зміна декількох циклів поколінь працівників, то в середині ХХ – на початку ХХІ ст. у межах одного технологічного укладу відбувається зміна чотирьох-п'яти поколінь техніки. У результаті цього періоди життєвого циклу покоління працівників, як більш тривалі, накладаються на більш високу частоту зміни технологій. Відповідно, основним компонентом оцінки розвитку суспільства стає людина як головна продуктивна сила соціально-економічного прогресу.

Таким чином, виходячи з цього, концепція людського капіталу на цій стадії розвитку постіндустріального суспільства має бути орієнтованою на особистість і прогресивно розвинутою, тобто спиратися на людський капітал індивіда і формувати працівника нового генезного типу, котрий буде здатним освоювати нові технології в короткий термін, адаптивно пристосовуватися до науково-технічних новацій, володіти високим рівнем інноваційної культури.

З першої якісної особливості економіки постіндустріального суспільства витікає наступна, сутність якої у тому, що в умовах постійного оновлення знань, інноваційних перетворень і жорсткої конкуренції перед працівниками постає необхідність безперервного навчання протягом усього трудового життя. «Згідно із оцінками фахівців, із середини ХХ ст. обсяг доступних людству знань подвоюється кожні 20 років» [12, с. 142]. Як зазначає С. Климов, «до початку ХХІ ст. в американській економіці у приватному секторі: створено в нових організаціях 5,8 млн робочих місць, знищено у процесі ліквідації організацій, що не витримали конкуренції, 4,5 млн робочих місць; додано при реорганізації фірм 10,6 млн робочих місць, ліквідовано в діючих компаніях 8,2 млн робочих місць. Фактично 30% усіх робочих місць щорічно знаходяться у процесі руху (з відповідними наслідками для людей, що змушені постійно навчатися) [13, с. 57]. Уже зараз на перепідготовку фахівців у США виділяється 15 – 20% робочого часу. Вважається, що за весь період професійної діяльності (приблизно 40 років) фахівець має підвищувати свою кваліфікацію 5 – 8 разів. Національний науковий фонд США, зокрема, рекомендує спеціалістам виділяти 10 годин на тиждень на вивчення літератури зі спеціальності та 40 – 80 годин на рік – на навчання в будь-якій формі безперервної освіти» [14, с. 59].

Слід враховувати і те, що разом зі зміною типів економіки відбувається переорієнтація потреб людини: від матеріальних потреб в умовах індустріальної економіки до потреб у соціальних гарантіях (освіта, охорона здоров'я та інше) в постіндустріальній економіці, а також, як вже зазначалося, до потреб у творчій новаторській праці, всебічному розвитку, можливості самореалізації, задоволенні від успіхів у роботі і соціальному визнанні в інформаційній економіці та економіці знань. Виникає система соціальних орієнтирів, яка відповідає усвідомленню робітниками своїх інтересів не стільки у сфері матеріальних благ, скільки з точки зору внутрішнього розвитку й інтелектуального зростання.

Отже, виходячи з цього, концепція людського капіталу на цій стадії розвитку постіндустріального суспільства має стати базою для оволодіння прийомами успішного й ефективного здобуття нових знань у будь-якому віці, а також має запропонувати робітнику інструменти для своєї самооцінки з метою подальшого розвитку і повноцінної реалізації свого людського потенціалу.

Наступна якісна особливість економіки постіндустріального суспільства пов'язана з тим, що в інформаційній економіці та економіці знань зростає наукоємність продукції, що виробляється, і ринок інтелектуальних товарів і послуг. Усе більш наукоємними стають споживчі товари (автомобілебудування, побутова техніка та електроніка та ін.). Так, до 70% вартості сучасного легкового автомобіля становлять витрати на дизайн, електроніку та інші інтелектуальні компоненти. Навіть в таких доіндустріальних галузях, як добуток корисних копалин і сільське господарство, наукові розробки, за оцінками Т. Стюарта, утворюють відповідно 50% вартості нафти і 75% вартості зерна [15, с. 32]. З ним солідарний і П. Друкер, який називає сучасне сільське господарство однією з найбільш наукоємних галузей. Це помітно по тій ролі, що відіграють у сучасному сільському господарстві біотехнології, генетика, інформаційно-комунікаційні технології. Інтелектуальні продукти і послуги займають усе більш значне місце на міжнародних ринках. Наприклад, ліцензії, що в перші повоєнні роки становили не більше чверті американського експорту, у 90-х роках ХХ ст. становили більше половини. За експертними даними, світовий ринок інтелектуальних товарів і послуг сьогодні зростає в п'ять разів швидше, ніж традиційні ринки [14, с. 58].

Як наслідок, інноваційна діяльність, пов'язана з виробництвом, комерціалізацією та використанням нових знань, набуває все більш суттєвого значення. Визначення здібностей працівника до інноваційної діяльності виходить на перший план в управлінні персоналом організації одночасно зі збільшенням питомої ваги працівників інтелектуальної праці та значимістю працівника в організаційній системі, що знаходить своє відображення у зміні концепції управління персоналом організації. Слід зазначити, що концепція використання трудових ресурсів мала місце й в індустріальному суспільстві разом із визначенням трудової функції працівника (насамперед, продуктивності). При переході до постіндустріального суспільства домінуючою стала концепція управління персоналом, і набуло значимості визначення професійних вмінь і навиків працівника відповідно до вимог науково-технічного прогресу і нового технологічного укладу. У період інформаційного суспільства найбільшого значення набуває концепція управління людськими ресурсами, причому визначення професійних компетенцій доповнюється оцінкою особистісних характеристик і соціально-трудова відносин працівника, що впливають на ефективність його трудової діяльності. Розвиток шостого технологічного укладу і перехід розвинутих країн до економіки знань висунули на перший план носія творчих (інтелектуальних) здібностей до інноваційної діяльності і поставили питання про створення в організації такого соціального середовища й умов, які сприятимуть максимально повному використанню його знань та інтелектуально-творчого потенціалу. У результаті виникла концепція управління людиною і з'явилась необхідність зробити акцент у визначенні людського капіталу на інтелектуальну складову [10, с. 38].

Ще одна якісна зміна економіки постіндустріального суспільства, на яку вже вказувалося автором у статті «Людський капітал в умовах інформаційного суспільства», пов'язана з тим, що в інформаційній економіці та економіці знань сьогодні паралельно зі зростанням ролі наукоємних технологій в економічному просторі (виробничих технологій) відбувається зростання технологій у широкому розумінні (технологій управління, маркетингу та ін.), а також

трансформація самої системи освіти за рахунок появи нових освітніх технологій, що змінює природу об'єкта, який вивчається. Зміни у сфері освіти відбуваються за рахунок якісного розширення освітнього простору, який набуває ще й цифрового характеру, існуючи у вигляді спеціалізованої комп'ютерної програми або он-лайнного курсу. Відбувається також переміщення освітнього простору: він перестає бути територіально прив'язаним до місцезнаходження того, що навчається чи викладача. Це пов'язано з поєднанням цифрових форм навчання і розвитку системи дистанційного управління.

**І**нформаційно-комунікаційні технології сьогодні вбудовуються у життєвий простір індивіда, будучи одночасно як механізмом, за допомогою якого індивід може покращувати людський капітал (та ж система дистанційної освіти), так і частиною людського капіталу. Подальший розвиток суспільства знань передбачає зростаючі темпи обміну і виробництва знань, і в цьому контексті та міра володіння індивідом доступу до інформаційно-комунікаційних технологій і здатність працювати з ними буде все більше визначати його здатність виявляти і реалізовувати свої навички і вміння в системі економічних відносин. Специфіка інформаційно-комунікаційних технологій у тому, що, створюючи цифровий (або інакше – віртуальний) простір соціальних відносин, вони перестають сприйматися індивідом як дещо зовнішнє і розглядаються ним як продовження свого «соціального тіла, утворюючи межі його «віртуальної» присутності в соціумі. Але разом з тим, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій породжує низку проблем, пов'язаних з розвитком людського капіталу, і насамперед, це стосується «інформаційної нерівності» на рівні особи – це так званий цифровий розрив (*digital divide*). Він обумовлений не лише економічними або соціальними чинниками, але і різницею в інтелектуальних здібностях людей. Міра цифрового розриву лише зростатиме разом із зростанням значущості інформаційного доступу... Мало досліджені психологічні та культурні наслідки масового переміщення діяльності та дозвілля людини у віртуальний простір. Психологи попереджають про комп'ютерну наркоманію, втрату відчуття реальності, про проблему самоідентифікації та ін... Підміна реального світу віртуальним призводить до втрати цілісності особистості, актуалізує цілу низку проблем стосовно саморозвитку та самореалізації особистості [16, с. 185].

Отже, зростання й ускладнення інформаційно-комунікаційних технологій дає можливість констатувати той факт, що змінюється сама природа людського капіталу. Можна стверджувати, що інформаційно-комунікаційні технології з механізму формування людського капіталу поступово трансформуються в його складовий елемент, створюючи, з одного боку, основу для постійного підвищення якості людського капіталу, а, з іншого, актуалізує цілу низку проблем стосовно саморозвитку та самореалізації особистості.

Важлива якісна особливість економіки постіндустріального суспільства пов'язана також з появою умов інформаційної економіки та економіки знань гіперконкуренції, що виходить за межі національних ринків в умовах зростаючої глобалізації світової економіки. В основі забезпечення конкурентоспроможності соціально-економічних систем (організацій, регіонів, країн) лежить їх інноваційна активність. «За оцінками експертів Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), зростання асиг-

нувань на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) на 1% підвищує ймовірність успішності нововведень на 0,85% і на 0,7% збільшує питому вагу нових продуктів у товарообороті. При цьому вплив нововведень на економічне зростання вищий у тих країнах, де більша інтенсивність НДДКР. Таким чином, досягається ефект зростаючої віддачі від асигнувань на НДДКР, що супроводжується підвищенням конкурентних переваг країн-лідерів, дозволяючи їм послідовно підвищувати ефективність інноваційної діяльності» [7, с. 90].

Жорстка конкуренція не тільки породила зростаючу хвилю інновацій, значно збільшила кількість і розмаїття високотехнологічних товарів і послуг, але і суттєво скоротила тривалість життєвого циклу інновації. У деяких секторах, зокрема, у секторі інформаційних технологій, фірми змушені постійно оновлювати продукцію тільки для того, щоб зберегти свої ринкові позиції. За даними досліджень, проведених у США, з 2000 р. по 2005 р. середня тривалість розробки нового дослідження скоротилась з 21 до 13 місяців. Спеціалісти General Electric, наприклад, вважають, що зміни відбуваються настільки швидко, що прогнозування майбутнього стає практично неможливим. Тому в економіці постіндустріального суспільства замість довгострокового планування на перший план виходить швидкість реакції компанії на виклики ринку, здатність швидкої адаптації до умов діяльності, що постійно змінюються [9, с. 85]. У цих умовах головним фактором конкурентоспроможності стає людський капітал і така важлива його складова, як інтелект та інтелектуальні здібності, що є основою ефективної інноваційної діяльності. При цьому, при розробці концепції людського капіталу необхідно виділити змістовні компоненти інтелекту та особливості технологій мислення, безпосередньо пов'язаних з інноваційною діяльністю. Відповідно концепція людського капіталу інформаційної економіки та економіки знань має служити базою для розробки механізмів управління інноваційною активністю організацій в умовах загострення конкурентної боротьби.

## ВИСНОВКИ

Узагальнюючи, можна зазначити, що подальший розвиток концепції людського капіталу (а можливо, і створення нової концепції людського капіталу) витікає з об'єктивних закономірностей і головних особливостей інформаційної економіки та економіки знань, які приводять до зміни внутрішніх потреб розвитку соціально-економічної системи (організації, регіону, країни) і самого працівника як особистості. Основним призначенням даної концепції в епоху інформаційного суспільства та суспільства знань є створення на її основі системи формування, удосконалення і розвитку людського капіталу як головного фактора ефективної інноваційної діяльності соціально-економічних систем. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Schultz T.** Investment un Human Capital: The Role of Education and of Research / T. Schultz. – N.Y., 1971. – Pp.16, 129.
2. **Беккер Г. С.** Человеческое поведение: экономический подход Г. С. Беккер / Пер. с англ. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 671 с.
3. **Кендрик Дж.** Совокупный капитал США и его функционирование / Дж. Кендрик. – М.: Прогресс, 1976. – 170 с.
4. **Фишер С.** Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, К. Шмалензи / Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 864 с.



- 5. Корчагин Ю. А.** Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации? : монографія / Ю. А. Корчагин. – Воронеж : ЦИРЭ, 2005. – 252 с.
- 6. Дятлов С. А.** Основы теории человеческого капитала / С. А. Дятлов. – СПб. : Изд-во Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 1994. – 160 с.
- 7. Глазьев С. Ю.** Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса : монографія / С. Ю. Глазьев. – М. : Экономика, 2010. – 256 с.
- 8. Тоффлер Э.** Новая технократическая волна на Западе / Э. Тоффлер. – М. : Прогресс, 1986. – 451 с.
- 9. Иноземцев В. Л.** Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В. Л. Иноземцев. – М. : Логос, 2000. – 304 с.
- 10. Крушельницька О. В.** Управління персоналом : навч. посіб. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К. : Кондор, 2005. – 308 с.
- 11. Задорожний Г. В.** Людська діяльність: зміст і трансформація структури у сучасному господарському розвитку / Г. В. Задорожний, І. В. Колупаєва. – Х. : Харківський нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна, 2009. – 158 с.
- 12. Яковенко Л. І.** Інноваційний характер економіки знань / Л. І. Яковенко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – № 2. – С. 141 – 145.
- 13. Климов С. М.** Интеллектуальные ресурсы общества / С. М. Климов. – С-Пб : ИВЭСЭП, 2002. – 199 с.
- 14. Федулова Л. І.** Концептуальні засади економіки знань / Л. І. Федулова // Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 37 – 59.
- 15. Stewart T. A.** Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y. – L., Doubleday / Currency, 1997. – 278 p.
- 16. Жаворонкова Г. В.** Становлення сучасного інформаційного суспільства: проблеми та перспективи розвитку / Г. В. Жаворонкова, Н. М. Чигасова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 3. – С. 182 – 186.

#### REFERENCES

- Bekker, G. S. *Chelovecheskoe povedenie: ekonomicheskij podkhod* [Human behavior: an economic approach]. Moscow: GU VShE, 2003.
- Diatlov, S. A. *Osnovy teorii chelovecheskogo kapitala* [Fundamentals of the theory of human capital]. St. Petersburg: Izdatelstvo SPbGUEF, 1994.
- Fisher, S., Dornbush, R., and Shmalenzi, K. *Ekonomika* [Economy]. Moscow: Delo LTD, 1995.
- Fedulova, L. I. «Kontseptualni zasady ekonomiky znan» [Conceptual foundations of the knowledge economy]. *Ekonomichna teoriia*, no. 2 (2008): 37-59.
- Glazev, S. Yu. *Strategiia operezhaiushchego razvitiia Rossii v usloviakh globalnogo krizisa* [Strategy of rapid development of Russia in the global crisis]. Moscow: Ekonomika, 2010.
- Inozemtsev, V. L. *Sovremennoe postindustrialnoe obshchestvo: priroda, protivorechiia, perspektivy* [Modern industrial society: nature, contradictions and prospects]. Moscow: Logos, 2000.
- Korchagin, Yu. A. *Rossiyskiy chelovecheskiy kapital: faktor razvitiya ili degradatsii?* [Russian human capital development or degradation factor?]. Voronezh: TsYRE, 2005.
- Krushelnytska, O. V., and Melnychuk, D. P. *Upravlinnia personalom* [Human Resource Management]. Kyiv: Kondor, 2005.
- Klimov, S. M. *Intellektualnye resursy obshchestva* [Intellectual resources of society]. SPb: IVESEP, 2002.
- Kendrik, Dzh. *Sovokupnyy kapital SShA i ego funktsionirovanie* [Aggregate capital of the United States and its functioning]. Moscow: Progress, 1976.
- Schultz, T. *Investment un Human Capital: The Role of Education and of Research*. New York, 1971.

Stewart, T. A. *Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations*. New York – L. : Doubleday / Currency, 1997.

Toffler, E. *Novaia tekhnokraticheskaia volna na Zapade* [Technocratic New Wave in the West]. Moscow: Progress, 1986.

Yakovenko, L. I. «Innovatsiyni kharakter ekonomiky znan» [The innovative nature of the knowledge economy]. *Visnyk PDAA*, no. 2 (2010): 141-145.

Zadorozhnyi, H. V., and Kolupaieva, I. V. *Liudska diialnist: zmist i transformatsiia struktury u suchasnomu hospodarskomu rozvytku* [Human activities: content and structure transformation in modern economic development]. Kharkiv: KhNU imeni V. N. Karazina, 2009.

Zhavoronkova, H. V., and Chyhasova, N. M. «Stanovlennia suchasnoho informatsiinoho suspilstva: problemy ta perspektyvy rozvytku» [The formation of the modern information society: problems and prospects]. *Visnyk KhNU*, vol. 3, no. 2 (2010): 182-186.



## ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗМІРУ ДЕРЖАВИ ЯК ХАРАКТЕРИСТИКИ ЇЇ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ

© 2014 МАРКОВИЧ І. Б.

УДК 330.362

### Маркович І. Б. Дослідження економічного розміру держави як характеристики її інституціональної структури

Мета статті полягає у проведенні теоретичного аналізу змін у відношеннях наукових і суспільних кіл до сили державного впливу на соціально-економічний розвиток держави та проведенні відповідних емпіричних досліджень з цієї проблематики. Аналізуючи, систематизуючи наукові праці багатьох учених, було узагальнено концептуальне бачення важливості економічної свободи як передумови зростання добробуту держави. У статті проведено теоретичний аналіз впливу держави як інституціонального утворення на економічне зростання та збалансування дії ринкових механізмів. Проведено декомпозиційний аналіз впливу окремих компонентів Індексу економічної свободи на показник ВВП на душу населення за даними 112 країн за період 2000 – 2011 рр. Виявлено, що між розміром держави і даним показником спостерігається обернений зв'язок. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є пошук найефективніших форм взаємодії державних та ринкових механізмів розвитку національних економік.

**Ключові слова:** держава, інституціоналізм, економічна свобода.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 25.

**Маркович Ірина Богданівна** – кандидат економічних наук, асистент, кафедра фінансів, обліку і контролю, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя (вул. Руська, 56, Тернопіль, 46001, Україна)

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

УДК 330.362

UDC 330.362

### Маркович И. Б. Исследование экономического размера государства как характеристики его институциональной структуры

Цель статьи состоит в проведении теоретического анализа изменений в отношениях научных и общественных кругов к силе государственного влияния на социально-экономическое развитие государства и проведении соответствующих эмпирических исследований по этой проблематике. Анализируя, систематизируя научные труды многих ученых, было обобщено концептуальное видение важности экономической свободы как предпосылки роста благосостояния государства. В статье проведен теоретический анализ влияния государства как институционального образования на экономический рост и сбалансирования действия рыночных механизмов. Проведен декомпозиционный анализ влияния отдельных компонентів Индекса экономической свободы на показатель ВВП на душу населения по данным 112 стран за период 2000 – 2011 гг. Выявлено, что между размером государства и данным показателем наблюдается обратная связь. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является поиск эффективных форм взаимодействия государственных и рыночных механизмов развития национальных экономик.

**Ключевые слова:** государство, институционализм, экономическая свобода.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 25.

**Маркович Ирина Богдановна** – кандидат экономических наук, ассистент, кафедра финансов, учета и контроля, Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя (ул. Русская, 56, Тернополь, 46001, Украина)

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

### Markovych Iryna B. Study of the Economic Size of a State as a Characteristic of its Institutional Structure

The goal of the article lies in conduct of theoretical analysis of changes in relations of scientific and public circles to the strength of state influence upon socio-economic development of the state and conduct of relevant empirical studies of these problems. Analysing and systemising scientific works of many scientists, the article generalises a conceptual vision of significance of economic freedom as a pre-requisite of growth of the state well-being. The article conducts theoretical analysis of influence of the state as an institutional formation upon economic growth and balance of action of market mechanisms. The article conducts a decomposition analysis of influence of individual components of the Index of Economic Freedom upon GDP per capita indicator by data from 112 countries for the period 2000 – 2011. It shows that there is a regenerative connection between the size of the state and this indicator. The prospect of further studies in this direction is the search for efficient forms of interaction of state and market mechanisms of development of national economies.

**Key words:** state, institutionalism, economic freedom.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 25.

**Markovych Iryna B.** – Candidate of Sciences (Economics), Assistant, Department of Finance, Accounting and Control, Ternopil Ivan Puluj National Technical University (Ruska str., 56, Ternopil, 46001, Ukraine)

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

Актуальність переконань щодо ефективності різних моделей управління національним господарством є перманентною та актуальною у всі часи, оскільки еволюція та трансформації економічного простору є постійними. Якщо друга половина ХХ століття характеризувалася переважно позитивним відношенням до лібералізації суспільно-економічного життя, кризові явища 2007 – 2009 рр. спровокували хвилю сумнівів щодо ефективності лібералізованої державної політики, оскільки країни – лідери у формуванні та дотриманні ліберальних стандартів виявилися неспроможними протистояти різкому економічному спаду. Тому почалися активні дебати стосовно необхідності розбудови «нової архітектури» економічного устрою, основним принципом чого повинно стати зростан-

ня управлінської ваги держави в системі господарських і суспільних відносин. У науковій літературі зазначається, що за таким зростанням обов'язково повинно настати послаблення пікової регуляторної сили інституцій із активізацією ринкових механізмів.

На сьогодні існує багато наукових праць, автори яких безпосередньо пов'язують зростання і добробут країни з досягнутим певним рівнем інституційного державного впливу на ринкові структури. Теоретичні розробки продовжуються й емпіричними напрацюваннями, наприклад, Дж. Скаллі, Р. Барро, К. Сала-і-Мартіна, Дж. Гвартні, Р. Холкомба, Р. Лоусона. Серед вітчизняних дослідників економічної свободи держави та сучасного інституціоналізму слід виокремити В. Геєця, О. Яременка, Д. Вітра та ін.

Заради глибшого розуміння передумов і причин трансформацій принципів державного управління *метою* статті є проведення аналізу змін у наукових і суспільних колах до необхідності досягнення певного рівня державного впливу на соціально-економічний розвиток держави та проведення відповідних емпіричних досліджень з цієї проблематики.

Зважаючи на різноманіття інструментів, методів і процедур державного управління різної векторності, очевидним стає те, що багатогранність важелів впливу при влучному та своєчасному їх застосуванні дозволяє ринковим механізмам збалансуватися до досягнення найвищого рівня ефективності.

У наукових дослідженнях проблем функціонування економіки державного сектора (зокрема, у працях Балицького Є., Конишева В. [1]) зауважується, що така гнучкість форми, складу та структури суб'єктів господарювання в країнах світу виявляється у формуванні так званого «приватизаційного циклу», спрямованого на безперервний пошук оптимальних масштабів державного сектора з урахуванням ефективності його функціонування.

Сьогодні стає очевидним, що історичний процес розвитку світової економіки продемонстрував відсутність об'єктивних підстав для розмежування секторів приватної і державної форм власності. Окремі експерти [2, с. 11] процес рухомості меж між ними порівнюють з «диханням» економіки. Це її зовнішня реакція на комбінацію глибинних економічних, політичних і соціальних процесів, що знаходить своє відображення у трансформації інституціональних принципів організації суспільства.

Глобалізаційні процеси накладають суттєвий відбиток на усі рівні та сфери державного управління, що повинно видозмінити процеси інституціонального розвитку. Як зазначає І. Валлерстайн, держава почала розвиватися за низхідною траєкторією. Крім того, він наголошує на тому, що держава як інституціональне утворення також перестає бути «основним центром прийняття рішень» [3, с. 102]. Рестрикція зовнішньої торгівлі та надмірне регулювання економіки всередині країни створюють перешкоди деяким видам потенційно взаємовигідної економічної діяльності з боку держави. Проте, зводити її роль до так званого «нічного сторожа» не можна, оскільки навіть класики економічної думки [4] наголошували на «недосконалоостях і вузьких межах людського пізнання».

Розуміючи, що центральне місце в інституціональній системі кожної держави займає індивід, Т. Веблен писав: «Інститути – це особлива форма життя і людських відносин». Незважаючи на свою консервативність, «...інститути виростають із інстинктів людини...», вони представляють собою «згусток культури», «спосіб мислення людини», «успадковані традиції та звички», «природний відбір і пристосування людини до життя», «виражають інтереси людини і завжди підпорядковані їй» [5, с. 220 – 244]. Тому можна говорити про розвиток суб'єктноорієнтованих інституціональних побудов архітектури держави. Розвиваючи дану тезу, Т. Веблен акцентує увагу на особливій значимості генетичного способу аналізу суспільних процесів. Він зазначає: «... будь-яка наука, яка, подібно економічній, має справу з поведінням людини, стає генетичним дослідженням способу її життя; предметом економічної науки є вивчення поведінки людини стосовно матеріальних засобів існування та дослідження історії матеріальної цивілізації» [6, с. 62]. Слід погодитися з А. Гальчинським [7, с. 268]

у тому, що «можна передбачити і безумовну пріоритетність...неформальних (тих, що базуються на ментальних і культурологічних засадах) інституційних обмежень щодо формалізованих».

Зважаючи на зростання напруженості глобального середовища, усе з більшою силою актуалізується переконання, що в економічній методології центральне місце повинні зайняти характеристики людини як основного суб'єкта економічних процесів у площині досліджень економічної та соціальної сподоби. У даному контексті слід згадати Е. Фромма, який у своїй праці «Втеча від свободи» вказував на те, що «історія людства – це історія дедалі більшої індивідуалізації й водночас дедалі більшої свободи особи», суть індивідуалізму зводиться до того, що розвиток свободи особистості є «найвищою метою, яка не може бути підпорядкована іншим, нібито достойнішим цілям» [8, с. 155].

Виходячи з переконань Е. Фромма, які сформульовані таким чином: «...для сучасної людини свобода має двоякий сенс: вона звільнилася від колишньої влади і перетворилася в «індивідуума», але водночас стала ізольованою та безсилою, стала зняряддям зовнішніх цілей, відчуженою від себе самої і від інших людей» [8, с. 345], варто критично підходити до тверджень абсолютного позитивізму свободи індивідуальної, політичної та економічної.

Незважаючи на те, що в цілому процес індивідуалізації є об'єктивним, необхідним і позитивним, Е. Фромм розглядає можливості негативного прояву свободи в різних аспектах її прояву в житті особи: «... якщо економічні, соціальні і політичні умови, від яких залежить весь процес індивідуалізації людини, не можуть стати основою для такої позитивної реалізації особи, але водночас люди втрачають первинні зв'язки, що давали їм відчуття впевненості, то такий розрив перетворює свободу на нестерпний тягар: вона стає джерелом сумнівів, спричиняє за собою життя, позбавлене мети і значення. І тоді виникає сильна тенденція позбавитися такої свободи: звернутися до підкорення або знайти якийсь інший спосіб зв'язатися з людьми і світом, щоб врятуватися від невпевненості навіть ціною свободи» [8, с. 56 – 57]. Оскільки існування людини вимагає від неї постійного вибору, за який потрібно нести відповідальність, людина, частіше за все, втікає від неї, і відповідно й від свободи, передаючи її іншим або суспільству. Такі тенденції формують тоталітарні режими та авторитаритаризм, які ними породжені.

Визначені міркування слід враховувати при визначенні ролі держави, економічної, політичної та соціальної свободи в розвитку національної економіки, регіонального розвитку та житті окремої особистості.

Відповідно до політико-економічного аспекту розглянутої проблематики роль держави зводиться до формування правових рамкових умов функціонування ринку. На думку М. Фрідмана, у світі вільної торгівлі, як і в будь-якій країні з вільною економікою, угоди укладаються між окремими суб'єктами на умовах отримання вигоди кожною зі сторін. Із втручанням держави такий баланс порушується субсидюванням, дотуванням, торговельними обмеженнями на користь однієї зі сторін.

Суть принципів державної поведінки, на думку деяких експертів [9], повинна базуватися, з певними обмеженнями, на постулаті класиків лібералізму, який полягає в тому, що ринкова економіка, яка сприяє розподілу праці та координує дифузії знань за рахунок цінового механізму,

може спонукати індивідів до більш раціональної поведінки. Спеціалізація, яка виникає внаслідок цього, забезпечує ефективний та економічно виправданий розподіл ресурсів суспільства і сприяє збільшенню національного багатства. Тобто, правова функція держави повинна бути спрямована на врегулювання недосконалостей ринку та взаємодій між його суб'єктами.

Р. Холкомб [10] зазначав, що у випадку, якщо підприємництво розглядається як локомотив зростання, акцент робиться на створенні сприятливого для формування можливостей для підприємницької діяльності середовища. Сприятливе інституційне підприємницьке оточення забезпечує приплив матеріального та людського капіталу. Якщо взяти до уваги ключову роль, яку відіграє підприємництво, стає очевидно, що в макроуправлінні акцент потрібно робити на розвитку ринкових інститутів, які будуть функціонувати відносно автономно від державного впливу і забезпечувати каталізацію ефективних ринкових процесів.

В економічній літературі існують різні підходи та дослідження щодо напрямку залежності між розміром державного сектора та економічним зростанням. Ось результати емпіричних досліджень деяких науковців: виявлено, що великий розмір державного сектора перешкоджає економічному зростанню [11 – 14]; не знайдено істотного впливу розміру державного сектора на економічне зростання [15, 16]; зв'язок між цими параметрами виявився ненадійним [17, 18].

Що стосується ефективності державного впливу на ринкові механізми, ретроспективний аналіз досліджень впливу втручання уряду на економічне зростання (табл. 1) у переважній більшості свідчить про його негативний характер. Отримані нами дані також вказують на обернений зв'язок між розміром держави та ВВП на душу населення.

Емпіричним продовженням даного дослідження є проведення декомпозиційного аналізу впливу окремих компонентів Індексу економічної свободи, який розраховує та публікує Інститут Фрейзера в Канаді (*Fraser Institute*), на економічний добробут в країні. Інтегральний індекс вимірює ступінь економічної свободи в п'яти основ-

них областях за різними індикаторами: розмір держави, правова система та забезпечення прав власності, грошова система, свобода в міжнародній торгівлі, регулювання.

Градація країн відповідно до розрахованого Індексу за 10-бальною шкалою здійснюється таким чином: високий рівень економічної свободи ( $EFW \geq 8$ ); рівень економічної свободи вищій середнього ( $6 \leq EFW < 8$ ); рівень економічної свободи нижчий середнього ( $4 \leq EFW < 6$ ); низький рівень економічної свободи ( $EFW < 4$ ).

Оцінювання залежностей між Індексом економічної свободи та ВВП на душу населення проводилося за даними 112 країн за 12-річний період (2000 – 2011 рр.). Провівши деагрегацію Індексу економічної свободи з метою виявлення зв'язків між окремими компонентами та ВВП на душу населення, була отримана така кореляційна матриця (табл. 2).

Зважаючи на отримані коефіцієнти, можна зробити такі висновки:

- 1) на результативний показник найбільший вплив має компонента Індексу «Правова система та забезпечення прав власності», зв'язок між ними прямий та сильний;
- 2) сильний прямий статистичний зв'язок спостерігається між областями «Свобода в міжнародній торгівлі» та «Грошова система» (коефіцієнт кореляції 0,73);
- 3) компонента «Розмір держави» обернено впливає на результуючий показник, зв'язок між ними слабкий.

На наш погляд, уваги потребує аналіз останнього висновку, який зроблений за кореляційною матрицею.

Методика оцінювання «Розміру держави» згідно з експертами Інституту Фрейзера передбачає узагальнення державної політики у чотирьох сферах: частка державного споживання в його загальному обсязі; питома вага державних трансфертів і субсидій у валовому внутрішньому продукті країни; питома вага державних трансфертів і субсидій у валовому внутрішньому продукті країни; верхні граничні ставки податку на прибуток, податку з доходів і рівень оподаткування заробітної плати.

Узагальнення даних за вказаними напрямками показує, як економіка залежить від особистого вибору і ринків, а не політичних рішень.

Таблиця 1

Дослідження впливу активного втручання уряду на економічне зростання

Автор, рік дослідження	База дослідження	Використання даних	Взаємозв'язок державного втручання та зростання економіки
Barro, 1989	98 країн	Крос-секції	Негативний, статистично суттєвий
Levin, Rene, 1992	119 країн	Крос-секції	Негативний, статистично несуттєвий
Barro, Sala-i-Martin, 1995	90 країн	Крос-секції	Негативний, статистично суттєвий
Lee, 1995	16 країн	Панельні	Негативний, статистично несуттєвий
Agell, Ohlsson, 1997	23 країни	Панельні	Не негативний, не позитивний
Commander, Davoodi, Lee 1997	132 країни	Крос-секції	Негативний, статистично несуттєвий
Mendoza, Milesi-Ferreti, Asea 1997	18 країн	Панельні	Не негативний, не позитивний
Folster, Henrekson, 1999, 2000	23 країни	Крос-секції, Панельні	Негативний, статистично суттєвий
Ghali, 1999	10 країн	Динамічні	Позитивний, статистично суттєвий
Bassanini, Scarpetta, Hemmings, 2001	21 країна	Панельні	Негативний, статистично суттєвий
Heilger, 2001	21 країна	Панельні	Негативний, статистично суттєвий
Viren, 2005	158 країн	Панельні	Негативний, статистично несуттєвий
Kustepe, 2005	14 країн	Панельні	Позитивний, статистично суттєвий

Джерело: [19].

Кореляційна матриця статистичного зв'язку між ВВП на душу населення та компонентами Індексу економічної свободи

Показник	ВВП на душу населення	Розмір держави	Правова система та забезпечення прав власності	Грошова система	Свобода в міжнародній торгівлі	Регулювання
ВВП на душу населення	1					
Розмір держави	-0,3253	1				
Правова система та забезпечення прав власності	0,6955	-0,3762	1			
Грошова система	0,4728	-0,1112	0,5388	1		
Свобода в міжнародній торгівлі	0,4775	-0,1186	0,5720	0,7262	1	
Регулювання	0,4464	-0,0810	0,5472	0,4919	0,5618	1

Джерело: розрахунки автора на основі даних Fraser Institute [20].

Регресія між значенням компоненти «Розмір держави» та ВВП на душу населення демонструє зворотній зв'язок між ними, що є підтвердженням теоретичних гіпотез (рис. 1).

Тобто, такі інструменти державного впливу на ринкове середовище, як наприклад, субсидювання та застосування трансферів, у більшості випадків звужують економічну свободу, що може мати негативні наслідки для показників добробуту. Наше дослідження повністю корелює із Гвартні, Холкомбом і Лоусоном [21], які на прикладі країн – учасниць ОЕСР і більш широкої вибірки, що включає 690 країн світу, виявили щільний негативний зв'язок між зростанням державних витрат і збільшенням обсягу ВВП. За їхньою оцінкою, десятивідсоткове збільшення частки державних витрат в обсязі ВВП призводить до скорочення темпів зростання ВВП приблизно на 1 відсотковий пункт. Дж. Е. Стігліц вважає, що низька ефективність діяльності державних установ має об'єктивний характер, оскільки обумовлюється різницею в системі стимулів, як організаційних, так й індивідуальних [22].

Результатом тесту Грейнджера [23], є таке: рівень та зміни в області Індексу економічної свободи «Розмір держави» є швидше наслідком економічного зростання, а не причиною, що суперечить деяким теоретичним припущенням і потребує подальших досліджень у даному напрямку дискусій.

Розрахунок оптимальності розміру державної частки володіння, сили регулювання та управління в країні є доволі складним завданням, а тому перебуває в полі дискусій багатьох науковців. Результатом проведеного дослідження Д. Чобанова та А. Младенової [24] щодо визначення оптимального розміру держави, який вимірюється часткою державних витрат від ВВП, став висновок, що в цілому співпадає з результатами інших досліджень і зводиться до того, що оптимальний рівень державних витрат не повинен перевищувати значення діапазону 20 – 30% від ВВП, у результаті чого економічне зростання за рахунок цього фактора є максимальним. Крім того, згадані автори на основі даних 81 країни отримали емпіричне обґрунтування необхідності обмеження державного споживання кінцевих товарів і послуг на рівні 10,4% від ВВП з метою збереження (досягнен-

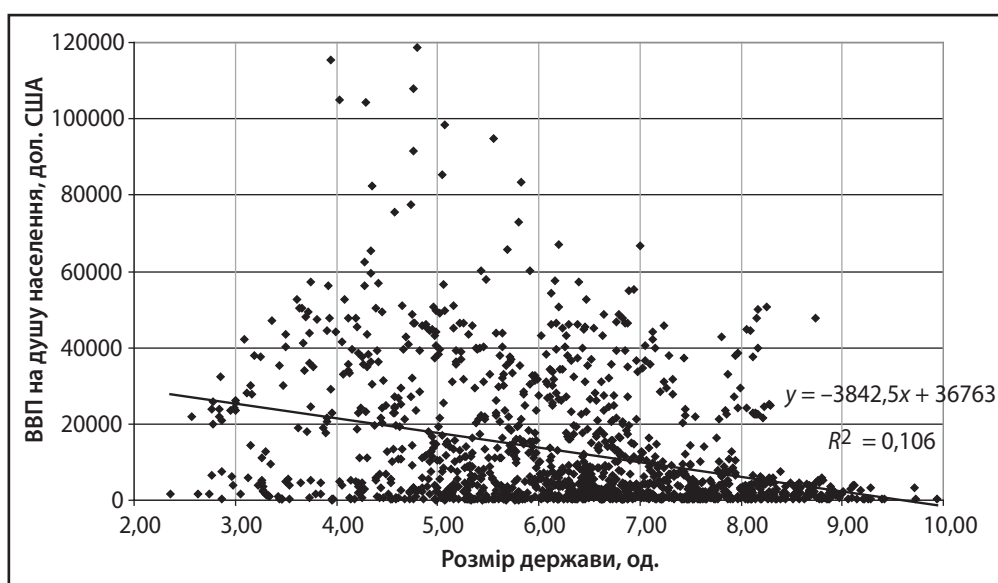


Рис. 1. Залежність між значенням області Індексу економічної свободи «Розмір держави» та ВВП на душу населення



ня) високих темпів економічного зростання. Р. Кніллер та інші [25] дійшли висновку, що державні витрати на освіту та охорону здоров'я сприяють економічному зростанню, у той час, як витрати на соціальне страхування не мають жодного впливу на нього. Тобто, важливим є не стільки обсяги державних витрат, як ефективність їх здійснення.

## ВИСНОВКИ

Цілком закономірним процесом є зміна у відношенні науковців до оптимальності обсягів функцій, які покладено виключно на державу. Проте, така зміна повинна бути об'єктивно обґрунтованою та емпірично доведеною. З одного боку, держава може виступати домінуючою силою, яка знижує рівень непередбачуваності, з іншого – може стати деструктивним фактором розвитку національного господарства при неадекватному застосуванні певних моделей та інструментів макроуправління. З огляду на вищезазначене, державу та ринок потрібно розглядати не як протилежні полярні сили, а як джерело пошуку найефективніших форм взаємодії, що є перспективним напрямом подальших наукових досліджень. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Балацкий Е.** Роль государственного сектора в национальной экономике: общемировые тенденции / Е. Балацкий, В. Кобышев // Общество и экономика. – 2003. – № 7/8. – С. 5 – 28.
- 2.** Державний сектор і функції держави у період кризи [Текст] / О. Й. Пасхавер [та ін.] ; Центр екон. розв. – К. : Моляр С. В., 2009. – 128 с.
- 3. Валлерстайн И.** Конец знакомого мира. Социология XXI века / И. Валлерстайн. – М. : Логос, 2004. – С. 262.
- 4. Hume D.** A Treatise on Human Nature / D. Hume, Oxford: Clarendon Press, 1978, 338 p.
- 5. Веблен Т.** Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Либроком. – 1984. – 368 с.
- 6. Селегмен Б.** Основные течения современной экономической мысли / Б. Селегмен / Пер с англ. – М. : Прогрес, 1968. – 588 с.
- 7. Гальчинский А. С.** Криза і цикли світового розвитку / А. С. Гальчинський. – К. : АДЕФ-Україна, 2009. – 392 с.
- 8. Фромм Э.** Бегство от свободы / Э. Фромм. – М. : Харвест, 2003. – 384 с.
- 9. Лал Д.** Возвращение «невидимой руки»: Актуальность классического либерализма в XXI веке / Д. Лал. – М. : Новое издательство, 2009. – 426 с.
- 10. Gwartney J.** The Size and Functions of Government and Economic Growth / J. Gwartney, R. Lawson, R. Holcombe // Report to the Joint Economic Committee of the U.S. Congress, Washington, D. C. Available at <http://www.house.gov/jec/growth/function/function.htm>
- 11. Barro R.** Economic Growth in a Cross Section of Countries / R. Barro // *Quartely Journal of Economics*, 1991, p. 407 – 443.
- 12. Knack S.** Institutions and economic performance: cross country tests using alternative institutional measures / S. Knack, P. Keefer // *Economics and Politics* 7, 1995, p. 207 – 227.
- 13. Gwartney J. D.** The size and functions of the Government and Economic Growth / J. D. Gwartney, R. Lawson, R. G. Holcombe // *Joint Economic Committee Study*, Washington. 1998, p. 128 – 149.
- 14. Barro R.** Inequality, Growth and Investments / R. Barro // NBER Working Paper No.7038, 1999, 28 p.
- 15. Ayal E.** Components of Economic Freedom and Growth: An empirical Study / E. B. Ayal, G. Karras // *The Journal of Developing Areas* 32 (spring), 1998, p. 327 – 338.
- 16. Nelson M.** Democracy, Economic Freedom, Fiscal Policy and Growth in LDCs: A Fresh Look / M. A. Nelson, R. D. Singh // *Economic Development and Cultural Change*, 1998, 46, p. 677 – 696.
- 17. Levine R.** A sensitivity analysis of cross-country growth regressions / R. Levine, D. Renelt // *American Economic Review* 82, 1992, p. 942 – 963.

**18. Sala-i-Martin X.** I just Ran Four Million Regressions / X. Sala-i-Martin // Working Paper 6252, NBER, 1997, p. 178 – 183.

**19. Уманців Ю. М.** Механізм економічної політики: Навчальний посібник / Ю. М. Уманців, О. І. Міняйло. – Івано-Франківськ : Місто НВ, 2010. – 436 с.

**20.** Офіційний сайт Інституту Фрейзера [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fraserinstitute.org/>

**21. Gwartney J.** The Scope of Government and the Wealth of Nations / J. Gwartney, R. Holcombe, R. Lawson // *Cato Journal*. Vol. 18. № 2, 1998, p. 163 – 190.

**22. Стігліц Дж.** Економіка державного сектора / Дж. Стігліц. – К. : Основи, 1998. – с. 250 – 256.

**23. John W. Dawson** Causality in the freedom–growth relationship / W. John // *European Journal of Political Economy* Volume 19, Issue 3, September 2003, p. 479 – 495.

**24. Chobanov D.** What is the Optimum Size of Government / D. Chobanov, A. Mladenova // *Institute for Market Economics*, August 2009, 47 p.

**25. Kneller R.** Fiscal policy and growth: evidence from OECD countries / R. Kneller, M. Bleaney, N. Gemmell // *Journal of Public Economics* 74/ 1999, p. 171 – 190.

## REFERENCES

- Ayal, E. B., and Karras, G. "Components of Economic Freedom and Growth: An empirical Study". *The Journal of Developing Areas*, no. 32 (1998): 327-338.
- Barro, R. "Economic Growth in a Cross Section of Countries". *Quartely Journal of Economics* (1991): 407-443.
- Barro, R. "Inequality, Growth and Investments". *NBER Working Paper*, no. 7038 (1999): 28-.
- Balatskiy, E., and Konyshyev, V. "Rol gosudarstvennogo sektora v natsionalnoy ekonomike: obshchemirovye tendentsii" [The role of the public sector in the national economy: global trends]. *Obshchestvo i ekonomika*, no. 7/8 (2003): 5-28.
- Chobanov, D., and Mladenova, A. *What is the Optimum Size of Government*: Institute for Market Economics, 2009.
- Fromm, E. *Begstvo ot svobody* [Escape from Freedom]. Moscow: Kharvest, 2003.
- Gwartney, J., Lawson, R., and Holcombe, R. "The Size and Functions of Government and Economic Growth" <http://www.house.gov/jec/growth/function/function.htm>
- Gwartney, J. D., Lawson, R., and Holcombe, R. G. "The size and functions of the Government and Economic Growth". *Joint Economic Committee Study*, 1998.
- Gwartney, J., Holcombe, R., and Lawson, R. "The Scope of Government and the Wealth of Nations". *Cato Journal*, vol. 18, no. 2 (1998): 163-190.
- Halchynskiy, A. S. *Kryza i tsykly svitovoho rozvytku* [The crisis and the global development cycles]. Kyiv: ADEF-Ukraine, 2009.
- Hume, D. *A Treatise on Human Nature*. Oxford: Clarendon Press, 1978.
- John, W. "Dawson Causality in the freedom–growth relationship". *European Journal of Political Economy*, vol. 19, no. 3 (2003): 479-495.
- Knack, S., and Keefer, P. "Institutions and economic performance: cross country tests using alternative institutional measures". *Economics and Politics*, no. 7 (1995): 207-227.
- Kneller, R., Bleaney, M., and Gemmell, N. "Fiscal policy and growth: evidence from OECD countries". *Journal of Public Economics*, no. 74 (1999): 171-190.
- Levine, R., and Renelt, D. "A sensitivity analysis of cross-country growth regressions". *American Economic Review*, no. 82 (1992): 942-963.
- Lal, D. *Vozvrashchenie «nevidimoy ruki»: Aktualnost klassicheskogo liberalizma v XXI veke* [Return of the "invisible hand": The relevance of classical liberalism in the XXI century]. Moscow: Novoe izdatelstvo, 2009.
- Nelson, M. A., and Singh, R. D. "Democracy, Economic Freedom, Fiscal Policy and Growth in LDCs: A Fresh Look". *Economic Development and Cultural Change*, no. 46 (1998): 677-696.
- Ofitsiyniy sait Instytutu Freizera. <http://www.fraserinstitute.org/>
- Paskhaver, O. I. *Derzhavnyi sektor i funktsii derzhavy u period kryzy* [The public sector and public functions during the crisis]. Kyiv: Moliar S. V., 2009.

Sala-i-Martin, X. "I just Ran Four Million Regressions". *Working Paper, NBER*, no. 6252 (1997): 178-183.

Stihlits, Dzh. *Ekonomika derzhavnogo sektora* [Economics of the public sector]. Kyiv: Osnovy, 1998.

Selegmen, B. *Osnovnye techeniia sovremennoy ekonomicheskoy mysli* [Main currents of modern economic thought]. Moscow: Progres, 1968.

Umantsiv, Yu. M., and Miniailo, O. I. *Mekhanizm ekonomichnoy polityky* [The mechanism of economic policy]. Ivano-Frankivsk: Misto NV, 2010.

Veblen, T. *Teoriia prazdnogo klassa* [Theory of the Leisure Class]. Moscow: Librokom, 1984.

Vallerstain, I. *Konets znakomogo mira. Sotsiologiya XXI veka* [End of the familiar world. Social Science of the XXI century]. Moscow: Lohos, 2004.

УДК 339.972+336.14(477)

## ДЕРЖАВНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ І ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОГО СЕКТОРА

© 2014 БІЛИК М. Д., БІЛИК Т. О.

УДК 339.972+336.14(477)

**Білик М. Д., Білик Т. О. Державний сектор економіки в зарубіжних країнах і проблеми національного сектора**

У статті розглянуто стан вітчизняного державного сектора економіки, його права, роль, сутність національних моделей та галузеві позиції. Визначено основні недоліки в його формуванні, зокрема помилки, що були допущені українською владою при приватизації економіки, політика ціноутворення на продукти та послуги природних монополій, низька ефективність оперативного управління державними підприємствами, відсутність дієвої державної підтримки підприємств державного сектора тощо. З метою підвищення функціонування вітчизняного державного сектора розглянуто досвід розвинених країн. У результаті зроблено висновок, що держава повинна виступати як великий господарюючий суб'єкт, який за рахунок участі у ринковій економіці поповнює державний бюджет. Також визначено, що важливою інституційною формою ринкової економіки має виступити державно-приватне партнерство, яке є незамінним чинником розвитку інфраструктури, залучення приватних інвестицій та впровадження інновацій.

**Ключові слова:** державний сектор економіки, приватний сектор, ефективність діяльності підприємств державного сектора, галузеві пріоритети, державно-приватне партнерство.

**Бібл.:** 10.

**Білик Марія Дмитрівна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

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

**Білик Тетяна Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіко-математичного моделювання, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

УДК 339.972+336.14(477)

UDC 339.972+336.14(477)

**Билык М. Д., Билык Т. А. Государственный сектор экономики в зарубежных странах и проблемы национального сектора**

**Bilyk Mariia D., Bilyk Tetiana O. State Sector of Economy in Foreign Countries and Problems of the National Sector**

В статье рассмотрено состояние отечественного государственного сектора экономики в развитых странах, его права, роль, сущность национальных моделей и отраслевые позиции. Определены основные недостатки в его формировании, в частности ошибки, которые были допущены украинской властью при приватизации экономики, политика ценообразования на продукты и услуги природных монополий, низкая эффективность оперативного управления государственными предприятиями, отсутствие действенной государственной поддержки предприятий государственного сектора. С целью повышения эффективности функционирования национального государственного сектора рассмотрен опыт развитых стран. В результате сделан вывод, что государство должно выступать в качестве большого хозяйственного субъекта, который за счет участия в рыночной экономике наполняет государственный бюджет. Также определено, что важной институциональной формой рыночной экономики должно выступить государственное частное партнерство, которое является незаменимым фактором развития инфраструктуры, привлечения частных инвестиций и внедрения инноваций.

The article considers the condition of the domestic state sector of economy in developed countries, its rights, role, essence of national models and branch positions. It identifies main shortcomings in its formation, in particular, mistakes that were made by the Ukrainian power during privatisation of economy, policy of price formation on products and services of natural monopolies, low efficiency of operative management of state enterprises, and absence of effective state support of enterprises of the state sector. In order to increase efficiency of functioning of the national state sector, the article considers experience of developed countries. In the result a conclusion is made that the state should be a big economic subject that fills in the state budget by means of participation in the market economy. The article also shows that the state-private partnership, which is an indispensable factor of infrastructure development, attraction of private investments and introduction of innovations, should become an important institutional form of market economy.

**Ключевые слова:** государственный сектор экономики, частный сектор, эффективность деятельности предприятий государственного сектора, отраслевые приоритеты, государственно-частное партнерство.

**Key words:** state sector of economy, private sector, efficiency of activity of enterprises of the state sector, branch priorities, state-private partnership.

**Bibl.:** 10.

**Библ.:** 10.

**Билык Мария Дмитриевна** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры корпоративных финансов и контроллинга, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

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

**Билык Татьяна Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономико-математического моделирования, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

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

**Bilyk Tetiana O.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of economic and mathematical modeling, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Sala-i-Martin, X. "I just Ran Four Million Regressions". *Working Paper, NBER*, no. 6252 (1997): 178-183.  
Stihlits, Dzh. *Ekonomika derzhavnogo sektora* [Economics of the public sector]. Kyiv: Osnovy, 1998.  
Selegmen, B. *Osnovnye techeniia sovremennoy ekonomicheskoy mysli* [Main currents of modern economic thought]. Moscow: Progres, 1968.

Umantsiv, Yu. M., and Miniailo, O. I. *Mekhanizm ekonomichnoy polityky* [The mechanism of economic policy]. Ivano-Frankivsk: Misto NV, 2010.  
Veblen, T. *Teoriia prazdnogo klassa* [Theory of the Leisure Class]. Moscow: Librokom, 1984.  
Vallerstain, I. *Konets znakomogo mira. Sotsiologiya XXI veka* [End of the familiar world. Social Science of the XXI century]. Moscow: Lohos, 2004.

УДК 339.972+336.14(477)

## ДЕРЖАВНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ І ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОГО СЕКТОРА

© 2014 БІЛИК М. Д., БІЛИК Т. О.

УДК 339.972+336.14(477)

### Білик М. Д., Білик Т. О. Державний сектор економіки в зарубіжних країнах і проблеми національного сектора

У статті розглянуто стан вітчизняного державного сектора економіки, його права, роль, сутність національних моделей та галузеві позиції. Визначено основні недоліки в його формуванні, зокрема помилки, що були допущені українською владою при приватизації економіки, політика ціноутворення на продукти та послуги природних монополій, низька ефективність оперативного управління державними підприємствами, відсутність дієвої державної підтримки підприємств державного сектора тощо. З метою підвищення функціонування вітчизняного державного сектора розглянуто досвід розвинених країн. У результаті зроблено висновок, що держава повинна виступати як великий господарюючий суб'єкт, який за рахунок участі у ринковій економіці поповнює державний бюджет. Також визначено, що важливою інституційною формою ринкової економіки має виступити державно-приватне партнерство, яке є незамінним чинником розвитку інфраструктури, залучення приватних інвестицій та впровадження інновацій.

**Ключові слова:** державний сектор економіки, приватний сектор, ефективність діяльності підприємств державного сектора, галузеві пріоритети, державно-приватне партнерство.

**Бібл.:** 10.

**Білик Марія Дмитрівна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

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

**Білик Тетяна Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіко-математичного моделювання, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

УДК 339.972+336.14(477)

UDC 339.972+336.14(477)

### Билик М. Д., Билик Т. А. Государственный сектор экономики в зарубежных странах и проблемы национального сектора

### Bilyk Mariia D., Bilyk Tetiana O. State Sector of Economy in Foreign Countries and Problems of the National Sector

В статье рассмотрено состояние отечественного государственного сектора экономики в развитых странах, его права, роль, сущность национальных моделей и отраслевые позиции. Определены основные недостатки в его формировании, в частности ошибки, которые были допущены украинской властью при приватизации экономики, политика ценообразования на продукты и услуги природных монополий, низкая эффективность оперативного управления государственными предприятиями, отсутствие действенной государственной поддержки предприятий государственного сектора. С целью повышения эффективности функционирования национального государственного сектора рассмотрен опыт развитых стран. В результате сделан вывод, что государство должно выступать в качестве большого хозяйственного субъекта, который за счет участия в рыночной экономике наполняет государственный бюджет. Также определено, что важной институциональной формой рыночной экономики должно выступить государственно-частное партнерство, которое является незаменимым фактором развития инфраструктуры, привлечения частных инвестиций и внедрения инноваций.

The article considers the condition of the domestic state sector of economy in developed countries, its rights, role, essence of national models and branch positions. It identifies main shortcomings in its formation, in particular, mistakes that were made by the Ukrainian power during privatisation of economy, policy of price formation on products and services of natural monopolies, low efficiency of operative management of state enterprises, and absence of effective state support of enterprises of the state sector. In order to increase efficiency of functioning of the national state sector, the article considers experience of developed countries. In the result a conclusion is made that the state should be a big economic subject that fills in the state budget by means of participation in the market economy. The article also shows that the state-private partnership, which is an indispensable factor of infrastructure development, attraction of private investments and introduction of innovations, should become an important institutional form of market economy.

**Key words:** state sector of economy, private sector, efficiency of activity of enterprises of the state sector, branch priorities, state-private partnership.

**Bibl.:** 10.

**Ключевые слова:** государственный сектор экономики, частный сектор, эффективность деятельности предприятий государственного сектора, отраслевые приоритеты, государственно-частное партнерство.

**Библ.:** 10.

**Билик Мария Дмитриевна** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры корпоративных финансов и контроллинга, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

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

**Билик Татьяна Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономико-математического моделирования, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**Bilyk Mariia D.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Department of Corporate Finance and Controlling, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**Bilyk Tetiana O.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of economic and mathematical modeling, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)



У кожній державі є потреби безпеки та соціальні проблеми (безробіття, соціальне забезпечення, регулювання цін), з якими ринок самостійно впоратися не може. Національний уряд, як правило, скрізь відповідає за оборону, випуск грошей, міжнародну торгівлю, пошту. До компетенції місцевих територіальних органів влади традиційно відносяться питання охорони порядку, освіти та рівня життя.

Дослідженням проблем державного сектора займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Так, значну увагу цим проблемам приділили В. Базилевич, Л. Баластрик, М. Білик, О. Василик, В. Венгер, П. Єщенко, В. Опарін, О. Рудченко, Дж. Стігліц, Л. Червова, В. Федоров, І. Чугунов та багато інших. Основні проблеми в радянський час стосувалися ефективності функціонування державного сектора, а в період переходу до ринкової економіки – питань теорії і практики його трансформації. Разом з тим залишаються проблемними питання щодо критичної маси державного сектора, його розгалуженості, проведення націоналізації, оцінка дотримання загальних принципів і схеми побудови національних моделей та ефективності функціонування державного сектора, шляхи підвищення його функціонування в сучасних умовах. Розкриття вказаних питань є метою даної статті.

Вивчення досвіду зарубіжних країн свідчить про різні підходи щодо критичної маси державного сектора та управління ним. Слід підкреслити, що межі між державними й приватними компаніями є розмитими. Навіть у США, де велика увага приділяється правовому регулюванню, найбільша компанія «Amtruck», яка заснована федеральним урядом для обслуговування національних пасажирських залізничних перевезень, одержує субсидії від федеральної влади, а в усіх інших відносинах діє як приватне підприємство. Аналогічна ситуація прослідковується також у Великобританії з націоналізованою Британською сталеливарною компанією.

Між державними й приватними структурами розвинених індустріальних держав слід виділити дві відмінності:

1) особи, відповідальні за управління державною установою, або вибираються, або призначаються тим, хто вже обраний;

2) державні структури наділені правами, яких не мають приватні структури.

Так, держава має право примусити усіх суб'єктів господарювання платити податки, а у випадку відмови від цього застосувати відповідні санкції. Для суспільних потреб держава має право скористатися власністю інших власників, але при цьому вона повинна сплачувати їм відповідну компенсацію (право виняткового суверенітету). У більшості розвинених країн держава може зобов'язати молодь до служби в армії. У приватному секторі всі контракти є добровільними, і відповідно, приватні інститути ніякого примусу робити не мають права.

Щодо розгалуженості державного сектора економіки слід підкреслити, що найбільш поширений він у Австрії. У таких галузях її економіки, як паливно-енергетичний комплекс, електроенергетика, транспорт частка держави перевищує 75%. За значною питомою вагою державної власності в національному господарстві слід виділити такі країни, як Франція, Великобританія, Німеччина, Нідерланди, Італія, Швеція.

Відносно незначною є роль держави в економіці Японії та США. Однак навіть у цих країнах у другій половині ХХ ст. зросла частка держави у володінні залізницями, федераль-

ними автомобільними шосе, що знайшло яскравий прояв у надходженнях до бюджету. У США від підприємств з державною часткою до кінця 90-х років надійшло 30% податкових платежів від сукупного виробництва країни. При цьому значними були і державні витрати. Вони становили більше 1,5 тран дол., або 35% сукупного виробництва, тоді як до Першої світової війни ці показники не досягали й 10%.

За всіх часів найважливішою державною функцією було визначено формування й дотримання юридичних норм. Головними напрямками діяльності держави у минулому столітті були: виробництво товарів і послуг; субсидування приватного виробництва (суміжне із приватним власником фінансування); закупівля товарів і послуг; перерозподіл доходів, що включає державну й соціальну допомогу (трансферні платежі). Серед вказаних напрямів діяльності державних підприємств виробництво товарів і надання послуг найпоширенішим було у Франції.

Представляє інтерес також порядок проведення націоналізації у Франції. Після приходу до влади урядів Народного фронту й соціалістів кілька разів націоналізувалися найбільші галузі промисловості. Так, у 30-ті роки минулого століття були націоналізовані Французький банк, підприємства військової промисловості та залізничного транспорту. Після звільнення від фашистських окупантів в 40-ві роки уряд Франції націоналізував значну кількість шахт, заводи «Рено», виробництво газу й електрики, великі страхові компанії, усі підприємства з видобутку мінерального палива, у державні підприємства були трансформовані компанії з морських перевезень, створена Національна компанія «Ейр-Франс». Національні підприємства очолювали тристоронні адміністративні ради з представників держави, персоналу (іноді й споживачів), а також компетентних осіб.

У Великобританії активна націоналізація розпочалася з 1946 р., коли під контроль держави перейшли національний банк, підприємства з видобутку вугілля, виробництво газу й електрики, транспорт, цивільна авіація, чорна металургія. Очолювало англійські національні підприємства правління з невеликою чисельністю осіб, але зі значним досвідом і авторитетом. У вказаних європейських країнах в окремі роки обсяг державного промислового виробництва складав від 50% загальнонаціонального.

У США частка державного виробництва знаходилась в межах 12% від національного випуску, що є одним із найнижчих показників розвинених країн світу.

За допомогою субсидій у багатьох індустріальних країнах у певних сферах держава значним чином впливає на вирішення проблем приватних виробників. Так, роль державного сектора зростає при регламентуванні діяльності виробництва, фінансуванні різних федеральних урядових програм. Держава також надає різноманітні дотації виробникам державних структур при купівлі устаткування, а приватним особам – у соціальній сфері. Крім того, велике поширення одержали приховані субсидії, коли держава, наприклад, обмежує імпорт якогось товару або обладає його митом. Таким чином, американські, французькі, канадські й інші виробники товарів, що конкурують між собою, отримують державну підтримку. При цьому виробникам надаються субсидії не державою, а безпосередньо споживачами. Практикується також приховане субсидування, через надання кредитів державою за низькими процентними ставками, гарантування позик і регламентація виробництва.



Уряди розвинених країн щорічно здійснюють закупівлі на значні суми товари і послуги з метою національної оборони, експлуатації доріг, забезпечення освіти та дотримання порядку. Проте, якщо в США кошти, що на це витрачаються, дорівнюють чверті національного виробництва, то в європейських країнах вони можуть досягати 40%. Тому не випадково у бюджетах більшості держав витрати на словові структури й соціальні програми складають значну частку.

В Америці майже половина всіх витрат на транспорті в державному секторі фінансується федеральним урядом, з них 86% знаходиться у розпорядженні штатів і місцевих органів влади. Крім цього, державні закупівлі існують у формі програм, спрямованих на сприяння й регулювання торгівлі, будівництво житла й проекти розвитку міст, збереження природних ресурсів і захист навколишнього середовища. Активну роль відіграє держава у перерозподілі доходів, вилучаючи кошти в одних осіб і передаючи їх іншим. У сумарних державних витратах США найбільшу питому вагу займають: соціальне страхування – 28%, оборона й програма допомоги ветеранам – 22%, освіта – 15%, допомога бідним – 8%, тоді як субсидії виробництву досягають усього лише 3%.

В індустріальних країнах розмір державного сектора значною мірою залежить від інформатизації й комп'ютеризації виробництва. Розвинені країни, насамперед США, займають місце лідера в Інтернеті. Якщо разом із виробництвом комп'ютерів, створенням програмного забезпечення, інформаційними послугами цей сектор у розвинених країнах складає понад 50% ВВП, то в США ще більше. У цілому частка державного сектора знижується, оскільки ці підприємства із самого початку створювалися як приватні, і фінансову підтримку уряд надавав їм лише на початковій стадії.

У кожній країні на перспективи розвитку державного сектора економіки накладає відбиток історія. Звичайно, на розвиток державного сектора в подальшому значно впливатимуть умови функціонування паливно-енергетичного комплексу кожної країни. У європейських країнах, де небагато енергетичних ресурсів, уряди цих країн змушені безпосередньо приймати на себе турботу про електроенергетику. У США державний сектор у явній формі не може отримати значного розповсюдження, але приховане субсидування, різноманітні перерозподільчі програми свідчать про те, що в абсолютному розмірі державний сектор США є співставним з таким у Європі.

Проведене дослідження дозволяє дійти висновку, що в індустріальних країнах державний сектор усе більше охоплюватиме діяльність суб'єктів соціальної сфери й послуг. Слід підкреслити, що однією з тенденцій технічного прогресу є введення загальної вищої освіти. Ця ідея вже проходить апробацію в Японії й Швеції. Якщо нині держава значну суму коштів витрачає на фінансування загальної середньої освіти, то в перспективі усе більше вищих навчальних закладів контролюватиметься й фінансуватиметься державою. Подібна ситуація матиме місце також і в сфері охорони здоров'я. Значна частина медичних організацій, що перебувають у підпорядкуванні муніципалітетів, можуть конкурувати як за обсягом, так і рівнем надання послуг з приватними медичними структурами.

Слід відзначити, що в Китаї – найбільшій державі світу – частка державного сектора зменшується, однак нині ця країна виробляє близько 40% національного доходу. Зростання частки державного сектора є характерним

для країн, що динамічно розвиваються (Південна Корея, Тайвань, Сингапур, Таїланд).

Аналіз публікацій, які розкривають досвід зарубіжних країн, свідчить про те, що не існує стандартів щодо величини державного сектора економіки [1]. В одних країнах державний сектор є дуже значимим (зокрема в Греції, Італії, Франції), тоді як в інших він майже відсутній (Японія, Люксембург) або сконцентрований на незначній кількості господарських ділянок і галузей (Нідерланди) та «розсіяний» за всіма видами економік (Франція, Португалія). Досить різною є ефективність діяльності підприємств державного сектора. Так, в окремих країнах державний сектор є високоефективним (Швеція, Франція) і, навпаки, неефективним в інших (Бельгія, США). Щодо системи управління підприємствами державного сектора, то вона також відрізняється в окремих країнах: у ряді країн діє уніфікована система управління підприємствами державного сектора (Швеція), тоді як у США функціонує система «точкового» (пооб'єктного) управління.

Проведені нами та іншими науковцями дослідження свідчать, що усюди діють національні моделі, і проблема полягає в успішності їх практичної реалізації, оскільки теоретичні дебати щодо вибору «правильної» моделі державного сектора уже припинилися, і проблема перейшла в практичну площину спроб і помилок.

Однак слід підкреслити, що існують певні загальні принципи та схеми побудови національних моделей. Головний принцип полягає в тому, що жоден уряд не може миритися зі значним, але неефективним і обтяжливим у фінансовому відношенні державним сектором. У зв'язку з цим вимога має бути такою: якщо державний сектор неефективний, тоді його розміри й обсяг фінансування повинні бути мінімальними, або за його високої ефективності частка державного сектора в національній економіці буде значною.

У кожній країні в основу формування державного сектора покладено відповідну модель. Так, нині виділяють три моделі державного сектора: західноєвропейську (Португалія, Франція й ряд інших країн), північно-американську (США й Канада) і азіатську (Японія й Південна Корея) [2]. Їм властиві такі характеристики.

Для *західноєвропейської моделі* в основному характерні досить значний за обсягом і високоефективний (що щедро фінансується) державний сектор, який містить досить різноманітну галузеву структуру.

Для *північноамериканської моделі*, навпаки, характерний типовий недорозвинений, низькоефективний державний сектор, що спеціалізується, головним чином, на чисто державних функціях, оборонній й соціальній інфраструктурі, виходячи із системи «скупого фінансування». Обом моделям властива чітка межа між приватним бізнесом і державою.

Для *азіатської моделі* вказана межа розмита, спостерігається переплетіння інтересів держави й бізнесу, що реалізується через представників у владних і корпоративних структурах. Результатом реалізації такої моделі є формально невеликий державний сектор, якому держава надає відповідну фінансову й організаційну підтримку.

Кожна з розглянутих моделей має свої історичні й географічні особливості. Наприклад, реалізована адміністрацією Р. Рейгана північно-американська модель державного сектора в найбільш «рафінованій» формі пропонувала при-

ватизацію таких нетрадиційних об'єктів, як національні парки й природні території, що охороняються, національна служба погоди, морські нафтові родовища, залізничні транспортні компанії, пошта, школи й в'язниці [3]. Багато чого з указаного не було реалізовано, однак виконувався сам принцип, що передбачав у період «холодної війни» максимальне розвантаження державного бюджету, коли він був переобтяжений видатками на оборону.

У реалізації європейської моделі прикладом інших країнощів є Швеція, яка при побудові так званого «шведського соціалізму» спирається на величезний державний сектор (32% зайнятих у країні) і фантастичні державні видатки (64% ВВП).

Наведені два підходи мають послідовників у Східній Європі. Так, ідея адміністрації Рейгана щодо загальної приватизації доведена до логічного завершення в Латвії. Відповідно до латвійського законодавства приватизованим може бути будь-яке державне майно. Для Латвії існувала тільки одна проблема – термін передачі об'єкта на приватизацію. Місцеві чиновники вищого рівня вважають, що в недалекому майбутньому на приватизацію будуть передані залізниця, пошта й міжнародні аеропорти [3].

Слід підкреслити, що Польща обрала шлях «шведського соціалізму». Вона підтримує частку державних витрат у ВВП на рівні 47% [4], що в 1,5 разу більше аналогічного показника в США. Втім, не виключено, що й Латвія, і Польща згодом свою внутрішню економічну політику розгорнуть в іншому напрямку.

**З**вісно, розміри українського державного сектора за минулі роки були значними. Фінансування державного сектора дійшло до дуже низької межі, а результати його діяльності є вкрай незадовільними. Проблема загострюється ще й тому, що як Росія, так і Україна не змогли побудувати північноамериканську модель державного сектора в «чистому вигляді». Більше того, явно проглядається спадкоємність господарського механізму функціонування підприємств вітчизняного державного сектора з азійською моделлю. Крім того, переплетіння інтересів чиновників і представників бізнесу позбавляло український і російський державний сектор необхідної прозорості й ефективності, властивих північноамериканській моделі.

Враховуючи, що вітчизняний державний сектор продовжує активно еволюювати, варто було б впроваджувати в українську й російську практику більшою мірою європейські методи й стандарти роботи з державним сектором, що дозволило б частково виправити ситуацію, яка склалася.

Аналіз показує, що галузеві позиції державного сектора в тих або інших державах хоча й відрізняються, але не так, як його сумарні відносні розміри. Наприклад, в Італії найбільші державні компанії контролюють чорну металургію, електротехнічну й суднобудівну промисловість. В Іспанії поступово розширюється державний сектор у сфері передачі електроенергії, і в цій сфері встановлюється суворий державний контроль. Державний сектор Великої Британії домінує у вугільній промисловості і ядерній енергетиці. У Франції найсильніші позиції державного сектора в електроенергетиці, в аерокосмічній, електронній, хімічній промисловості, металургії, автомобілебудуванні.

Якщо охарактеризувати загальні закономірності розвитку державного сектора, можна констатувати, що державний сектор охоплює в основному поштові послуги, залізничні перевезення, телекомунікації й електроенергетику.

Навіть у США він повністю домінує в поштових послугах і становить приблизно 1/4 частину в сфері залізничного транспорту та в електроенергетиці [5].

**Т**аким чином, енергетика, транспорт і зв'язок є тими галузевими пріоритетами, на яких сконцентрована увага державного сектора. В Україні, як і в Росії, державний сектор домінує в паливно-енергетичному й оборонному комплексах, мікробіологічній промисловості, у сфері транспорту й зв'язку. Водночас приватна форма власності найменше поширення одержала в галузях природних монополій – електроенергетиці й залізничному транспорті. Враховуючи, що ці напрями діяльності майже у всіх країнах світу служать традиційною «нішею» для державного підприємництва, можна стверджувати, що Україна, як і Росія протягом 90-х років ХХ ст. рухалися в загальному напрямі розвитку світової економіки. Однак ця теза має бути уточненою, оскільки, по-перше, останнім часом значно послаблені позиції українського державного сектора навіть у його традиційних «нішах», а по-друге, реальні відмінності в архітектурі вітчизняного державного сектора проглядаються при порівнянні деталізованих галузевих структур.

Оцінюючи ефективність функціонування державного сектора, слід враховувати таке: виконання державними підприємствами суспільних (соціальних) зобов'язань, монопольне положення їх в окремих сферах економіки, гарантованість фінансової підтримки з боку держави, методи управління ними.

Основними факторами, що спричиняють низьку ефективність функціонування державного сектора в Україні, є: перевищення середнього рівня частки виробництва у розвинутих країнах підприємствами державного сектора економіки України у два рази; складна й не завжди логічно пов'язана з певним видом активів структура їх управління; відсутність системного підходу в управлінні активами як щодо визначення оптимального суб'єкта управління, так і методів управління державними підприємствами; збитковість більшості державних підприємств зі значною кількістю боргів і зношенням виробничих потужностей.

Причинами неефективної діяльності державного сектора є: організаційні, статистичні, фінансові й управлінські.

Слід підкреслити, що практично у всіх країнах світу державний сектор є досить неоднорідним утворенням. Найбільш чітким є формування державного сектора у Швеції, де усі підприємства державного сектора поділяють на дві групи: функціонуючі в умовах ринку та підприємства з державними інтересами. Підприємства першої групи являють собою форму державного підприємництва й направлені на високі економічні результати. Підприємства другої групи обтяжені додатковими суспільними цілями й завданнями, які перешкоджають економічній ефективності. На основі такого структурного розподілу можна розкрити специфіку нинішнього етапу розвитку вітчизняного державного сектора та зробити висновок, що державне підприємство в Україні поки що не одержало належного розвитку, і більша частина державного сектора складається з підприємств другої групи, тобто розвиток державного сектора є одностороннім.

Змінити ситуацію можна за рахунок удосконалення політики розвитку державного сектора, яка повинна передбачати два самостійні блоки: політика щодо підприємств державного сектора, що діють у ринкових умовах, і політика щодо підприємств державного сектора із суспільними інтересами (державно-приватне партнерство).

Сутність державно-приватного партнерства (далі – ДПП) полягає у співробітництві між державою та приватним сектором. Відмінною особливістю ДПП є те, що воно базується на спільній зацікавленості партнерів у ефективній реалізації інвестиційного проекту, ґрунтуючись на угоді про розподіл завдань та ризиків.

Договори в рамках здійснення ДПП згідно з чинним законодавством України можуть укладатися у формах концесії, про спільну діяльність, про розподіл продукції та інші договори.

Найпоширенішою формою ДПП у світі є концесійні договори. Перевагою концесії є те, що приватний партнер зацікавлений в ефективному функціонуванні підприємства і здійсненні інвестицій, а держава – у тому, що завдяки концесії вирішуються певні соціально-економічні проблеми. Крім того, право власності на здане в концесію майно залишається у держави, а створений концесіонером (приватним інвестором) об'єкт після завершення контракту (25 – 50 років) переходить у державну власність. У рамках концесії здійснюються довгострокові інвестиційні програми зі створення автомагістралей, телекомунікацій, водогонів [6].

Досвід застосування механізму державно-приватного партнерства свідчить, по-перше, що він є одним з найбільш перспективних та ефективних інструментів регіонального економічного і соціального розвитку, по-друге, що він є результативним у середовищі зі стабільною політикою. Дуже важливо, щоб держава чітко знала і визначала, те, що вона хоче. Враховуючи світовий досвід і обмежені фінансові можливості української держави для забезпечення ефективного запровадження механізму ДПП, принаймні на початковому етапі, доцільно зосередитись на реалізації проектів ДПП у кількох сферах виключно на договірних засадах.

У цілому оцінити нинішній стан розвитку різних форм ДПП в Україні складно, оскільки відсутня офіційна систематизована інформація. Можна лише констатувати, що практичне застосування ДПП не набуло достатнього розвитку в Україні, оскільки немає прикладів реалізації успішних інвестиційних проектів на засадах ДПП. У більшості випадків це пояснюється низьким рівнем довіри приватних інвесторів до державних структур, які виступають як партнери у проектах [7].

Успішний розвиток ДПП як механізму активізації інвестиційної діяльності та залучення приватних коштів у стратегічно важливі для суспільства сфери можливий лише за умови, якщо буде забезпечено баланс інтересів держави і приватного інвестора. У цьому контексті має бути забезпечено: безпеку інвестування коштів в об'єкти державної власності, гарантії виконання фінансових зобов'язань держави щодо проектів ДПП на весь термін їх реалізації, інтереси приватного інвестора у системі правосуддя, зокрема, можливість вимагати від держави виконання власних зобов'язань та компенсації понесених втрат у разі їх недотримання, суспільний контроль за результативністю проектів на засадах ДПП – від техніко-економічного обґрунтування до отриманого ефекту (економічного та соціального).

Перший блок в Україні перебуває в стадії становлення, другий же взагалі відсутній. Тим часом розробка останнього є необхідною умовою підвищення загальної ефективності державного сектора України.

Основою політики збалансованого розвитку двох груп підприємств державного сектора повинна стати адекватна система статистичного забезпечення, для побудови

якої можна скористатися позитивним досвідом Швеції, де впроваджена диференційована система обліку двох згаданих вище категорій підприємств. Для підприємств, що працюють у ринкових умовах, діє усічена система статистичних показників, орієнтована на оцінку рентабельності підприємства, його фінансової й економічної ефективності; для інших – більш комплексна система статистичних показників, яка, крім фінансових, включає показники, що дозволяють оцінити ступінь досягнення суспільних цілей.

Формування в Україні подібної системи статистичного забезпечення політики розвитку державного сектора могло б підвищити ясність і прозорість як самих цілей і завдань державного сектора, так і ступінь їх виконання. Крім того, це дало б додаткову інформацію про структуру державного сектора по двох групах підприємств і тим самим могло би бути основою для її оперативної оптимізації.

Відомо, що значну роль у розвитку державного сектора відіграє фінансування. За достатнього фінансування державний сектор перетворюється у високоефективний сегмент і технологічний авангард національної економіки, тоді як за умови недостатності фінансових ресурсів державний сектор досить швидко виявляється низькоефективним і стає тягарем для населення країни [8]. Слід підкреслити, що уряди розвинених країн свідомио реалізували той або інший підхід. Щодо України, то на рівні Уряду цю проблему дотепер не усвідомлено: від державного сектора чекають великих досягнень, а на його розвиток виділяють мізерне фінансування.

У розвинених країнах держава постійно надає фінансову допомогу промисловості. Так, її частка в умовно чистій продукції на початку 80-х років ХХ ст. у Швеції оцінювалася в 15,4%, в Італії – 7,1%, у ФРН – 4,0%, в Англії – 3,6% [9]. Подібна фінансова щедрість занадто відрізняється від фінансової політики ощадливого українського уряду.

Таким чином, щодо фінансування державного сектора Україна випадає із загальносвітової лінії розвитку, що визначає його низьку ефективність.

Крім вказаних причин, найбільші втрати вітчизняному державному сектору наносить абсолютно неефективна система управління. В Україні, як і в Росії, питання функціонування державного сектора на макrorівні ніколи не перебували в компетенції якого-небудь одного органа виконавчої влади, вони завжди були розподілені між різними відомствами за галузевими й функціональними ознаками. Через нездатність управляти державним сектором у ринковій економіці управлінська проблема перейшла в русло розробки програми щодо кінцевої приватизації ще не приватизованого майна.

Самоусунення української влади від проблем, пов'язаних з державним сектором, свідчить про ігнорування нею світового досвіду. Відомо, що у всіх розвинених країнах розробляється так звана промислова політика, ядром якої є саме промисловий державний сектор. Для реалізації промислової політики створюється складна організаційна система інститутів, підкріплена системою юридично оформлених інституціональних норм і правил. Для України, аналогічно і для Росії, характерна надзвичайна бідність не тільки самих інструментів промислової політики, але й охоплених ними господарських об'єктів. Такими основними причинами, на наш погляд, у нашій країні є формування нежиттєздатного державного сектора в ринковій економіці у провідній галузі економіки – промисловості.



У більшості розвинених країн державний сектор є авангардним елементом економіки в реалізації процесу нагромадження основного капіталу. Бездумне руйнування державного сектора в ході масштабної приватизації стало однією із причин інвестиційної кризи й виробничого спаду в Україні. У сфері державної політики масштабна приватизація державного сектора, покликана стабілізувати макроекономічну ситуацію, спричинила погіршення всіх основних макроекономічних параметрів. Отже, заходи державного впливу призвели до прямо протилежного результату, ніж той, що передбачався. Тобто, у наявності класична помилка системи державного регулювання. Держава, знищивши державний сектор й інвестиційну активність, не змогла наповнити свою скарбницю настільки, щоб компенсувати втрати від інвестиційної кризи. За наявними оцінками, виручені державою кошти від приватизації державної власності складають лише 15% її реальної вартості [10].

Взаємне відчуження бізнесу, чиновництва й населення означає втрату державою важелів впливу на економіку. З одного боку, вплив на економіку через державний сектор, що постійно скорочується, стає усе менше, з іншого боку – впливати на приватний сектор, який не враховує порад урядових структур, також не вдається. Необхідним є швидке вдосконалення усього спектра важелів промислової політики, що припускає насамперед вибір типу цієї політики: захисного, адаптивного або ініціативного [9].

У сучасних умовах найбільш адекватною й перспективною є, звичайно, ініціативна промислова політика, спрямована на формування бажаного стану майбутньої економіки країни й методів практичної його реалізації.

Однак в Україні дотепер відсутня обґрунтована промислова політика, чітко не зазначені галузеві пріоритети та інструменти й обрії досягнення цільових настанов. Усе, що афішується українським урядом, підпадає в основному під захист промислової політики з наявністю елементів політики адаптивної; елементи ж ініціативної політики тільки починають проглядатися.

Враховуючи, що не всі найважливіші проблеми можна виділити за допомогою ринкового механізму, елементом централізованого регулювання ринкової економіки є державне замовлення. Останнє має на меті чергування системи загальнодержавних потреб. Державне замовлення є мультиплікатором попиту, поживає, розширює проведення політики держави та вирішує такі проблеми: виконання соціальних, екологічних, науково-технічних програм загальнодержавного й регіонального масштабу, а також проведення інших загальнонаукових заходів, що вимагають великих первісних капіталовкладень і значного фінансування; проведення фундаментальних наукових досліджень; стабілізація галузей, особливо чутливих до коливань ринкової кон'юнктури, що вимагають створення страхових фондів і централізованих форм втручання в їхню діяльність; підтримка обороноздатності країни на принципах обґрунтованої достатності.

## ВИСНОВКИ

Формування державного сектора економіки в Україні, науки й прикладних наукових розробках не відповідає світовим тенденціям. Значною мірою це зумовлено помилками, що були допущені українською владою при приватизації економіки. Держава «випустила з рук» надприбутковий сфери діяльності.

Не кращою є й ініціатива влади й відносно підприємств державного сектора – насамперед природних монополій. Фактично всі останні роки держава не тільки не стримувала, але й заохочувала зростання цін на продукцію природних монополій (їх підвищення в 3-4 рази обганяло зростання роздрібних цін). Завдяки цьому встановилася невинувато висока ефективність природних монополій, крім того, головним є те, що тривале зростання цін на їхню продукцію стримує економічне зростання.

Значні недоліки мають місце і в частині оперативного управління українськими державними підприємствами. За період функціонування державного сектора держава ніяк не показала себе стратегічним власником й керівником, обмежившись найбільш пасивною функцією – функцією володіння. Підприємства державного сектора функціонують практично як приватні господарські структури, забезпечуючи реалізацію інтересів їх менеджменту, і таким чином виводять фінансові активи з-під контролю держави.

У науковій літературі прослідковується також думка, що коли більша частина наукових установ перебуває під патронатом держави, а власність – у приватних руках, наука обслуговує приватний сектор за державний рахунок за вкрай низьких ставок заробітної плати і пенсій науковців. Подібна ситуація має місце вже багато років і поки нездоланна. Тим часом, вирішенню проблеми могла б сприяти більш активна кадрова політика.

Серед інших перекосів можна назвати відсутність державної підтримки підприємств державного сектора, що має стратегічне значення. Більше того, багатьом з них не перераховуються кошти навіть за виконані державні замовлення.

Усі вказані вище недоліки сучасної системи управління державним сектором можна й потрібно усунути. Держава повинна була б виступати як великий господарський суб'єкт, що за рахунок участі у ринковій економіці поповнює державний бюджет.

Важливою інституційною формою ринкової економіки має виступити державно-приватне партнерство, яке є незамінним чинником розвитку інфраструктури, залучення приватних інвестицій та впровадження інновацій. Головним при його реалізації є те, щоб ДПП в Україні не перетворилося в симбіоз корумпованої бюрократії і олігархічного бізнесу. Імперативом цього є гарантування прозорих, рівних і конкурентних умов доступу приватних інвесторів до всіх видів державних інструментів: закупівель, субсидування, отримання ліцензії, тощо. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Балацкий Е. В. Промышленный государственный сектор России: диспропорции развития и образа устранения / Е. В. Балацкий, В. А. Кобышев // Вестник Российской академии наук. – 2003. – Т. 73. – № 12. – С. 1068 – 1078.
2. Национальная промышленная политика конкурентоспособности: опыт Запада – в интересах России. – М. : ИМЭМО РАН, 2002.
3. Балацкий Е. В. Критерии и приоритеты приватизации государственной собственности // Е. В. Балацкий, В. А. Кобышев // Общество и экономика. – 2002. – № 12.
4. Нигматулин Р. Об оптимальной части государственных расходов в ВВП и темпах экономического роста / Р. Нигматулин // Вопросы экономики. – 2003. – № 3.
5. Государственная собственность в развитых капиталистических странах в 80-е годы: курс на приватизацию и создание смешанных предприятий. – М. : ИНИОН АН СССР, 1989.



**6. Длугопольський О.** «Державний сектор» Versus «приватний сектор»: синергія ефективності через державно-приватне партнерство / О. Длугопольський // Світ фінансів. – 2010. – С. 74 – 93.

**7. Москаленко О. М.** Соціально-економічні результати технологічного державно-приватного партнерства у світі та проблеми його використання в Україні / О. М. Москаленко // Економічна теорія. – 2011. – № 4. – С. 15 – 25.

**8. Балацкий Е. В.** Роль государственного сектора в национальной экономике: общемировые тенденции // Е. В. Балацкий, В. А. Конышев // Общество и экономика. – 2003. – № 7-8.

**9. Зелтынь А. С.** Государственная промышленная политика в рыночных экономиках / А. С. Зелтынь // ЭКО. – 2003. – № 3.

**10. Казанцев С. В.** Изменение формаций / С. В. Казанцев // ЭКО. – 2003. – № 3.

#### REFERENCES

Balatskiy, E. V., and Konyshev, V. A. "Promyshlenny gosudarstvennyy sektor Rossii: disproportsii razvitiia i obraza ustraneniia" [Public Sector Russia : development disparities and eliminate the image]. *Vestnik RAN*, vol. 73, no. 12 (2003): 1068-1078.

Balatskiy, E. V., and Konyshev, V. A. "Kriterii i priority privatizatsii gosudarstvennoy sobstvennosti" [Criteria and priorities of state property privatization]. *Obshchestvo i ekonomika*, no. 12 (2002).

Balatskiy, E. V., and Konyshev, V. A. "Rol gosudarstvennogo sektora v natsionalnoy ekonomike: obshchemirovye tendentsii" [The role of the public sector in the national economy: global trends]. *Obshchestvo i ekonomika*, no. 7-8 (2003).

Dluhopolskyi, O. "«Derzhavnyi sektor» Versus «pryvatnyi sektor»: synerhiia efektyvnosti cherez derzhavno-pryvatne partnerstvo" ["Public sector» Versus «private sector": Synergy efficiency through public-private partnerships]. *Svit finansiv* (2010): 74-93.

*Gosudarstvennaia sobstvennost v razvitykh kapitalisticheskikh stranakh v 80-e gody: kurs na privatizatsiiu i sozdanie smeshannykh predpriiaty* [State ownership in the developed capitalist countries in the 80s: a course on privatization and the creation of joint ventures]. Moscow: INION ANSSSR, 1989.

Kazantsev, S. V. "Izmenenie formatsiy" [Changing formations]. *EKO*, no. 3 (2003).

Moskalenko, O. M. "Sotsialno-ekonomichni rezultaty tekhnolohichnoho derzhavno-pryvatnoho partnerstva u sviti ta problemy ioho vykorystannia v Ukraini" [Socio-economic outcomes of technological public-private partnerships in the world and the problems of its use in Ukraine]. *Ekonomichna teoriia*, no. 4 (2011): 15-25.

*Natsionalnaia promyshlennaia politika konkurentosposobnosti: opyt Zapada – v interesakh Rossii* [National industrial policy of competitiveness: the experience of the West - in the interests of Russia]. Moscow: IMEMO RAN, 2002.

Nigmatulin, R. "Ob optimalnoy chasti gosudarstvennykh ras-khodov v VVP i tempakh ekonomicheskogo rosta" [On the optimal portion of government spending in GDP and economic growth]. *Vopros ekonomiki*, no. 3 (2003).

Zeltyn, A. S. "Gosudarstvennaia promyshlennaia politika v rynochnykh ekonomikakh" [State industrial policy in market economies]. *EKO*, no. 3 (2003).

# ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ЕНЕРГЕТИЧНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

© 2014 ІЛЯШ О. І., МАЗЯРКО І. С.

УДК 338.246.025.2:620.9 (477)

Іляш О. І., Мазярко І. С. Засади державного регулювання в енергетичній сфері України

Метою статті є вирішення науково-прикладних завдань обґрунтування основних засад державного регулювання цілісної енергетичної системи країни, що базуються на складних взаємозв'язках її елементів. Методичною і теоретичною основою дослідження є положення теорії державного регулювання енергетичної системи, методичний інструментарій реалізації енергетичної політики держави, а також фундаментальні публікації вітчизняних і зарубіжних дослідників, що стосуються підвищення енергетичної безпеки країни, стимулювання та розвитку альтернативних джерел енергії. У процесі дослідження використовувалися загальнонаукові та спеціальні методи: абстрактно-логічний (для розкриття теоретичних засад державного регулювання енергетичного сектора); системного аналізу та теоретичного узагальнення (для обґрунтування напрямів удосконалення державного регулювання енергетичної системи). Обґрунтовано, що розвиток та ефективне функціонування енергетичної сфери базуються на конкретно визначеній енергетичній політиці держави. Визначено, що подолання залежності від одного постачальника енергоносіїв, оптимізація механізму управління податками, лібералізація енергетичних ринків, а також створення сприятливих умов для інвестування в розроблення сучасних технологій і альтернативних джерел енергії є складовими компонентами енергетичної політики держави. Доведено, що в умовах сьогодення помітно посилилася роль державного регулювання в енергетичній сфері з урахуванням ключового значення енергетики в ресурсному забезпеченні економічного розвитку та підвищенні конкурентоспроможності економіки держави. Розроблено концептуальні засади державного регулювання в енергетичній сфері України, що спрямовані на чітку енергетичну політику держави, спрямовану на забезпечення енергетичної незалежності та основи на економічному механізмі стимулювання виробництва електроенергії відновлюваною енергетикою. Значущість дослідження полягає в доведенні необхідності створення цілісної енергетичної системи України та застосуванні механізму державного її регулювання як природної монополії.

**Ключові слова:** державне регулювання, енергетична політика, енергетична система, енергетична сфера, енергетична безпека, відновлювана енергетика, податкове стимулювання.

Рис.: 1. Бібл.: 9.

**Іляш Ольга Ігорівна** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємства, Львівська комерційна академія (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)  
E-mail: oliai@meta.ua

**Мазярко Ірина Сергіївна** – аспірантка, кафедра економіки підприємства, Львівська комерційна академія (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)  
E-mail: zirochka2008@meta.ua

УДК 338.246.025.2:620.9 (477)

UDC 338.246.025.2:620.9 (477)

Иляш О. И., Мазярко И. С. Основы государственного регулирования в энергетической сфере Украины

Ilyash Olga I., Mazyarko Iryna S. Foundations of State Regulation in the Energy Sphere of Ukraine

Целью статьи является решение научно-прикладных задач формирования основных принципов государственного регулирования целостной энергетической системы страны, основанной на сложных взаимосвязях ее элементов. Методической и теоретической базой исследования являются положения теории государственного регулирования энергетической системы, методический инструментарий реализации энергетической политики государства, а также фундаментальные публикации отечественных и зарубежных исследователей, касающиеся повышения энергетической безопасности страны, стимулирования и развития альтернативных источников энергии. В процессе исследования использовались общенаучные и специальные методы: абстрактно-логический (для раскрытия теоретических основ государственного регулирования энергетического сектора), системного анализа и теоретического обобщения (для обоснования направлений совершенствования государственного регулирования энергетической системы). Обосновано, что развитие и эффективное функционирование энергетической сферы базируется на конкретно определенной энергетической политике государства. Определено, что преодоление зависимости от одного поставщика энергоносителей, оптимизация механизма управления налогами, либерализация энергетических рынков, а также создание благоприятных условий для инвестирования в разработку современных технологий и альтернативных источников энергии являются составными компонентами энергетической политики государства. Доказано, что в современных условиях заметно усилилась роль государственного регулирования в энергетической сфере с учетом ключевого значения энергетики в ресурсном обеспечении экономического развития и повышении конкурентоспособности экономики государства. Разработаны концептуальные основы государственного регулирования в энергетической сфере Украины, направленные на четкую энергетическую политику государства, с целью обеспечения энергетической независимости и создания экономического механизма стимулирования производства электроэнергии возобновляемой энергетикой. Значимость исследования заключается в необходимости создания целостной энергетической системы Украины и разработки механизма ее государственного регулирования как естественной монополии.

**Ключевые слова:** государственное регулирование, энергетическая политика, энергетическая система, энергетическая сфера, энергетическая безопасность, возобновляемая энергетика, налоговое стимулирование.

Рис.: 1. Библ.: 9.

**Иляш Ольга Игоревна** – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятия, Львовская коммерческая академия (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)  
E-mail: oliai@meta.ua

**Мазярко Ирина Сергеевна** – аспирантка, кафедра экономики предприятия, Львовская коммерческая академия (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)  
E-mail: zirochka2008@meta.ua

The goal of the article is solution of scientific and applied tasks of formation of main principles of state regulation of the integral energy system of the country based on complex relations of its elements. Methodical and theoretical basis of the study are provisions of the theory of state regulation of the energy system, methodical instruments of realisation of energy policy of the state and also fundamental publications of domestic and foreign scientists, which deal with increase of energy security of the country, and stimulation and development of alternative energy sources. In the process of the study the article uses general scientific and special methods: abstract-logical (for showing theoretical grounds of state regulation of the energy sector), system analysis and theoretical generalisation (for justification of directions of improvement of state regulation of the energy system). The article shows that development and efficient functioning of the energy sphere is based on a specifically determined energy policy of the state. It shows that overcoming dependence on one supplier of energy, optimisation of their mechanism of tax management, liberalisation of energy markets, and also establishment of favourable conditions for investing into development of modern technologies and alternative sources of energy are main components of the energy policy of the state. It proves that the role of state regulation in the energy sphere significantly increased under modern conditions with consideration of the key significance of the energy sector in resource provision of economic development and increase of competitiveness of the state economy. The article develops conceptual grounds of state regulation in the energy sphere of Ukraine, directed at a clear energy policy of the state with the aim of ensuring energy independence and establishment of an economic mechanism of stimulation of production of renewable energy. Significance of the study lies in a necessity of establishment of an integral energy system of Ukraine and development of a mechanism of its state regulation as a natural monopoly.

**Key words:** state regulation, energy policy, energy system, energy sphere, energy security, renewable energy, tax incentive.

Pic.: 1. Bibl.: 9.

**Ilyash Olga I.** – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Enterprise Economics, Lviv Academy of Commerce (vul. Tugan-Baranovskogo, 10, Lviv, 79005, Ukraine)

E-mail: oliai@meta.ua

**Mazyarko Iryna S.** – Postgraduate Student, Department of Enterprise Economics, Lviv Academy of Commerce (vul. Tugan-Baranovskogo, 10, Lviv, 79005, Ukraine)

E-mail: zirochka2008@meta.ua

Енергетична система України повинна забезпечувати надійне та економічне постачання електроенергії до всіх споживачів, розташованих на її території. Здійснити реалізацію цих завдань можливо лише при централізованому управлінні розвитком та функціонуванням енергетичних систем на плановій основі. А це абсолютно суперечить принципам ринкового регулювання, що базується на вільному прийнятті рішень в умовах конкурентного середовища стосовно цін, інвестицій, обсягів виробництва та споживання тощо. Саме ця особливість функціонування енергетичної сфери привела до створення в країнах з ринковою економікою природних електроенергетичних монополій, що підлягають державному регулюванню.

Проблемам державного регулювання в енергетичних системах, основним методам і засобам його реалізації присвячені праці відомих вітчизняних і зарубіжних вчених: А. М. Бабича, І. О. Бланка, Дж. Кейнса, Д. М. Кологила, Б. П. Коробко, Л. А. Коршунової, Б. А. Костюковського, В. М. Нагорної, Б. Є. Патона, А. В. Праховника, Б. С. Стогнія, І. В. Радіонової, М. Д. Рогальова, К. Розенберг, Д. Рікардо, В. П. Савчук, В. М. Федосова, Дж. Хіла та ін.

У своїх працях українські та світові дослідники здебільшого розглядають питання активної поведінки держави в регулюванні окремих складових енергетичної системи, моніторингу, тому існує потреба у комплексному науковому дослідженні засад державного регулювання енергетичної системи України, що спрямовані на чітку енергетичну політику держави, кінцевою метою якої є забезпечення енергетичної незалежності країни.

Вирішення проблем модернізації енергетичних ринків України та застосування ефективних механізмів їх державного регулювання є одним із найважливіших завдань енергетичної політики держави. Відтак, виникає необхідність вдосконалення державної політики в енергетичній сфері України на засадах економічної ефективності та забезпечення енергетичної безпеки, а також з урахуванням її реального стану, специфіки функціонування та світових тенденцій розвитку.

Основою електроенергетики України є Об'єднана енергетична система (ОЕС), яка здійснює централізоване електрозабезпечення внутрішніх споживачів, взаємодіє з енергосистемами суміжних держав, забезпечує експорт, імпорт і транзит електроенергії. Вона об'єднує енергогенеруючі потужності та розподільчі мережі регіонів України, які сполучені між собою системними лініями електропередачі [9, с. 2].

В Україні діє оптовий ринок електричної енергії (ОРЕ), який є впорядкованою системою здійснення операцій купівлі-продажу електричної енергії. Державне регулювання енергетичного ринку здійснює Національна комісія регулювання електроенергетики (НКРЕ), головними завданнями якої є:

- ✦ ліцензування та регулювання діяльності суб'єктів природних монополій;
- ✦ забезпечення проведення цінової і тарифної політики;
- ✦ захист прав споживачів;
- ✦ впровадження правил користування електричною енергією [9, с. 2].

Додамо, що одним із напрямів вирішення проблем ринкового регулювання діяльності в електроенергетиці є задекларована в Директиві 2009/72/ЄС можливість використання механізму «гарантування інвестицій у потуж-

ність», що потенційно може забезпечити формування збалансованої структури генеруючих потужностей. Приватні інвестиції у них будуть доцільними лише за наявності таких механізмів, які мінімізують ризики інвестиційних проєктів. Запровадження механізму «гарантування інвестицій» є поверненням до централізованого керування розвитком і функціонуванням електроенергетики (рис. 1) [4, с. 26 – 27].

Слід зазначити, що завдання та цілі енергетичної політики країни визначено в Енергетичній стратегії України до 2030 р. Головними з яких залишаються:

- ✦ реформування енергетичного сектора, передусім на основі зміцнення відповідної правової та інституційної бази;
- ✦ реалізація проєктів з метою диверсифікації шляхів і джерел постачання енергоносіїв;
- ✦ політика енергозбереження та підвищення енергоефективності економіки;
- ✦ впровадження нової структури споживання енергоресурсів, зокрема на основі ширшого використання відновлюваних джерел енергії тощо [2].

Варто зауважити, що інструменти та заходи підтримки енергетичного розвитку мають переважно економічний характер, оскільки найбільш дієвим є використання можливостей бюджетно-податкової політики. Це, зокрема, енергетичні податки та податкові пільги, субсидії і гранти, системи закупівлі технологій і державних закупівель та ін. [7, с. 47].

Згальновідомо, що вагомий вплив на результати діяльності підприємств енергетичного сектора, їх платоспроможність, фінансову стійкість, можливість формування фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність продукції має і система оподаткування. Політика держави, спрямована на миттєве поповнення бюджету, недотримання принципу економічної обґрунтованості податкового реформування, часті зміни податкового законодавства України призвели до посилення нестабільності умов господарювання, надмірного податкового навантаження на енергетичну сферу національної економіки, тому виникає потреба запровадження виваженої політики підтримки підприємств на основі оптимізації фіскальної та стимулюючої функцій податків.

Відтак, ефективність вирішення податкових проблем в енергетичній галузі при формуванні стратегії розвитку впливає на можливість не тільки її економічного зростання, але й суспільного виробництва в цілому. Адже проблемами енергетичного сектора України, що містить високу частку ядерної енергетики, є, насамперед, недостатність власних викопних палив для забезпечення потреб національної економіки [7, с. 44].

Суттєво, що невід'ємною складовою розвитку кожної незалежної держави є енергетична безпека. Нераціональне споживання енергоресурсів, висока енергоємність економіки, високий рівень імпорту органічного палива посилюють економічну, енергетичну та політичну залежність країни. У сучасному суспільстві підвищення рівня енергетичної безпеки екологічно безпечне, повне та надійне задоволення людських потреб в енергетичних продуктах, України зокрема, розглядається через можливість використання потенціалу нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії (НВДЕ).

Альтернативні джерела енергії – відновлювані джерела енергії, до яких належать енергія сонячна, вітрова, геотермальна, енергія хвиль та припливів, гідроенергія, енергія біомаси, газу з органічних відходів, газу

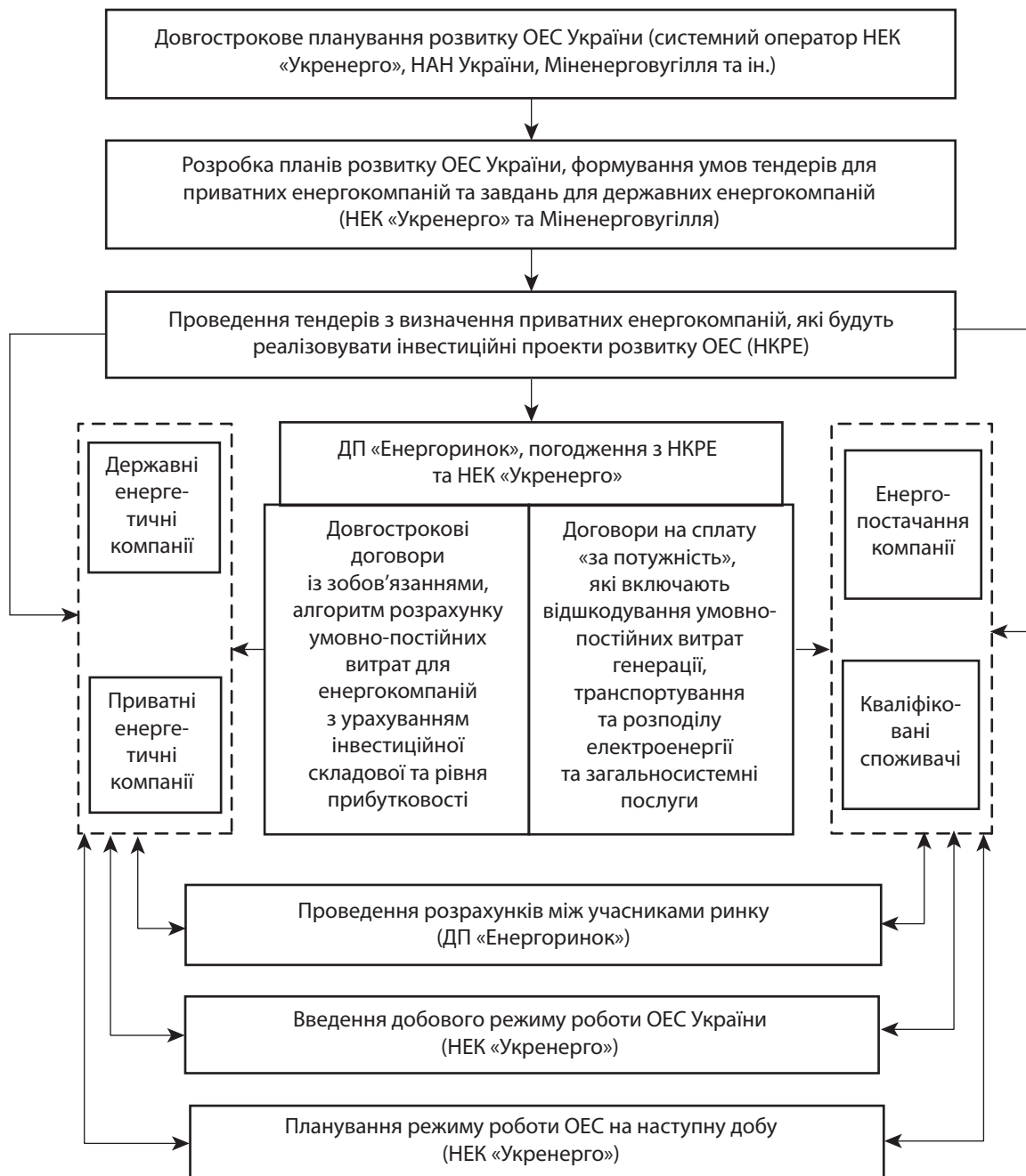


Рис. 1. Схема організації та функціонування моделі ринку електроенергії на основі механізму гарантування інвестицій у потужність

Джерело: [4, с. 30].

каналізаційно-очисних станцій, біогазів та вторинні енергетичні ресурси – доменний та коксівний газ, газ метан дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів [3].

До основних напрямів розвитку НВДЕ в Україні належать:

- ✦ вітроенергетика;
- ✦ сонячна енергетика;
- ✦ біоенергетика;
- ✦ гідроенергетика;
- ✦ геотермальна енергетика.

При цьому з альтернативних джерел енергії забезпечується вироблення електричної, теплової та механічної енергії, а співвідношення питомої ваги кожного виду в їх

загальному обсязі мінливе за рахунок зниження питомих капітальних витрат на їхнє будівництво.

Варто зауважити, що на перспективи розвитку відновлюваних джерел енергії вагомий вплив чинить система державного економічного стимулювання. У багатьох країнах світу уряди виділяють значні дотації, діє система податкових пільг і заохочень. Водночас Україна використовує такі механізми стимулювання виробництва відновлюваної електроенергії, як:

- ✦ «зелений» тариф;
- ✦ пільги в оподаткуванні;
- ✦ пільговий режим приєднання до електричної мережі [8, с. 9].



Так, «зелений» тариф базується на економічному механізмі, спрямованому на стимулювання виробництва електроенергії відновлюваною енергетикою. Його застосування, зазвичай, побудоване на використанні таких інструментів: гарантований доступ до енергомережі; довгострокові контракти на придбання електроенергії; встановлення відносно високих закупівельних цін, які враховують вартість відновлюваних джерел енергії.

Разом з тим, «зелений» тариф не поширюється на електроенергію, для виробництва якої одночасно використовуються як відновлювані, так і традиційні джерела [8, с. 10], тоді як схема стимулювання виробництва електроенергії за допомогою «зеленого» тарифу встановлена до 01.01.2030 р. і поширюється на суб'єктів господарювання, які виробляють електроенергію з відновлюваних джерел енергії на електростанціях, введених в експлуатацію в період її чинності.

Окрім того, держава гарантує законодавче закріплення вимоги про закупівлю електроенергії, виробленої з відновлюваних джерел, протягом усього строку дії порядку стимулювання, і оплату такої електроенергії в повному обсязі [8, с. 10]. Так, розмір «зеленого» тарифу на електроенергію, вироблену електростанціями, що будуть введені в експлуатацію або істотно модернізовані після 2014, 2020 і 2024 рр., знижується на 10%, 20% і 30% відповідно. Електростанції вважаються істотно модернізованими, якщо вартість модернізації енергетичного обладнання перевищує 50% від його початкової вартості [8, с.10].

Відтак, з метою стимулювання виробництва електроенергії з відновлюваних джерел в Україні діють і податкові пільги, які передбачають звільнення виробників від сплати:

- ✦ податку на додану вартість і митних зборів на імпорт обладнання, пов'язаного з виробництвом електроенергії з відновлюваних джерел, яке міститься в переліку, затвердженому урядом України;
- ✦ податкового зобов'язання у вигляді спеціальної надбавки на виробництво електроенергії (3% від виробленої електроенергії);
- ✦ податку на прибуток з прибутку, отриманого від основної діяльності компанії, що генерує електроенергію виключно з відновлюваних джерел, на період до 01.01.2021 р.

Крім того, електростанції, що виробляють електроенергію з відновлюваних джерел, сплачують лише 25% земельного податку за земельні ділянки, що використовуються під такими потужностями. А особливостями застосування екологічного податку в Україні є те, що за податковими зобов'язаннями з екологічного податку, що виникли з 01 січня по 31 грудня 2012 р. включно ставки податку становили 50% від ставок, передбачених ПКУ; з 01 січня по 31 грудня 2013 р. – 75%; з 01 січня 2014 р. ставки податку становитимуть 100% від ставок, передбачених ПКУ [6, с. 404].

Необхідно також наголосити, що відновлювана енергетика виступає пріоритетним напрямом інвестування. Лише у 2013 р. на підтримку проектів з розвитку нетрадиційної енергетики в Україні Європейський банк реконструкції і розвитку виділив 54 млн євро. Профінансовано, зокрема, будівництво сонячної електростанції потужністю 4,2 МВт в Одеській області, вітряного парку «Новозавський» потужністю 57,5 МВт, а також теплової електростанції потужністю 18 МВт у Київській області, яка працю-

ватиме на деревних відходах. Суттєвим є те, що кредити, надані Європейським банком реконструкції та розвитку, дозволяють створити у сфері відновлюваної та нетрадиційної енергетики близько 15 тисяч робочих місць.

До будівництва сонячної електростанції в Чорнобильській зоні відчуження у 2014 р. планує приступити компанія Vipiemme Solar SRL (Італія), що забезпечує розвиток сонячної енергетики в структурі групи Vipiemme SPA. 13 лютого 2014 р. підписано меморандум з компанією Vipiemme Solar SRL, котрий передбачає установку сонячних панелей потужністю до 0,5 МВт у зоні відчуження, співпрацю та обмін досвідом з питань будівництва електростанцій та виробництва сонячної енергії.

Так, протягом 2010 – 2013 рр. в Україні реалізовано близько 18 тисяч проектів, що стосуються енергоефективності та енергозбереження, в результаті реалізації яких збережено понад 5,7 млрд.куб.м.газу.

Зуважимо, що вагому роль у стимулюванні розвитку відновлюваної енергетики України відіграє міжнародне співробітництво. Так, в рамках ООН у 2009 р. створено спеціальну Міжнародну агенцію з відновлювальної енергетики (IRENA), участь країни в якій дозволить [5]:

- ✦ пом'якшити наслідки світової фінансової кризи для України та вирішення основних проблем використання відновлюваних джерел енергії;
- ✦ активізувати співробітництво між Україною та розвинутими державами з метою отримання інвестицій та передового досвіду у сфері відновлюваних джерел енергії, енергоефективності та енергозбереження;
- ✦ підвищити ефективність споживання паливно-енергетичних ресурсів;
- ✦ використати практичні поради для України щодо покращення нормативно-правової бази у сфері енергоефективності та енергозбереження;
- ✦ прискорити здійснення структурної перебудови економіки України;
- ✦ підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світових ринках;
- ✦ зменшити техногенне навантаження на навколишнє середовище;
- ✦ прискорити вихід з кризи шляхом зменшення залежності від імпортованих енергоносіїв.

Також додамо, що з урахуванням тенденцій світової глобалізації економіки Україна спрямовує свою діяльність, у першу чергу, в напрямку поступової інтеграції в європейські та трансатлантичні структури з метою входження до європейського економічного простору. До головних завдань цього напрямку можна віднести, передусім, налагодження відносин з Європейським Союзом [1].

Центральним органом виконавчої влади, відповідальним за виконання зобов'язань країни в рамках її членства в Енергетичному Співтоваристві, визначено Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України. Даним агентством підписані, зокрема, такі угоди [1]:

- ✦ Меморандум про взаєморозуміння у сферах енергоефективності та відновлюваної енергетики з Національним агентством з енергозбереження Республіки Польща;
- ✦ Угода про співробітництво в галузі енергоефективності між Німецьким енергетичним агентством «Dena GmbH»;

- ✦ Меморандум про взаєморозуміння з Центром відновлювальних джерел енергії Грецької Республіки (CRES);
- ✦ Меморандум про взаєморозуміння у сферах енергоефективності та відновлюваних джерел енергії з Австрійським енергетичним агентством та ін.

## ВИСНОВКИ

Проведене дослідження засвідчило, що розвиток та ефективне функціонування енергетичної сфери базується на конкретно визначеній енергетичній політиці держави, що включає подолання залежності від одного постачальника енергоносіїв, оптимізацію механізму управління податками, лібералізацію енергетичних ринків, а також створення сприятливих умов для інвестування в розроблення сучасних технологій і альтернативних джерел енергії. В умовах сьогодення помітно посилилася роль державного регулювання в енергетичній сфері з урахуванням ключового значення енергетики в ресурсному забезпеченні економічного розвитку та підвищенні конкурентоспроможності економіки будь-якої держави. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sae.gov.ua/uk/activity/mizhnarodne-spivrobotnytstvo>
2. Енергетична безпека України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mfa.gov.ua/about-ukraine/economic-cooperation/energy-security>
3. Закон України «Про альтернативні джерела енергії»: від 20.02.2003 р. № 555-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/555-15>
4. **Костюковський Б. А.** Доцільні напрямки удосконалення державного регулювання ринку електроенергії України / Б. А. Костюковський, І. Ч. Лещенко, Н. П. Іваненко, О. Ю. Богославська // Проблеми загальної енергетики. – 2013. – № 2 (33). – С. 25 – 31.
5. Офіційний веб-сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua>
6. Податковий кодекс України // Вісник податкової служби України. – 2013. – № 2-3. – С. 296, 404.
7. **Саприкін В.** Енергетична політика Швеції: визначеність цілей, послідовність, заохочення / В. Саприкін // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 1. – С. 44 – 47.
8. Стимулювання відновлюваної енергетики в Україні за допомогою «зеленого» тарифу: посібник для інвесторів / Міжнародна фінансова корпорація IFC. – Київ, 2012. – 80 с.
9. **Шевцов А.** Ринок електроенергії в Україні. Проблеми вдосконалення / А. Шевцов, М. Земляний, В. Вербинський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/april08/14.htm>

## REFERENCES

- Derzhavne ahenstvo z enerhoefektyvnosti ta enerhozberzhennia Ukrainy. <http://www.sae.gov.ua/uk/activity/mizhnarodne-spivrobotnytstvo>
- “Enerhetychna bezpeka Ukrainy” [Ukraine’s energy security]. <http://www.mfa.gov.ua/about-ukraine/economic-cooperation/energy-security>
- Kostiukovskiy, B. A., Leshchenko, I. Ch., and Ivanenko, N. P. “Dotsilni napriamky udoskonalennia derzhavnoho rehuliuвання rynku elektroenerhii Ukrainy” [A sound directions of improvement

of state regulation of the electricity market of Ukraine]. *Problemy zahalnoi enerhetyky*, no. 2 (33) (2013): 25-31.

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/555-15>

[Legal Act of Ukraine] (2013).

Ofitsiyniy veb-sait Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniue derzhavne rehuliuвання u sferi enerhetyky. <http://www.nerc.gov.ua>

Saprykin, V. “Enerhetychna polityka Shvetsii: vyznachenist tsilei, poslidovnist, zaokhochennia” [Energy policy of Sweden determination purposes sequence encouragement]. *Natsionalna bezpeka i oborona*, no. 1 (2009): 44-47.

*Stymuliuвання vidnovliuvanoi enerhetyky v Ukraini za dopomohou «zelenoho» taryfu: posibnyk dlia investoriv* [Promoting renewable energy in Ukraine with “green” tariff: a guide for investors]. Kyiv: Mizhnarodna finansova korporatsiia IFC, 2012.

Shevtsov, A., Zemlianyi, M., and Verbynskyi, V. “Rynok elektroenerhii v Ukraini. Problemy vdoskonalennia” [The electricity market in Ukraine. Problems improvement]. <http://www.niss.gov.ua/Monitor/april08/14.htm>

## ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, ФОРМИРУЮЩИЕ СОВРЕМЕННУЮ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКУЮ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

© 2014 СТАРОВОРОВ Ю. А.

УДК 330.113.4

**Староворов Ю. А. Историко-экономические факторы, формирующие современную макроэкономическую нестабильность**

Целью статьи является выявление и рассмотрение причинно-следственной связи, приведшей к современной макроэкономической нестабильности. В статье рассмотрены и проанализированы причины возникновения данной мировой экономической ситуации. Показана причинно-следственная связь происходящих глобальных экономических процессов. Учтена геополитическая составляющая глобальной экономики. А значит, учтено влияние интересов глобальных игроков на общепланетарное экономическое пространство. Особое внимание уделено главной функциональной детали современной экономики – деньгам. Рассмотрен и проанализирован путь становления глобальной денежной единицы – от доллара США к доллару ФРС. А значит, четко продемонстрирован путь доллара от обеспеченной в прошлом валюты к современному, ничем необеспеченному, т. е. не стандартизированному и ничем не подкрепленному. Именно эта особенность современных денег – виртуальная ценность – позволяет создавать их избыточность по отношению к реальным ценностям, товарам и услугам, эквивалентом которых они, по существу, и являются. И если денежная масса, особенно глобальное платежное средство, может не соотноситься с реальным положением вещей и вдобавок не является государственным денежным знаком, то злоупотребления неизбежны. В связи с этим объяснен и продемонстрирован историко-экономический путь становления этого явления. Сделан вывод и прогноз относительно тенденций развития современной глобальной экономической системы.

**Ключевые слова:** глобальная экономика, макроэкономическая нестабильность, историко-экономические факторы, экономический механизм, геополитическая среда.

**Библ.:** 8.

**Староворов Юрий Анатольевич** – кандидат экономических наук, докторант, Межрегиональная Академия управления персоналом (ул. Фрометовская, 2, Киев, 03039, Украина)

**E-mail:** sir.staroverov@yandex.ua

УДК 330.113.4

UDC 330.113.4

**Староворов Ю. А. Историко-економічні фактори, що формують сучасну макроекономічну нестабільність**

**Staroverov Iurii A. Historical and Economic Factors That Form Modern Macro-economic Instability**

Метою статті є виявлення і розгляд причинно-наслідкового зв'язку, що призвів до сучасної макроекономічної нестабільності. У статті розглянуто та проаналізовано причини виникнення даної світової економічної ситуації. Показано причинно-наслідковий зв'язок глобальних економічних процесів, що відбуваються. Врахована геополітична складова глобальної економіки. Отже, враховано вплив інтересів глобальних гравців на загальнопланетарний економічний простір. Особливу увагу приділено головній функціональній деталі сучасної економіки – грошам. Розглянуто та проаналізовано шлях становлення глобальної грошової одиниці – від долара США до долара ФРС. А значить, чітко продемонстровано шлях долара від забезпеченої в минулому валюти до сучасного нічим не забезпеченого, тобто не стандартизованого і нічим не підкріпленого. Саме ця особливість сучасних грошей – віртуальна цінність – дозволяє створювати їх надмірність стосовно реальних цінностей, товарів і послуг, еквівалентом яких вони, по суті, є. І якщо грошова маса, особливо глобальний платіжний засіб, може не співвідноситися з реальним станом речей і до того ж не бути державним грошовим знаком, то зловживання неминучі. У зв'язку з цим пояснено і продемонстровано історико-економічний шлях становлення даного явища. Зроблено висновок і прогноз щодо тенденцій розвитку сучасної глобальної економічної системи.

The goal of the article is detection and consideration of the cause-effect relation that resulted in the modern macro-economic instability. The article considers and analyses causes of appearance of the current world economic situation. It shows the cause-effect relation of the current global economic processes. It takes into account the geopolitical component of the global economy. Which means it takes into account influence of interests of global players upon the common planetary economic environment. Special attention is paid to the main functional detail of the modern economy – money. The article considers and analyses the way of establishment of the global money unit – from US Dollar to FRS Dollar. Which means it clearly shows the way of the Dollar from the backed currency in the past to the modern non-backed currency – not standardised and not supported with anything. Namely this feature of the modern money – virtual value – allows their redundant issue with respect to real values, goods and services, equivalent of which, in fact, they are. And if the money supply, especially the global means of payment, might not correlate with the real situation and might not be a state banknote, the misuse is inevitable. In this connection the article describes and demonstrates the historical and economic way of establishment of this phenomenon. A conclusion and forecast are made with respect to tendencies of development of the modern global economic system.

**Ключові слова:** глобальна економіка, макроекономічна нестабільність, історико-економічні чинники, економічний механізм, геополітичне середовище.

**Key words:** global economy, macro-economic instability, historical and economic factors, economic mechanism, geopolitical environment.

**Бібл.:** 8.

**Bibl.:** 8.

**Староворов Юрий Анатольевич** – кандидат економічних наук, докторант, Міжрегіональна Академія управління персоналом (вул. Фрометівська, 2, Київ, 03039, Україна)

**Staroverov Iurii A.** – Candidate of Sciences (Economics), Candidate on Doctor Degree, Interregional Academy of Personnel Management (Frometivska str., 2, Kyiv, 03039, Ukraine)

**E-mail:** sir.staroverov@yandex.ua

**E-mail:** sir.staroverov@yandex.ua

Современный человек живёт в очень стремительной, сложной и опасной среде обитания. Он находится, по сути, внутри экономического механизма, а значит, хочет он этого или не хочет, но обязан с ним взаимодействовать. Более того, мы живём во времена потопа. Информационного потопа. Количество информации, нас

окружающей, возрастает с каждым годом в геометрической прогрессии, что значительно способствует общему непониманию происходящего. Частности скрывают суть. В связи с этим возникает насущная проблема по вычлениению этой сути. И так как любой общественный процесс исторически обусловлен, то знание истоков современных



экономических проблем значительно проясняет логику ныне происходящих процессов и, следовательно, способствует эффективному выживанию в жёсткой конкурентной геополитической среде.

Исследования отечественных и зарубежных учёных по тематике управляемого экономического кризиса отражены в трудах А. И. Фурсова, В. Н. Старикова, Д. Кортена, А. Гринспена, Дж. Грина, Э. Саттона и др.

Целью статьи является выявление и рассмотрение причинно-следственной связи приведшей к современной макроэкономической нестабильности.

Борьбу за существование никто не отменял, а значит, выживает сильнейший. В наше цивилизованное время – это скорее умнейший. Мысли → слова → действия → результат. А значит, каковы мысли – таков и результат. Мысли же формируются в основном при помощи знаний, а значит, каковы знания – таков и результат. И так как большинством управляет меньшинство, то надо полагать, что именно они знают и делают то, что малопонятно всем остальным. Как говорится, нет неуправляемых процессов: каждый управляет собой в меру своего понимания, в меру его непонимания им управляет тот, кто понимает больше, чем он.

Экономическая модель, господствующая в мире сегодня, начала свой путь в далёком 1694 г. в Туманном Альбионе с революционной, на то время, идеи – создания частными инвесторами (40 человек) на паях с новым британским монархом Вильгельмом III, Принцем Оранским, Банка Англии. Существенная подробность – доля монарха значительно уступала общей доле инвесторов. А значит, Банк Англии – это не государственная организация. И значит, эмитирует не государственные деньги (банкноты). Более того, новые британские банкноты уже тогда были только частично обеспечены реальными монетарными деньгами. Именно с этого ноу-хау начинается стабильный расцвет англосаксонской экономики. Именно в эти годы кристаллизуются основные принципы британской политики: 1) не допускать создания сильной державы, особенно в Европе; 2) воевать чужими руками, по возможности [3].

В 1716 г. шотландец Джон Лоу получил патент на открытие частного банка с правом выпуска обмениваемых на драгоценный металл банковских билетов. Регент Франции герцог Филипп Орлеанский ухватился за прекрасную идею. В 1718 г. банк Лоу переименовывается в Государственный банк Франции, по сути, являясь копией Банка Англии. Государственный банк Франции был очень успешен и довольно быстро вывел экономику страны из кризиса. Но уже в начале 1720 г. начался массовый возврат бумажных банкнот с требованием обмена их на монеты. Банк, выпустивший 3 млрд бумажных денег под гарантию 700 млн наличных монет, не устоял. В ноябре 1720 г. Государственный банк Франции обанкротился. Как мы понимаем, не без помощи британцев [2].

Сделайте свои деньги главными деньгами мира, и всё остальное притечёт к вам само. Современное же алхимическое золото, т. е. доллар, начало свой победоносный путь в 1913 г. с подписания Акта о Федеральном резерве президентом Америки Вудро Вильсоном. Но этому предшествовали определённые события. В 1790 г. первый секретарь казначейства Александр Гамильтон (его портрет на 10\$ банкноте) предложил на рассмотрение конгресса законопроект о новом частном банке. После бурных дебатов в 1791 г. появилась на свет Первый банк США с лицензией сроком на 20 лет,

штаб-квартирой в Филадельфии и монополией на выпуск американской валюты. Принцип устройства организации скопирован с Банка Англии, т. е. 80% акций должны находиться во владении частных инвесторов, а 20% передавалось правительству.

В 1811 г. срок лицензии Первого банка истёк, и на рассмотрение конгресса был предложен проект о его продлении. Осторожные американцы продлевать его не стали. И тут почему-то через пять месяцев Англия напала на США. Началась война 1812 г., в ходе которой был дотла сожжен Вашингтон. В истории Америки этот конфликт получил название Второй Войны за независимость. Первое здание, которое восстаноят после военных действий и покрасят в белый цвет, будет называться Белым домом – резиденцией президента.

В 1816 г. создаётся Второй банк Соединённых Штатов, точная копия Первого с лицензией тоже на 20 лет. Далее наступила эра так называемых «свободных банков», которые выпускали свои банкноты, подлежащие погашению в золоте или других ценностях. Бумажные деньги в это время выпускали все кому не лень: отдельные штаты, города, графства, частные банки, железные дороги, магазины, частные лица и даже религиозные организации. Понятное дело, что правительством этот процесс никак не контролировался. А теперь представьте состояние экономики в стране, где одновременно имеют хождение тысячи различных видов денежных знаков.

Конец долларовому беспределу положила Гражданская война, разразившаяся в 1861 г. И уже на следующий, 1862 год был принят «Закон о законных средствах платежа» («Legal Tender Act»). Только теперь появились на свет купюры с надписью «Банкноты Соединённых Штатов». Это были первые государственные деньги США с прописанным в законе ограничением к выпуску в обращение – не более 346 681 016 долларов. Закон этот, как ни странно, действует и по сей день. Далее, в 1863 г. Федеральное правительство ввело 10% налог на все находящиеся в обращении банкноты, положив этим конец валютной свободе и обеспечив себе монополию на выпуск доллара США. То есть теперь для того, чтобы банкирам по своему желанию напечатать дензнаков, надо было заплатить 10% налога. А главное, нельзя выпускать деньги без ограничения и обеспечения. Следить за исполнением нового закона должны были государственные чиновники – контролёры денежного обращения. В итоге появилось два вида долларов: 1) государственный – United States Notes и 2) National Banknotes, который выпускался только с разрешения государства и под его контролем. Плюс отныне все выпускаемые в стране банкноты должны были быть обеспечены государственными ценными бумагами. Проще говоря, чтобы частному банку выпустить в обращение новые доллары, для этого нужно купить гособлигации в соответствующем количестве и депонировать их в казначейство США. Теперь правительство во главе с президентом управляли финансовой системой Штатов, т. е. либо доллары государственные, либо правительство решает, кому их выпускать. Единого независимого Центрального банка по образу Банка Англии на этот раз пока не получилось. И всё это происходит во время правления Авраама Линкольна (1861 – 1865 гг.).

Все банкноты, выпущенные с 1861 г., по-прежнему официально являются законным средством платежа. Все же с 1861 г. было выпущено в обращение 12 основных



типов банкнот: простые вексели на предъявителя (1861), сложнопроцентные казначейские билеты (1863 – 1864), процентные банкноты (1863 – 1865), сертификаты рефинансирования (1879), национальные банкноты Золотого банка (1870 – 1878), казначейские банкноты (монетные банкноты) (1890 – 1891), банкноты Соединённых Штатов – казначейские билеты (1862 – 1969), серебряные сертификаты (1878 – 1963), золотые сертификаты (1865 – 1934), национальные банкноты (1863 – 1935), банкноты Федерального резервного банка (1915, 1918, 1933), банкноты Федерального резерва, выпуск которых начат согласно закону о Федеральном резерве от 22.12.1913 г. (1914, 1918, 1976 гг.).

Как мы видим, довольно путаная история и запутанная с умыслом. А умысел в том, что в итоге, какую бы долларовую купюру сегодня мы не взяли, любого достоинства, это будет банкнота Федерального резерва, а не государственная банкнота США. Потому что с 1914 г. ФРС изящно подменила суть, оставив лишь оболочку. Произошла плавная метаморфоза надписей на банкнотах. А надписи на банкнотах – это обязательства того, кто выпустил купюру перед его держателем. Предлагаю проследить за метаморфозой.

**Б**анкноты Соединённых Штатов – казначейские билеты (United States Notes) имели надпись: «Настоящая банкнота является законным средством платежа по номинальной стоимости по всем обязательствам, государственным и частным, кроме обязательств по импорту и процентов по государственному долгу». В 1933 г. текст сокращается: «Настоящая банкнота является законным средством платежа по номинальной стоимости по всем обязательствам, государственным и частным». В 1963 г. текст снова укорачивается: «Настоящая банкнота является законным средством платежа по всем обязательствам, государственным и частным».

Как можно заметить, с банкноты исчезла надпись про государственный долг, т. к. его в США деньгами уже никто не выплачивает. Надпись уменьшилась – сократились обязательства. Проходит время, ФРС набирает силу, эмиссия (выпуск денег) перешла в частные руки, а вместе с ней в частные руки перешло и само государство. С 21 января 1971 г. выпуск государственных денег в США был полностью прекращён. Государственные банкноты тихомирно выведены из обращения и заменены на частные. Более того, в 1966 г. произошло изменение внешнего вида доллара и память о том, что в США были когда-то государственные дензнаки, канула в лету [1].

А всё началось с того, что в декабре 1913 г. теперь уже и на территории Соединённых Штатов заработала частная фирма, получившая право официально печатать деньги. Экономическая независимость соединённых Штатов как государства закончилась. Доллар США стал долларом ФРС. А значит, и сами Соединённые Штаты ушли из-под власти Конгресса. Власть в стране, хоть и не гласно, была передана владельцам Федеральной резервной системы.

Задачей частного эмиссионного центра является создание необеспеченной валюты, выпуск которой прост, не отягощён обязательствами, а главное – не требует наличия реальной экономики. Более того, отпадает необходимость в золотых и прочих резервах. Но это сверхзадача, а пока давайте рассмотрим по порядку глобальную экономическую трансформацию [7].

В 1944 г. по итогам Бреттон-Вудского соглашения доллар становится мировой резервной валютой с пока ещё жёстким золотым содержанием: 35 долларов = 31,10 г золота (Троицкая унция). Главным итогом конференции 1944 г. стало распространение американской финансовой системы на весь мир с созданием в каждой стране (ратифицировавшей договор) филиала ФРС, естественно, подчинённого мировой финансовой элите, а не правительству самой страны.

Следующий шаг – создание мировых финансовых институтов: МВФ (Международный валютный фонд) и МБРР (Международный банк реконструкции и развития), в просторечии – Всемирный банк. Время основания – 27 декабря 1945 г. на основании разработанной в Бреттон-Вудсе хартии. Международный валютный фонд руководит деятельностью центральных банков стран – его членов. В том числе и нашим НБУ. Штаб квартира МВФ базируется в городе Вашингтоне, округ Колумбия, США.

**К**ак мы можем заметить, до 1971 г. доллар ФРС ещё был полновесным (обеспеченным), но это лишь временное явление. 17 марта 1968 г. США отменяют конвертацию доллара в золото по фиксированному курсу. Пока только для частного рынка. Середина 1968 г. – массовый обмен долларов на золото центральными банками всего мира. 15 августа 1971 г. президент США Никсон как бы между прочим, во время выступления по национальному телевидению, объявил о временном запрете конвертации доллара в золото по официальному курсу для Централных банков. То есть установлен временный запрет на обмен уже и для центральных банков. На конец 1971 г. золотой запас США изрядно истощал и составлял менее 10 млрд долларов. 17 декабря 1971 г. доллар девальвировал по отношению к золоту на 7%. А значит, теперь 1 Троицкая унция приравнялась 38 долларам, но даже по этой новой цене обмен не возобновился. 13 февраля 1973 г. 1 Троицкая унция уже стоила 42 доллара, но и по этой цене обмен тоже не возобновился.

16 марта 1973 г. международная конференция в Париже открыла новую эпоху в истории денег. Золотое содержание было отменено теперь уже официально. Мир перешёл к эпохе плавающих финансовых курсов. С марта 1973 г. деньги перестали являться только платёжным средством и мериллом экономики. Курс валют перестал зависеть от золотого запаса и реального соотношения товарно-денежной массы в стране. Курс теперь определялся лишь спросом на ту или другую валюту. Деньги стали товаром, а значит, все законы товарного рынка распространились и на них. Главное в современном мире – это обеспечить спрос на свою валюту. Реклама денег приобрела первостепенное значение [8].

8 января 1976 г. на заседании министров стран – членов МВФ в Кингстоне (о. Ямайка) было принято новое соглашение об устройстве международной валютной системы, включающее ряд поправок к уставу МВФ. Таким образом, с 1976 г. действует уже не Бреттон-Вудское соглашение, а Ямайское. Европа и Япония чуть-чуть отвоевали себе прав. С этого года резервными валютами были признаны, вдобавок к доллару ФРС и фунту стерлингов: швейцарский франк, японская иена, марка ФРГ и французский франк. После трансформации марки ФРГ и французского франка в евро в мире на сегодня насчитывается пять резервных валют. Но пусть нас это не вводит в заблуждение, главный на планете всё равно доллар ФРС [4].

По сути, в современном мире установлена довольно простая финансовая система: несколько стран выпускают

деньги, точнее сказать, то, что мы за них принимаем, а весь остальной мир их коллекционирует, меняя на эти «деньги» реальные ресурсы и ценности. И это считается нормой. Более того, нормой стало жить в долг. Поэтому у самых развитых и благополучных стран на сегодня самый большой государственный долг. И это не только США. Долги этих передовых стран постоянно растут и, вместе с тем возрастает и их благополучие. Может, вся хитрость в том, что они не собираются долги возвращать?

Общее планетарное экономическое благо распределено не равномерно. На сегодняшний день эта неравномерность близка к критической. Особенно это заметно сейчас, когда наш мир имеет явно выраженную тенденцию к глобализации. Опять же, глобализация – это не просто объективный результат, а скорее, материализация планов и намеренных действий определённого круга лиц, осуществляющих конкретное глобальное управление. Управление же, особенно на макроуровне, носит, как правило, скрытый характер. Современным миром правят финансовые кланы. Главная задача же сверхбогатых – стать ещё богаче. А значит, получить однозначное превосходство над большинством. Поэтому в современном мире так поощряется человеческая слабость, как физическая, духовная, так и ментальная. Более того, слабость эта навязывается, формируется, поощряется и растится. Слабыми управлять проще.

Правила, по которым происходит глобальное управление, а управление осуществляется в основном через деньги, сокрыты от большинства. Более того, в широкое пользование даётся искажённая и зачастую ложная информация, которая и способствует массовому непониманию [6].

Единая глобальная валюта (доллар) существенно упрощает контроль и управление особенно в планетарном масштабе. Основная функция современных денег – это управление. Деньги как средство платежа – функция на сегодня вспомогательная. Особенно это становится понятным, если учесть, что современные денежные знаки не являются реальными деньгами, а значит, не обладают реальной ценностью сами по себе, плюс ещё постоянно обесцениваются под воздействием инфляции. То, что принято называть деньгами, – это лишь средство платежа. Причём не обеспеченное, особенно глобальное средство платежа (доллар ФРС). Благодаря этому денежная масса, находящаяся в обращении, катастрофически избыточна. Особенно избыточны и не обеспечены мировые, свободно конвертируемые валюты.

По логике внутренняя валюта страны, как правило, более надёжна и обеспечена, особенно по сравнению с валютами внешними (свободно конвертируемыми). Внутренняя валюта страны, как правило, опирается на экономику самой страны и её ресурсы (полезные ископаемые и энергоносители). Но в современных глобально экономических условиях и это довольно шатко и относительно.

Страны – участницы Международного валютного фонда (МВФ) являются заложниками глобальной валюты. Их национальная валюта зависима и должна находиться в строгом курсовом соотношении с валютой внешней (долларом). Подобное условие способствует лёгкому манипулированию этими странами. И так как глобальные деньги (доллар) встроены в общую планетарную экономику ещё и через экономику отдельно взятых стран, мировые финансовые кризисы легко управляются из единого центра через обвал или искусственную временную стабилизацию долла-

ра. И поскольку доллар Федерального резерва не является государственной валютой, значит, никакое государство не отвечает за него. Мировые глобальные деньги служат интересам финансовых кланов, целью которых является доминирующее господство, подо что и подогнана мировая экономика. Единоначалие – наиболее простая и эффективная форма управления (власти) [5].

Современной экономике требуется постоянное повышение темпов производства, а значит, поощряется потребление, оно, скорее, даже навязывается. Но постоянный рост производства ведёт к постоянному увеличению потребления природных ресурсов, а они – величина на нашей планете конечная. С каждым годом всё больше полезных ископаемых и быстрее проходят путь от сырья до свалки. Как долго это сможет продолжаться?

Таким образом, взирая на то, что данная экономическая модель весьма агрессивна, ресурсозатратна и имеет предел насыщения, напрашивается вывод, что современная западная элита стоит перед выбором: перезапустить имеющуюся финансовую систему при помощи искусственного планетарного кризиса и начать всё заново, т. е. по-старому или же создать нечто принципиально новое, отличное от уже существующего. То есть принципиально новую экономическую модель. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Банкноты и монеты Федеральной резервной системы США : справочное пособие. – М. : ИПК «ИнтерКрим – пресс». 2008. – С. 5 – 10.
2. Всемирная история: Эпоха английской революции. – М. : АСТ, 2000. – С. 8 – 9, 284 – 286.
3. Грин Дж. Р. История Англии и английского народа / Дж. Р. Грин. – М. : Кучково поле, 2007. – С. 724.
4. Гринспен А. Эпоха потрясений / А. Гринспен. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – С. 90.
5. Кортен Д. Когда корпорации правят миром / Д. Кортен. – СПб. : ВиТ-принт, 2002. – С. 148, 151, 161 – 163.
6. Линч П. Метод Питера Линча / П. Линч. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008.
7. Саттон Э. Уолл-стрит и большевистская революция / Э. Саттон. – М., 1998.
8. Перкинс Д. Исповедь экономического убийцы / Д. Перкинс. – М. : Pretext, 2005. – С. 460.

Научный руководитель – Умаева Н. Н., д-р философии в области управления человеческими ресурсами, профессор МКА (Харьков)

#### REFERENCES

- Banknoty i monety Federalnoy rezervnoy sistemy SShA* [Banknotes and coins of the U. S. Federal Reserve]. Moscow: InterKrim – press, 2008.
- Grin, Dzh. R. *Istoriia Anglii i angliyskogo naroda* [History of England and the English people]. Moscow: Kuchkovo pole, 2007.
- Grinspen, A. *Epokha potriaseniy* [The Age of Turbulence]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2007.
- Korten, D. *Kogda korporatsii praviat mirom* [When corporations rule the world]. St. Petersburg: ViT-print, 2002.
- Linch, P. *Metod Pitera Lincha* [Peter Lynch method]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2008.
- Perkins, D. *Ispoved ekonomicheskogo ubiytsy* [Confessions of an Economic Hit Man]. Moscow: Pretext, 2005.
- Satton, E. *Uoll-strit i bolshevistskaia revoliutsiia* [Wall Street and the Bolshevik Revolution]. Moscow, 1998.
- Vsemirnaia istoriia: *Epokha angliyskoy revoliutsii* [World History: The Age of the English Revolution]. Moscow: AST, 2000.

## ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ МОНІТОРИНГУ ПРИ ФОРМУВАННІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

© 2014 ЧЕРНИШ І. В.

УДК 338.48:330.34:338.22

### Черниш І. В. Проблеми здійснення моніторингу при формуванні державної політики розвитку туристичної галузі в Україні

Мета статті полягає в дослідженні та виявленні проблем здійснення моніторингу при формуванні державної політики розвитку туристичної галузі в Україні. Проаналізувавши та надавши узагальнення праць провідних учених, які займаються вищевизначеною проблематикою, було розглянуто основні методики дослідження тенденцій розвитку туристичної галузі. У статті надано оцінку змісту базового програмного документу розвитку туристичної галузі в Україні («Державна програма розвитку туризму на 2002 – 2010 роки») на предмет обґрунтованості визначення проблем у галузі; проаналізовано наукові підходи вчених, якими відмічаються проблеми розвитку галузі, і надано оцінку щодо можливості їх використання як бази для моніторингу державними інституціями; відібрано показники для проведення моніторингу проблем розвитку туристичної галузі в Україні з їх поділом на сфери. Було доведено необхідність розробки методики моніторингу розвитку туристичної галузі, використання якої надасть можливість встановити причинні проблеми та сформулювати державну політику щодо їх вирішення державними інституціями. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є дослідження проблем нормативно-правового регулювання розвитку туристичної галузі в Україні.

**Ключові слова:** державна політика, моніторинг, розвиток, статистична база, туристична галузь

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

**Черниш Ірина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і адміністрування, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

**E-mail:** irinachernysh@gmail.com

УДК 338.48:330.34:338.22

UDC 338.48:330.34:338.22

### Черныш И. В. Проблемы осуществления мониторинга при формировании государственной политики развития туризма в Украине

Цель статьи заключается в исследовании и выявлении проблем и мониторинга при формировании государственной политики развития туристической отрасли в Украине. Проанализировав и представив обобщения трудов ведущих ученых, занимающихся вышеуказанной проблематикой, были рассмотрены основные методики исследования тенденций развития туристической отрасли. В статье дана оценка содержания базового программного документа развития туристической отрасли в Украине («Государственная программа развития туризма на 2002 – 2010 годы») на предмет обоснованности определения проблем в отрасли; проанализированы научные подходы ученых, которыми отмечаются проблемы развития отрасли, и дана оценка возможности их использования в качестве базы для мониторинга государственными институтами; отобраны показатели для проведения мониторинга проблем развития туристической отрасли в Украине с их разделением на сферы. Была доказана необходимость разработки методики мониторинга развития туристической отрасли, использование которой позволит установить причинные проблемы и сформировать государственную политику по их решению государственными институтами. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является исследование проблем нормативно-правового регулирования развития туристической отрасли в Украине.

**Ключевые слова:** государственная политика, мониторинг, развитие, статистическая база, туристическая отрасль.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

**Черныш Ирина Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и администрирования, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

**E-mail:** irinachernysh@gmail.com

### Chernysh Iryna V. Problems of Conduct of Monitoring During Formation of the State Policy of Development of Tourism in Ukraine

The goal of the article lies in the study and detection of problems of monitoring during formation of the state policy of development of tourism industry in Ukraine. Having analysed and generalised works of leading scientists that deal with the said problems, the article considers main methods of study of tendencies of development of the tourism industry. The article assesses the content of the programme document of development of the tourism industry in Ukraine (State Programme of Tourism Development for 2002 – 2010) in the context of justification of identification of problems in the industry; analyses scientific approaches of scientists, by which the industry development problems are marked, and assesses a possibility of their use as a basis for monitoring by state institutes; and selects indicators for monitoring of problems of tourism industry development in Ukraine with their division by spheres. The article proves a necessity of development of methods of monitoring of tourism industry development, the use of which would allow establishment of cause problems and form a state policy of their solution by state institutions. The prospect of further studies in this direction is the study of problems of regulatory and legal regulation of tourism industry development in Ukraine.

**Key words:** state policy, monitoring, development, statistical base, tourism industry.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 15.

**Chernysh Iryna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Management and Administration, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

**E-mail:** irinachernysh@gmail.com

Необхідність формування державної політики розвитку туристичної галузі в Україні на засадах активного втручання виконавчих органів центрального та регіонального рівнів у процеси її розвитку, створення сприятливого для розвитку суб'єктів господарювання законодавчого поля, використання форм і методів державного регулювання, адекватних тенденціям розвитку, є вимогою сьогодення. Відбудова державної політики в цих

умовах потребує ретельного вивчення причин виникнення проблем розвитку туристичної галузі в Україні, що криються у політико-правовій та економічній сферах. Для відбудови такої державної політики державні інституції (виконавчі та законодавчі органи влади) повинні мати достовірну та об'єктивну інформацію про стан розвитку туристичної галузі з метою встановлення проблем, і, відповідно, лише на цих основах приймати обґрунтовані та виважені рішення.



Для оперативного реагування на проблеми, що виникають у туристичній галузі в Україні, державні інституції повинні здійснювати моніторинг, тобто проводити постійний аналіз, надавати об'єктивну оцінку тенденціям розвитку галузі та впливати на її розвиток, використовуючи форми та методи державного регулювання відповідно до отриманої оцінки. Лише на цій основі державні інституції мають можливість приймати обгрунтовані рішення, розробляти тактичні, оперативні та стратегічні заходи з метою подолання та попередження кризових явищ, контролювати процес виконання цих заходів відповідальними виконавцями та відповідно – забезпечувати розвиток туристичної галузі в Україні.

Відтак, сам моніторинг розвитку туристичної галузі в Україні, який полягає в аналізі, оцінці та контролі за процесами, що протікають у ній, є необхідним інструментом державних інституцій для встановлення, вирішення та попередження проблем і кризових явищ у майбутньому. Безперечно, що для використання такого інструменту державні інституції повинні мати, як мінімум, сучасну методіку проведення аналітичних досліджень, яка ґрунтується на використанні об'єктивних статистичних даних, що дозволяє встановлювати проблеми.

Вченими-економістами розроблено значну кількість методик із метою дослідження тенденцій розвитку туристичної галузі, використання яких надає можливість встановити низку суттєвих проблем. Застосування цих методик і отримані на цій основі результати можуть бути корисними для формування державної політики з метою вирішення проблем розвитку туристичної галузі в Україні. Зокрема, найбільш корисними у цьому контексті є результати досліджень таких учених-економістів, як І. Щербань [1], А. Виноградська [2], Н. Антонюк [3], А. Чкан [4], В. Палюга [5], Н. Остап'юк [6], О. Колесник [7; 8], І. Кравчук [9], О. Малишева [10] та ін.

Водночас, проведені наукові дослідження дозволяють констатувати таке:

- ✦ у більшості випадках точки зору як учених, так і суб'єктів державного регулювання зводяться до констатації проблем розвитку галузі поза встановлення причин їх виникнення, і наслідків для галузі;
- ✦ здійснення самого моніторингу розвитку туристичної галузі в Україні з метою отримання об'єктивної оцінки на основі проведення змістовного аналізу ускладнюється недосконалістю статистичної бази на національному рівні економіки.

Отже, для проведення моніторингу розвитку туристичної галузі в Україні з метою формування державної політики недостатньо лише визначити проблеми на основі отриманих результатів емпіричних досліджень за допомогою навіть найдосконаліших методик, але й потрібно визначити сутність їх походження та причини виникнення.

Таким чином, нагальним є вдосконалення наукових підходів щодо проведення моніторингу розвитку туристичної галузі, результат якого надасть можливість державним інституціям реально оцінити її стан, визначити проблеми розвитку та причини їх виникнення. Для досягнення цієї мети у межах статті вирішено такі наукові завдання: оцінено зміст базового програмного документу розвитку туристичної галузі в Україні («Державна програма розвитку туризму на 2002 – 2010 роки») на предмет обгрунтованості визначення проблем у галузі; проаналізовано наукові підходи вчених, якими відмічаються проблеми розвитку га-

лузі, і надано оцінку щодо можливості їх використання як бази для моніторингу державними інституціями; відібрано показники для проведення моніторингу проблем розвитку туристичної галузі в Україні з їх поділом на сфери; доведено необхідність розробки методики моніторингу розвитку туристичної галузі, використання якої надасть можливість встановити причинні проблеми та сформулювати державну політику щодо їх вирішення державними інституціями.

Формування державної політики розвитку туристичної галузі спирається на розробку та використання такого дієвого інструменту державного регулювання, як галузеві програми та стратегії розвитку.

В Україні Постановою Кабінету Міністрів України від 29 жовтня 2002 р. за № 583 була затверджена «Державна програма розвитку туризму на 2002 – 2010 роки», в якій у розділі «Загальні положення» відмічалось, що розвиток туризму гальмується: відсутністю цілісної системи державного управління туризмом у регіонах; підпорядкованістю туристичних, санаторно-курортних, оздоровчих і рекреаційних закладів, які надають туристичні послуги, різним міністерствам та іншим центральним органам виконавчої влади; нечітким визначенням у законодавстві належності підприємств готельного господарства до підприємств, які надають туристичні послуги; недосконалістю нормативно-правової бази; недосконалістю методичної, організаційної, інформаційної та матеріальної підтримки суб'єктів підприємства туристичної галузі з боку держави; повільними темпами зростання обсягів інвестицій у розвиток матеріальної бази туризму; відсутністю відповідних об'єктів для розвитку туристичної діяльності в сільській місцевості; невідповідністю переважної більшості туристичних закладів міжнародним стандартам; тенденцією скорочення кількості підприємств готельного господарства; незадовільним станом туристичної, сервісної та інформаційної інфраструктури в зонах автомобільних доріг і міжнародних транспортних коридорів; незбалансованістю соціальної та економічної ефективності використання рекреаційних ресурсів і необхідністю їх збереження; недосконалістю туристичної інфраструктури та використання рекреаційних ресурсів; відсутністю інноваційних проектів та наукових досліджень з питань розвитку перспективних видів туризму; недосконалістю статистики з питань туризму; недостатньою забезпеченістю туристичної галузі висококваліфікованими спеціалістами; недостатністю державної підтримки та комплексного підходу до рекламування національного туристичного продукту на внутрішньому та міжнародному ринку туристичних послуг; недостатністю рівня розвитку інформаційної інфраструктури; недосконалістю бази даних стосовно об'єктів туристичної сфери [11, с. 6]. Саме на цих проблемах було сконцентровано увагу державних інституцій при формуванні державної політики розвитку туристичної галузі в Україні.

Безперечно, перелік проблем, які містяться в цьому державному документі, має місце в туристичній галузі в Україні, але, по-перше, сам підхід до їх визначення не має ознак аналізу та оцінки з точки зору встановлення причин і наслідків, а по-друге – безсистемний підхід до констатації проблем призвів розробників цього документу до дублювання однакових за своєю сутністю проблем, але зі зміною словосполучень щодо їх викладення (наприклад – стосовно недосконалісті нормативно-правової бази (законодавства), туристичної інфраструктури, підпорядкованості туристич-

них закладів, інформаційної інфраструктури, статистичного обліку). Це свідчить про низьку якість розробленого документу [11], відсутність в авторів науково-методичного інструментарію, який надав би їм можливість чітко встановити причини та наслідки проблем розвитку туристичної галузі на основі моніторингу та розробити, на цих засадах, дійсно ефективні, послідовні та збалансовані між собою заходи щодо їх подолання, чого й вимагають аналогічні державні документи (Державні програми) за своєю сутністю.

З іншого боку, і в окремих дослідженнях учених йдеться про констатацію проблем розвитку туристичної галузі поза встановлення причин їх виникнення. Зокрема: І. О. Щербань та А. Виноградська констатують наслідкові проблеми, що свідчать про кризовий стан розвитку туристичної галузі в Україні (різке падіння досягнутих обсягів надання туристських послуг, скорочення матеріальної бази у сфері туризму, значна невідповідність туристських послуг потребам населення [1, с. 60; 2, с. 14]; у свою чергу, Н. Антонюк і А. С. Чкан у своїх дослідженнях звертають увагу на причинні проблеми погіршення розвитку галузі, але не виділяють їх за сферами та, відповідно, не доводять факт того, що ці проблеми стали причиною погіршення економічних показників («відсутність чіткого контролю, недостатня популяризація внутрішнього українського туристичного відпочинку, відсутність туристичних інформаційних центрів, брак «пристойних» готелів за доступними цінами, неволодіння значної частки персоналу готелів іноземною мовою [3, с. 7 – 8], недосконалість нормативно-правової бази, відсутність дієвої державної програми регулювання туризму, декларативний характер більшості програм розвитку туризму, нестабільність у фінансуванні галузі та неефективний розподіл і використання коштів на реалізацію розроблених програм [4, с. 277, 279, 283, 286].

Безперечно, кожен учений має право на виокремлення тих проблем у галузі досліджень, які ним встановлені. Але поза розгляду цих проблем за сферами, що впливають на об'єкт дослідження (у нашому випадку – туристичної галузі), формують його та утворюють, неможливо оцінити реальний стан розвитку галузі, виділити проблеми, що повинні бути вирішеними у першу чергу (зокрема – у сферах впливу (політико-правової) та формування (економічної) туристичної галузі), прийняти адекватні рішення щодо їх усунення. Усе це визначає необхідність розробки методичних підходів із дослідження проблем розвитку туристичної галузі в Україні, використання яких надасть можливість державним інституціям моніторити стан у галузі за всіма сферами.

**А**ле, як свідчать результати досліджень інших учених, існує суттєва проблема не стільки розвитку самої туристичної галузі, скільки здійснення самого моніторингу з метою їх виявлення та усунення – недосконалість статистичного обліку (або статистики з питань туризму), про що йдеться й у проаналізованій вище Державній програмі розвитку туризму від 29.10.2002 р. за № 583 [11]. Зокрема, на цю проблему звертають увагу такі вчені, як В. О. Палюга [5], Н. І. Остап'юк [6], О. О. Колесник [7; 8], стверджуючи таке: відсутність в Україні чітких статистичних стандартів у сфері туризму не дозволяє відповідним органам сформулювати повну і достовірну інформаційну статистичну базу, яка характеризує стан розвитку галузі, не дозволяє скласти прогнози її подальшого розвитку [5, с. 45]; внаслідок недосконалість статистичного обліку в галузі та використання розрізаних незалежних показників падає

точність параметрів оцінки тенденцій стану ринку туристичних послуг і розробки моделей щодо його подальшого розвитку [6, с. 65]; відсутня система взаємопов'язаних показників для аналізу й оцінки розвитку ринку туристичних послуг, у якій відчують потребу всі сторони – туристи, власники і працівники туристичних підприємств, інвестори, представники державних органів і суспільних груп, які зацікавлені у розвитку туризму [7, с. 10]; з 2007 р. у країні не формується й не публікується статистичний щорічник «Туризм в Україні», в якому містилися дані про основні показники розвитку туристичної галузі, діяльності готельного господарства, інформація про інвестиції в основний капітал та прямі інвестиції у розвиток готельної сфери, основні показники діяльності санаторно-курортних та оздоровчих закладів, про відвідування туристів закладів культури, про перевезення пасажирів (туристів) різними видами транспорту [8, с. 45].

**О**чевидно, що перелічені проблеми статистичного обліку процесів у туристичній галузі ускладнюють проведення моніторингу самих проблем її розвитку державними інституціями. При цьому вважаємо, що суттєвого доопрацювання потребують й затверджені Наказом Державного комітету статистики України дві форми (1-ТУР; 1 ТУР (к) від 04.03.98 р. за № 96 «Про затвердження форм державної статистичної звітності з питань туризму та інструкцій з їх заповнення», які містять у собі первинні дані щодо всіх суб'єктів туристичної діяльності, незалежно від форми власності [12].

За наявності цієї проблеми кожен учений при дослідженні тенденцій розвитку туристичної галузі в Україні на власний розсуд обирає показники та методики проведення аналізу та оцінки, враховуючи, при цьому, різні чинники. Однак слід звернути увагу на систему показників, які використовуються на основі статистичних форм і аналізуються різними державними органами України: кількість іноземних (в'їзних) відвідувачів та іноземних (в'їзних) туристів (характеризують динаміку розвитку іноземного (в'їзного) туризму); кількість внутрішніх туристів (характеризує динаміку розвитку внутрішнього туризму); кількість екскурсантів (характеризує динаміку розвитку екскурсійної діяльності); кількість зарубіжних (в'їзних) відвідувачів і зарубіжних (в'їзних) туристів (характеризує динаміку розвитку зарубіжного (віїзного) туризму); кількість суб'єктів галузі туризму (характеризує динаміку розвитку туристичної індустрії); чисельність працівників галузі туризму (характеризує динаміку зайнятості в туризмі); обсяг туристичного споживання та обсяг послуг, наданих підприємствами сфери туризму (характеризує економічні показники туризму) [8, с. 85].

Вважаємо, що цих показників недостатньо для проведення моніторингу проблем розвитку туристичної галузі в Україні, оскільки за винятком двох (кількість суб'єктів галузі туризму та чисельність працівників галузі туризму), вони відображають лише результат – констатують факт розвитку галузі або наслідки проблем розвитку, але не визначають причину виникнення цих проблем за базисними сферами (політико-правової та економічної).

Узагальнюючи результати наукових досліджень інших учених, можна дійти висновку, що ті системи показників, які ними пропонуються на сторінках наукових праць, у чистому вигляді не придатні для проведення якісного моніторингу проблем розвитку туристичної галузі навіть на основі емпіричних досліджень. При цьому звертає на

себе увагу виважена точка зору О. О. Колесник, на думку якої оперувати лише результатами емпіричних досліджень на основі аналізу та (або) розрахунку будь-яких показників для характеристики стану розвитку туристичної галузі недостатньо, оскільки «система статистичного моніторингу ринку туристичних послуг (у нашому випадку – туристичної галузі) являє собою систему узагальнення та узгодження баз даних (законодавчої, ресурсного паспорту, факторів впливу на ринок, інвестиційних проектів), проведення необхідних розрахунків, прогнозування всіх основних параметрів функціонування ринку та побудову основних короткострокових, середньострокових і довгострокових планів його розвитку» [8, с. 99]. Відтак стає очевидним, що поряд із емпіричними дослідженнями на основі аналізу та розрахунку показників моніторинг проблем розвитку туристичної галузі в Україні має спиратися й на аналіз та оцінку нормативно-правової бази, державних програм і стратегій, планів тощо – тих об'єктів дослідження, що належать до політико-правової сфери туристичної галузі.

На основі проведеного контент-аналізу праць сучасних учених-економістів у *табл. 1* відібрано ті показники,

що можуть бути використаними для проведення моніторингу розвитку туристичної галузі в Україні з урахуванням їх наявності за джерелами офіційної статистичної бази даних (Державного комітету статистики України), можливості їх порівняння на національному та регіональному рівні, розподілу за сферами туристичної галузі з метою визначення причинних і наслідкових.

Проведений контент-аналіз (див. *табл. 1*) надає можливість зробити такі висновки:

- ✦ при тому, що вченими використовуються різні показники для проведення аналізу розвитку галузі, не всіма аналізуються ті, що характеризують усі сфери галузі (так, зокрема Ю. Б. Забалдіною конкретно визначається лише причинний економічний показник, що може бути врахованим для проведення моніторингу проблем розвитку туристичної галузі в Україні [15]);
- ✦ більшу кількість із виділенням як причинних, так і результатних показників, що можна віднести лише до економічної сфери, використовують у своїх дослідженнях фахівці-практики міжнародної туристичної компанії «Otel-E» [14];

**Таблиця 1**

**Відбір показників на основі контент-аналізу праць учених-економістів для проведення моніторингу проблем розвитку туристичної галузі в Україні**

<b>Показник, який відібрано за джерелом</b>	<b>Віднесення показника до сфери галузі; можливість його використання при проведенні моніторингу</b>
Обсяг реалізованих послуг [7, с. 10; 9, Дод. А; 13; 14]	Результатний показник економічної сфери
Продуктивність праці [7, с. 109, Дод. А]	Результатний показник соціальної сфери
Чисельність зайнятих [7, с. 109, Дод. А; 13]	Причинний показник соціальної сфери
Кількість об'єктів культурної спадщини та їх відвідувань [7, с. 10; 10, с. 12; 13]	Причинний показник культурної сфери
Екскурсійна діяльність [10, с. 12]	Причинний показник культурної сфери
Частка доходу від туристичної діяльності у ВВП (ВРП) [7, с. 10; 10, с. 12]	Результатний показник економічної сфери
Кількість підприємств, суб'єктів у галузі [7, с.10; 10, с.12; 13; 14]	причинний показник економічної сфери
Рівень заробітної плати [1; 7, с. 10; 10, с. 12]	Причинний показник соціальної сфери
Обсяг інвестицій у галузь [10, с. 12; 13; 14]	Причинний показник економічної сфери
Прибуток [7, с. 10; 13; 14]	Результатний показник економічної сфери
Кількість земельних угідь [7, с. 10; 13]	Причинний показник екологічної (природної) сфери
Кількість (обсяг) водних ресурсів [7, с. 10; 13]	Причинний показник екологічної (природної) сфери
Обсяг забруднення навколишнього середовища [13]	Причинний показник екологічної (природної) сфери
Витрати на природоохоронні заходи [13]	Причинний показник екологічної (природної) сфери
Кількість і довжина транспортних шляхів [7, с. 10; 13]	Причинний показник економічної сфери
Наявність і стан історико-культурних ресурсів (історико-культурна спадщина) [7, с.10]	Причинний показник культурної сфери
Кількість транспортних підприємств [7, с. 10]	Причинний показник економічної сфери
Валовий туристичний потік [7, с. 10]	Результатний показник соціальної сфери
Кількість туристів [7, с. 10; 14]	Причинний показник соціальної сфери
Сальдо туристичних потоків [7, с. 10; 14]	Результатний показник соціальної сфери
Витрати, пов'язані з наданням туристичних послуг [7, с. 10; 14]	Причинний показник економічної сфери
Рентабельність послуг [7, с. 10; 14]	Результатний показник економічної сфери
Ціни на туристичні продукти та послуги [14; 15, с. 15]	Причинний показник економічної сфери
Стан і розвиток матеріально-технічної бази підприємств у галузі [14]	Причинний показник економічної сфери



- ✦ І. В. Кравчук [9] і М. Й. Рутинський [10] використовують показники, що характеризують стан розвитку галузі відповідно лише в економічній та соціальній [9], та економічній і культурній сферах;
- ✦ серед низки показників, які використовує у своїх дослідженнях О. О. Колесник, виділено ті, що характеризують стан розвитку галузі лише за трьома сферами (економічної, соціальної та культурної) [7];
- ✦ для досліджень Н. І. Ільїної [13] характерно використання показників, що свідчать про тенденції розвитку туристичної галузі за чотирима сферами (економічної, соціальної, культурної та екологічної (природної), але при цьому відсутні ті, що характеризують освітню (виховну) сферу.

## ВИСНОВКИ

Отже, проведені дослідження надають змогу зробити такі висновки: *по-перше*, державні програми розвитку туристичної галузі в Україні мають недолік з точки зору визначення проблем і, відповідно – позбавлені бази для пошуку шляхів їх вирішення, що унеможливає формування ефективної державної політики; *по-друге*, в існуючих наукових підходах немає розподілу проблем на причинні та наслідкові за сферами туристичної галузі, що не дозволяє встановити докорінні причини їх виникнення та, відповідно, – сконцентрувати увагу на них при формуванні державної політики; *по-третє*, за визначених обставин стає очевидно, що для проведення моніторингу розвитку туристичної галузі в Україні та встановлення проблем не доцільно використовувати методичні підходи, в яких відсутній перелік показників, що надають змогу оцінити тенденції за кожною сферою, яка зумовлює актуальність розробки нової методики. При цьому, розширення переліку показників передбачає використання офіційних джерел Державного комітету статистики України з відповідним до цих джерел їх найменуванням, що надасть можливість вести пошук об'єктивних даних і уникнути неточностей при проведенні емпіричних досліджень.

Для вирішення цього завдання та відбору повного переліку показників, моніторинг яких дозволить визначити проблеми розвитку туристичної галузі в Україні на основі емпіричних досліджень, слід виділити чинники, що утворюються в усіх сферах, включаючи політико-правову, оцінити стан якої неможливо за допомогою відібраних показників, і регіональну, для моніторингу якої, виходячи з логіки необхідності співзставлення результатів, використовуються показники, аналогічні до тих, що прийняті для національного рівня економіки. Це є перспективним напрямком проведеного дослідження та науковим завданням, яке на цей час вирішують вчені-економісти кафедри «Менеджменту і адміністрування» Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Щербань І. О. Механізм антикризового управління посередницькими організаціями (на прикладі підприємств туризму) : дис. ... канд. екон. наук за спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами за видами економічної діяльності / І. О. Щербань. – Київ : ПВНЗ «Європейський університет», 2011. – 219 с.
2. Виноградська А. Розвиток українського туристичного бізнесу / А. Виноградська // Економіка. Фінанси. Право. – 2000. – № 5. – С. 13 – 18.

3. Антонюк Н. Державна політика України у сфері туризму: до-свід і проблеми реалізації / Н. Антонюк, Ю. Занько // Вісник Львівського ун-ту. Серія «Міжнародні відносини». – 2008. Вип. 24. – С. 7 – 12.

4. Чкан А. С. Державне регулювання сфери туризму в Україні / А. С. Чкан // Вісник Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2012. – № 2(18). Том 3. – С. 276 – 290.

5. Полюга В. О. Економічні і організаційні важелі регуляторної політики розвитку туризму : дис. ... канд. екон. наук за спец. 08.02.03 – Організація управління, планування і регулювання економікою / В. О. Полюга. – Ужгородський національний університет, 2005. – 223 с.

6. Остап'юк Н. І. Державне регулювання розвитку туристичної галузі в Україні : дис. ... канд. екон. наук за спец. 08.00.03 – Економіка та управління національним господарством / Н. І. Остап'юк. – Харків : Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, 2011. – 176 с.

7. Колесник О. О. Статистичний аналіз ринку туристичних послуг : автореф. дис. ... канд. екон. наук за спец. 08.00.10 – Статистика / О. О. Колесник. – Київ : Національна академія статистики, обліку та аудиту, 2011. – 21 с.

8. Колесник О. О. Статистичний аналіз ринку туристичних послуг : дис. ... канд. екон. наук за спец. 08.00.10 – Статистика / О. О. Колесник. – Київ : Національна академія статистики, обліку та аудиту, 2011. – 192 с.

9. Кравчук І. В. Організаційно-економічний механізм управління розвитком сфери туристичних послуг України : дис. ... канд. екон. наук за спец. 08.00.03 – Економіка та управління національним господарством / І. В. Кравчук. – Львів : Національний університет імені Івана Франка, 2011. – 218 с.

10. Малишева О. В. Державне управління сферою туризму та охороною культурної спадщини (регіональний аспект) : автореф. дис. ... канд. екон. наук за спец. 25.00.02 – Механізми державного управління / О. В. Малишева. – Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. Харк. регіон. ін-т держ. упр. — Х., 2008. – 19 с.

11. Державна програма розвитку туризму на 2002 – 2010 роки (Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2002 року № 583) // Туристичні послуги в Україні: зб. нормат. актів. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – С. 5 – 22.

12. Приказ Государственного комитета Украины по стандартизации, метрологии и сертификации «Об утверждении форм государственной статистической отчетности по вопросам туризма и инструкций по их заполнению» от 04.03.98 г. № 96. (Зарегістрован: Минюст Украины от 19.03.1998 № 182/2622) // Сайт «Міністерства Юстиції України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minjust.gov.ua/derzh\\_reestr](http://www.minjust.gov.ua/derzh_reestr)

13. Ильина Н. И. Государственное регулирование развития туризма в России : автореф. дис. ... канд. екон. наук по спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством / Н. И. Ильина. – Казань : Татарский институт содействия бизнеса, 2002. – 253 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://tourlib.net/aref\\_tourism/ilina.htm](http://tourlib.net/aref_tourism/ilina.htm)

14. Гостиничный и ресторанный бизнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oodyx.ru/46.shtml>

15. Забалдіна Ю. Б. Економічна діагностика та прогнозування розвитку регіонального ринку туристичних послуг : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / Ю. Б. Забалдіна. – К., 2006. – 20 с.

## REFERENCES

Antoniuk, N., and Zanko, Yu. "Derzhavna polityka Ukrainy u sferi turizmu: dosvid i problemy realizatsii" [The state policy of Ukraine in the sphere of tourism : experience and problems of implementation]. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriiia «Mizhnarodni vidnosyny»*, no. 24 (2008): 7-12.

Chkan, A. S. "Derzhavne rehuliuвання sfery turizmu v Ukrainii" [State regulation of tourism in Ukraine]. *Visnyk TDATU*, vol. 3, no. 2 (18) (2012): 276-290.

"Gostinichnyy i restorannyy biznes" [Hospitality and Catering]. <http://www.oodyx.ru/46.shtml>

Ilyina, N. I. "Gosudarstvennoe regulirovanie razvitiia turizma v Rossii" [State regulation of tourism development in Russia]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00.05, 2002.*

Kolesnyk, O. O. "Statystychnyi analiz rynku turystychnykh posluh" [Statistical analysis of the tourism market]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.10, 2011.*

Kravchuk, I. V. "Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia rozvytkom sfery turystychnykh posluh Ukrainy" [Organizational-economic mechanism of the development of tourist services in Ukraine]. *Dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.03, 2011.*

[Legal Act of Ukraine] (2002).

[Legal Act of Ukraine] (1998).

Ostap'iuk, N. I. "Derzhavne rehuliuвання rozvytku turystychnoi haluzi v Ukraini" [Government regulation of the tourism industry in Ukraine]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.03, 2011.*

Poliuha, V. O. "Ekonomichni i orhanizatsiini vazheli rehuliatornoi polityky rozvytku turizmu" [Economic and organizational levers of regulatory policy for tourism development]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.02.03, 2005.*

Shcherban, I. O. "Mekhanizm antykrizovoho upravlinnia poserednytskymy orhanizatsiiami (na prykladi pidpriemstv turyzmu)" [The mechanism of crisis management intermediary organizations (for example, tourism enterprises)]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04, 2011.*

Vynohradska, A. "Rozvytok ukraïnskoho turystychnoho biznesu" [The development of Ukrainian tourism]. *Ekonomika. Finansy. Pravo, no. 5 (2000): 13-18.*

Zabaldina, Yu. B. "Ekonomichna diahnostyka ta prohnozuvannya rozvytku rehionalnogo rynku turystychnykh posluh" [The economic diagnosis and prediction of regional tourism market]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.10.01, 2006.*

УДК 330.341.1

## МОДЕЛЬ ОЦІНКИ РІВНЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ З УРАХУВАННЯМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ

© 2014 ГОРЯЧЕВА К. О.

УДК 330.341.1

**Горячева К. О. Модель оцінки рівня сталого розвитку промисловості з урахуванням соціально-екологічних факторів впливу**

*Метою статті є розробка моделі оцінки рівня сталого розвитку промисловості з урахуванням соціально-екологічних факторів впливу. Дана модель спрямована на формування результативної інформації щодо рівня сталого розвитку підприємства і розробки подальших рішень про забезпечення вищого рівня або підтримку існуючого. У результаті дослідження представлено розрахунок інтегрального показника оцінки рівня сталого розвитку промисловості, в основу якого покладено збалансовану систему показників. Виділено 5 блоків впливу на сталий розвиток підприємства: власники, бізнес-процеси, клієнти, працівники, продукція. Для інтерпретації розрахованого значення інтегрального показника оцінки рівня сталого розвитку промислового підприємства використані зони сталості. Обґрунтовано вибір подальшої стратегії розвитку підприємства з урахуванням його належності конкретній зоні сталості. Розроблена модель оцінки рівня сталого розвитку промислового підприємства дозволяє визначити рівень його сталості з урахуванням впливу факторів макро- і мікросередовища, а також може бути використана для оцінки сталого розвитку підприємств різних галузей промисловості.*

**Ключові слова:** сталий розвиток промисловості, інтегральний показник оцінки сталого розвитку, збалансована система показників, зони сталого розвитку, стратегія розвитку.

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

**Горячева Катерина Олександрівна** – аспірантка, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)  
**E-mail:** 4moki@ukr.net

УДК 330.341.1

UDC 330.341.1

**Горячева Е. А. Модель оценки уровня устойчивого развития промышленности с учетом социально-экологического факторов влияния**

**Goryacheva Kateryna O. Model of Assessment of the Level of Sustainable Development of Industry with Consideration of Socio-ecological Factors of Influence**

*Целью статьи является разработка модели оценки уровня устойчивого развития промышленности с учетом социально-экологических факторов влияния. Данная модель направлена на формирование результативной информации об уровне устойчивого развития предприятия и разработку дальнейших решений по обеспечению высшего уровня или поддержку существующего. В результате исследования представлен расчет интегрального показателя оценки уровня устойчивого развития промышленности, в основу которого положена сбалансированная система показателей. Выделены 5 блоков влияния на устойчивое развитие предприятия: владельцы, бизнес-процессы, клиенты, работники, продукция. Для интерпретации рассчитанного значения интегрального показателя оценки уровня устойчивого развития промышленного предприятия использованы зоны устойчивости. Обоснован выбор дальнейшей стратегии развития предприятия с учетом его принадлежности конкретной зоне устойчивости. Разработанная модель оценки уровня устойчивого развития промышленного предприятия позволяет определить уровень его устойчивости с учетом влияния факторов макро- и микросреды, а также может быть использована для оценки устойчивого развития предприятий различных отраслей промышленности.*

*The goal of the article is development of a model of assessment of the level of sustainable development of industry with consideration of socio-ecological factors of influence. This model is directed at formation of the resulting information about the level of sustainable development of an enterprise and development of further solutions with respect to ensuring a higher level or maintaining the existing one. In the result of the study the article provides calculation of an integral indicator of assessment of the level of sustainable development of industry, the basis of which is formed by a balanced scorecard. The article allocates 5 blocks of influence upon sustainable development of an enterprise: owners, business processes, clients, employees and products. It uses sustainability zones for interpretation of the calculated value of the integral indicator of assessment of the level of sustainable development of an industrial enterprise. It justifies selection of the further strategy of enterprise development with consideration of its belonging to a specific zone of sustainability. The developed model of assessment of the level of sustainable development of an industrial enterprise allows determination of the level of its sustainability with consideration of factors of macro- and micro-environment and also could be used for assessment of sustainable development of enterprises from various branches of industry.*

**Ключевые слова:** устойчивое развитие промышленности, интегральный показатель оценки устойчивого развития, сбалансированная система показателей, зоны устойчивого развития, стратегия развития  
**Рис.:** 1. **Формул:** 10. **Библ.:** 13.

**Key words:** sustainable development of industry, integral indicator of assessment of sustainable development, balanced scorecard, zones of sustainable development, strategy of development.

**Рис.:** 1. **Formulae:** 10. **Bibl.:** 13.

**Горячева Екатерина Александровна** – аспірантка, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)  
**E-mail:** 4moki@ukr.net

**Goryacheva Kateryna O.** – Postgraduate Student, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)  
**E-mail:** 4moki@ukr.net

[Legal Act of Ukraine] (2002).

[Legal Act of Ukraine] (1998).

Ostap'iuk, N. I. "Derzhavne rehuliuвання розвитку turystychnoi haluzi v Ukraini" [Government regulation of the tourism industry in Ukraine]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.03, 2011.*

Poliuha, V. O. "Ekonomichni i orhanizatsiini vazheli rehuliatornoi polityky rozvytku turizmu" [Economic and organizational levers of regulatory policy for tourism development]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.02.03, 2005.*

Shcherban, I. O. "Mekhanizm antykrizovoho upravlinnia poserednytskymy orhanizatsiiami (na prykladi pidpriemstv turyzmu)" [The mechanism of crisis management intermediary organizations (for example, tourism enterprises)]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04, 2011.*

Vynohradska, A. "Rozvytok ukrainskoho turystychnoho biznesu" [The development of Ukrainian tourism]. *Ekonomika. Finansy. Pravo, no. 5 (2000): 13-18.*

Zabaldina, Yu. B. "Ekonomichna diahnostyka ta prohnozuvannya rozvytku rehionalnogo rynku turystychnykh posluh" [The economic diagnosis and prediction of regional tourism market]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.10.01, 2006.*

УДК 330.341.1

## МОДЕЛЬ ОЦІНКИ РІВНЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ З УРАХУВАННЯМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ

© 2014 ГОРЯЧЕВА К. О.

УДК 330.341.1

**Горячева К. О. Модель оцінки рівня сталого розвитку промисловості з урахуванням соціально-екологічних факторів впливу**

*Метою статті є розробка моделі оцінки рівня сталого розвитку промисловості з урахуванням соціально-екологічних факторів впливу. Дана модель спрямована на формування результативної інформації щодо рівня сталого розвитку підприємства і розробки подальших рішень про забезпечення вищого рівня або підтримку існуючого. У результаті дослідження представлено розрахунок інтегрального показника оцінки рівня сталого розвитку промисловості, в основу якого покладено збалансовану систему показників. Виділено 5 блоків впливу на сталий розвиток підприємства: власники, бізнес-процеси, клієнти, працівники, продукція. Для інтерпретації розрахованого значення інтегрального показника оцінки рівня сталого розвитку промислового підприємства використані зони сталості. Обґрунтовано вибір подальшої стратегії розвитку підприємства з урахуванням його належності конкретній зоні сталості. Розроблена модель оцінки рівня сталого розвитку промислового підприємства дозволяє визначити рівень його сталості з урахуванням впливу факторів макро- і мікросередовища, а також може бути використана для оцінки сталого розвитку підприємств різних галузей промисловості.*

**Ключові слова:** сталий розвиток промисловості, інтегральний показник оцінки сталого розвитку, збалансована система показників, зони сталого розвитку, стратегія розвитку.

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

**Горячева Катерина Олександрівна** – аспірантка, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)  
**E-mail:** 4moki@ukr.net

УДК 330.341.1

**Горячева Е. А. Модель оценки уровня устойчивого развития промышленности с учетом социально-экологического факторов влияния**

*Целью статьи является разработка модели оценки уровня устойчивого развития промышленности с учетом социально-экологических факторов влияния. Данная модель направлена на формирование результативной информации об уровне устойчивого развития предприятия и разработку дальнейших решений по обеспечению высшего уровня или поддержку существующего. В результате исследования представлен расчет интегрального показателя оценки уровня устойчивого развития промышленности, в основу которого положена сбалансированная система показателей. Выделены 5 блоков влияния на устойчивое развитие предприятия: владельцы, бизнес-процессы, клиенты, работники, продукция. Для интерпретации рассчитанного значения интегрального показателя оценки уровня устойчивого развития промышленного предприятия использованы зоны устойчивости. Обоснован выбор дальнейшей стратегии развития предприятия с учетом его принадлежности конкретной зоне устойчивости. Разработанная модель оценки уровня устойчивого развития промышленного предприятия позволяет определить уровень его устойчивости с учетом влияния факторов макро- и микросреды, а также может быть использована для оценки устойчивого развития предприятий различных отраслей промышленности.*

**Ключевые слова:** устойчивое развитие промышленности, интегральный показатель оценки устойчивого развития, сбалансированная система показателей, зоны устойчивого развития, стратегия развития  
**Рис.:** 1. **Формул:** 10. **Библ.:** 13.

**Горячева Екатерина Александровна** – аспірантка, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)  
**E-mail:** 4moki@ukr.net

UDC 330.341.1

**Goryacheva Kateryna O. Model of Assessment of the Level of Sustainable Development of Industry with Consideration of Socio-ecological Factors of Influence**

*The goal of the article is development of a model of assessment of the level of sustainable development of industry with consideration of socio-ecological factors of influence. This model is directed at formation of the resulting information about the level of sustainable development of an enterprise and development of further solutions with respect to ensuring a higher level or maintaining the existing one. In the result of the study the article provides calculation of an integral indicator of assessment of the level of sustainable development of industry, the basis of which is formed by a balanced scorecard. The article allocates 5 blocks of influence upon sustainable development of an enterprise: owners, business processes, clients, employees and products. It uses sustainability zones for interpretation of the calculated value of the integral indicator of assessment of the level of sustainable development of an industrial enterprise. It justifies selection of the further strategy of enterprise development with consideration of its belonging to a specific zone of sustainability. The developed model of assessment of the level of sustainable development of an industrial enterprise allows determination of the level of its sustainability with consideration of factors of macro- and micro-environment and also could be used for assessment of sustainable development of enterprises from various branches of industry.*

**Key words:** sustainable development of industry, integral indicator of assessment of sustainable development, balanced scorecard, zones of sustainable development, strategy of development.

**Рис.:** 1. **Formulae:** 10. **Bibl.:** 13.

**Goryacheva Kateryna O.** – Postgraduate Student, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)  
**E-mail:** 4moki@ukr.net



У даний час вітчизняні промислові підприємства функціонують в умовах жорсткості конкуренції. Нестабільність економічної кон'юнктури, підвищення вимог споживачів до виробленої продукції, розвиток інноваційних технологій, зростання ролі людського капіталу та невизначеності призводять до необхідності забезпечення їх сталого розвитку.

Оцінка рівня сталого розвитку підприємства є обов'язковою умовою управління ним, оскільки дає можливість за результатами її інтерпретації створювати обґрунтоване судження щодо розвитку підприємства та на цій підставі приймати довгострокові рішення. Результати оцінювання рівня розвитку промислового підприємства мають багатоцільове призначення. Перш за все, дана оцінка може бути використана у прийнятті управлінських рішень щодо стратегічного позиціонування підприємства, довгострокових інвестицій, пошуку нових ринків для продукції, планування довгострокової співпраці з партнерами, вибору конкурентних переваг, дослідження та посилення слабких і сильних сторін підприємства у середньостроковому та довгостроковому періодах. Значення цієї оцінки є не меншим, ніж традиційної інформації про фінансові результати діяльності організації. Оцінка рівня розвитку промислового підприємства характеризує зміни в діяльності підприємства, які відбуваються сьогодні і ведуть до позитивних результатів у його стані у майбутньому, до збільшення його можливостей надалі.

Питання оцінки сталого розвитку підприємства досить розроблені, їм присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як Ю. О. Бакрунов [1], І. М. Омельченко [7], Н. В. Собченко [9], А. І. Карімова [4], Г. Г. Карачуріна [3], Л. Р. Туктарова [11], З. В. Коробкова [5], Н. А. Хомяченкова [12], О. В. Слюсарева [8], І. М. Євстюхін [2], Ю. А. Локтіонова [6] та ін.

Аналіз даних досліджень показує, що на сучасному етапі не розроблена чітка система критеріїв і методів оцінки інтегрального показника сталого розвитку, крім того, багато вчених акцентують увагу лише на окремих сторонах діяльності підприємства, що призводить до спотворених результатів оцінки і невірно вибраних стратегій подальшого розвитку.

Метою статті є розробка моделі оцінки рівня сталого розвитку промисловості з урахуванням соціально-екологічних факторів впливу. Дана модель необхідна для формування результатуючої інформації щодо рівня сталого розвитку підприємства і розробки подальших рішень про забезпечення вищого рівня або підтримку існуючого.

Оскільки промислове підприємство розглядається як відкрита соціально-економічна система, то оцінку рівня його сталого розвитку доцільно проводити з урахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Використання в даному випадку класичного фінансового аналізу за даними статистичної звітності неможливо, оскільки він не відобразить всіх прихованих процесів формування майбутніх позитивних змін підприємства.

Відповідно до поняття сталого розвитку промисловості, як процесу цілеспрямованих змін в економічній, соціальній, екологічній сферах діяльності промислових підприємств, які приводять до покращення фінансово-економічного стану всієї національної промисловості та підвищення її конкурентоспроможності, запропонована модель оцінки ґрунтується на розрахунку інтегрального показника сталого розвитку. На сьогодні існує безліч методик формування систем показ-

ників, однак в основу розрахунку інтегрального показника рівня сталого розвитку покладено збалансовану систему показників, розроблену професорами Гарвардського університету Робертом Капланом і Девідом Нортонем у 1992 р. Дана система визнана найпопулярнішою у світі концепцією управління реалізацією стратегії підприємства та дозволяє інтегрувати фінансові та нефінансові індикатори з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між результуючими показниками та факторами, під впливом яких вони формуються.

Ефективність фінансово-економічної діяльності підприємства промисловості в даній системі будуть характеризувати блоки власників, бізнес-процесів, клієнтів і працівників. А конкурентоспроможність організації розглянута через конкурентоспроможність її продукції як найважливішого критерію функціонування (додатково створений блок «Продукція»). Кожна з компонент системи має рівну значимість і включає набір показників, що відображають найбільш важливі сторони діяльності підприємства: екологічну, економічну та соціальну. (рис. 1).

**Блок 1.** «Власники» – відображає фінансову складову і оцінює економічні наслідки вже вжитих заходів.

**Блок 2.** «Бізнес - процеси» – характеризує внутрішню виробничу діяльність підприємства, його екологічну безпеку і досконалість організаційної структури управління.

**Блок 3.** «Клієнти» – розкриває ринкову оцінку підприємства з позиції його взаємовідносин з клієнтами, споживачами продукції.

**Блок 4.** «Працівники» – відбиває соціальну сторону, у рамках якої оцінюються процеси навчання і розвитку персоналу організації, розрахунки по заробітній платі.

**Блок 5.** «Продукція» – описує численні параметри, що впливають на ступінь задоволеності споживачів товарів промислового підприємства.

На наш погляд, даний підхід є актуальним, тому що дозволяє не тільки оцінити вже сформовані фінансові результати, але також спрогнозувати можливість ефективного функціонування підприємства в майбутньому.

Отже, перейдемо безпосередньо до оцінки запропонованих блоків сталості.

Оцінка блоків «Власники», «Бізнес-процеси», «Клієнти» та «Працівники» ведеться аналогічно одна одній шляхом розрахунку інтегральних показників методом середньої зваженої арифметичної:

$$I_{\text{влас}} = \sum_{v=1}^V \alpha_v \cdot z_v; \quad (1)$$

$$I_{\text{біз}} = \sum_{b=1}^B \alpha_b \cdot z_b; \quad (2)$$

$$I_{\text{клієн}} = \sum_{k=1}^K \alpha_k \cdot z_k; \quad (3)$$

$$I_{\text{прац}} = \sum_{p=1}^P \alpha_p \cdot z_p, \quad (4)$$

де  $I_{\text{влас}}$  – інтегральний показник оцінки блоку «Власники»;  $I_{\text{біз}}$  – інтегральний показник оцінки блоку «Бізнес-процеси»;

$I_{\text{клієн}}$  – інтегральний показник оцінки блоку «Клієнти»;  $I_{\text{прац}}$  – інтегральний показник оцінки блоку «Працівники»;

$\alpha_v$ ;  $\alpha_b$ ;  $\alpha_k$ ;  $\alpha_p$  – відповідно коефіцієнт вагомості  $v$ -го показника блоку «Власники»,  $b$ -го показника блоку «Бізнес-процеси»,  $k$ -го показника блоку «Клієнти»,  $p$ -го показника блоку «Працівники». Вагові коефіцієнти визначаються методом експертних оцінок;

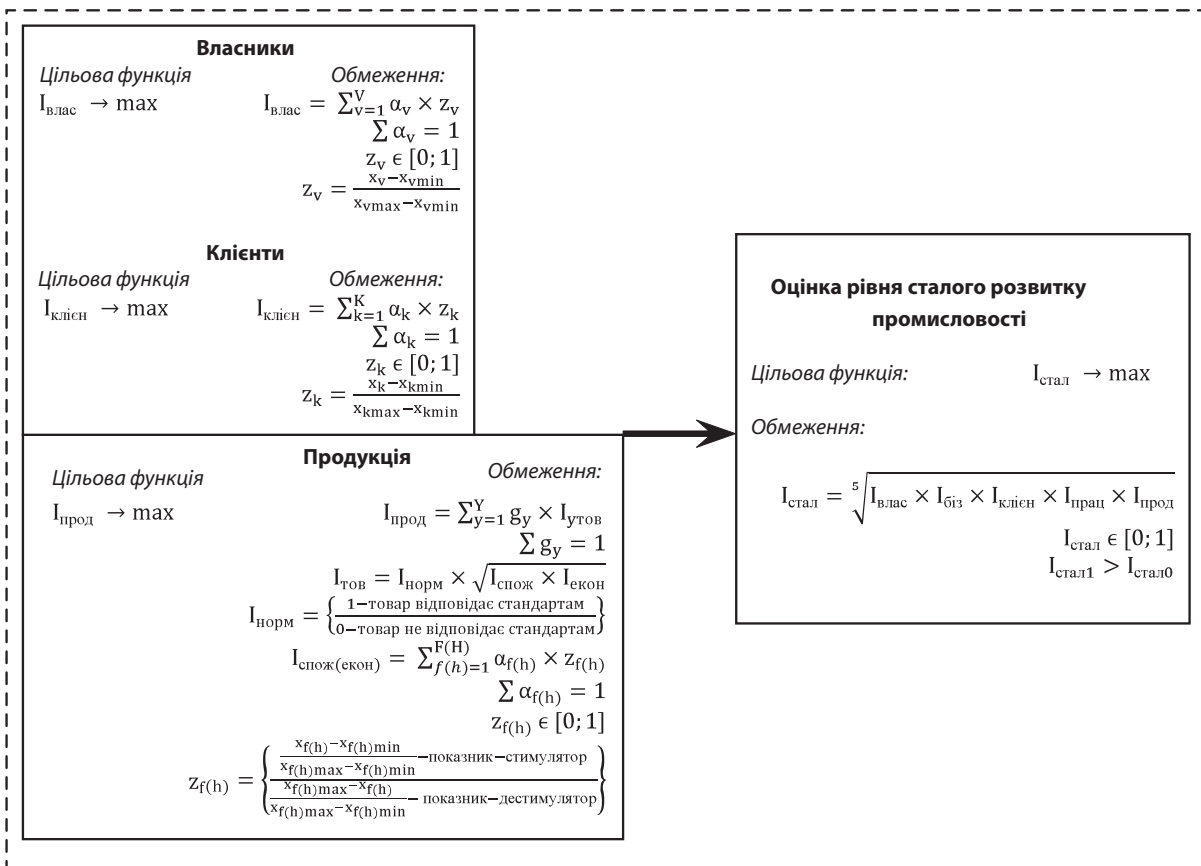


Рис. 1. Модель оцінки рівня сталого розвитку промисловості з урахуванням соціально-екологічних факторів впливу

$V$  – кількість показників в блоці «Власники»;  
 $B$  – кількість показників в блоці «Бізнес-процеси»;  
 $K$  – кількість показників в блоці «Клієнти»;  
 $P$  – кількість показників в блоці «Працівники»;  
 $z_v; z_b; z_k; z_p$  – відповідно нормоване значення  $v$ -го показника блоку «Власники»,  $b$ -го показника блоку «Бізнес-процеси»,  $k$ -го показника блоку «Клієнти»,  $p$ -го показника блоку «Працівники».

Для характеристики блоку «Власники» використані коефіцієнти абсолютної ліквідності, платоспроможності, автономії, маневреності власних коштів, оборотності активів, відношення дебіторської і кредиторської заборгованості. Блок «Бізнес-процеси» визначається коефіцієнтами фондоозброєності, придатності та оновлення основних фондів, інвестиційної активності, ефективності організаційної структури управління, оснащеності очисними пристроями та природоохоронними засобами. Блок «Клієнти» сформований коефіцієнтами ринкової долі, рентабельності продажів, оборотності запасів, прибутковості акцій та новизни продукції. І, в свою чергу, блок «Працівники» описується коефіцієнтами стабільності кадрів, підвищення кваліфікації, безпеки робочих місць, виплат і рівня заробітної плати.

Оцінка блоку «Продукція» ведеться окремо по кожному виду товару, що випускається промисловим підприємством:

$$I_{\text{прод}} = \sum_{y=1}^Y g_y \cdot I_{y\text{тов}}, \quad (5)$$

де  $I_{\text{прод}}$  – інтегральний показник оцінки блоку «Продукція»;  
 $I_{y\text{тов}}$  – інтегральна оцінка  $y$ -го товару підприємства;  
 $g_y$  – питома вага реалізації  $y$ -го товару в загальному обсязі продажів підприємства (сума всіх питомих ваг дорівнює 1);

$Y$  – кількість видів товарів підприємства.

У ринковій економіці вирішальним фактором успіху товару є його конкурентоспроможність. Це багатоаспектне поняття, що означає відповідність товару умовам ринку, конкретним вимогам споживачів не тільки за своїми якісними, технічними, екологічними, естетичними характеристиками, але і за комерційними та іншими умовами його реалізації (ціна, терміни постачання, канали збуту, сервіс, реклама). Тому для оцінки конкретного товару промислового підприємства врахуємо його споживчі властивості, економічну ефективність і відповідність діючим стандартам, що відображається в такій формулі:

$$I_{\text{тов}} = I_{\text{норм}} \cdot \sqrt{I_{\text{спож}} \cdot I_{\text{екон}}}, \quad (6)$$

де  $I_{\text{норм}}$  – нормативна оцінка товару підприємства;  
 $I_{\text{спож}}$  – оцінка споживчих властивостей товару;  
 $I_{\text{екон}}$  – оцінка економічної ефективності товару.

Показник інтегральної оцінки товару підприємства може змінюватися в межах від 0 до 1, і оскільки всі складові даного показника мають однаково позитивну спрямованість, то чим більше його значення, тим товар організації краще.

Крім вимог до товару, що висувуються кожним окремим споживачем, існують і вимоги, загальні для всіх товарів, обов'язкові до виконання. Це нормативні параметри, які встановлюються: діючими міжнародними (ІСО, МЕК) і регіональними стандартами; національними зарубіжними і вітчизняними стандартами; стандартами фірм – виробників даної продукції; патентною документацією. Нормативна оцінка товару промислового підприємства в даній роботі може приймати лише два значення: 1 – якщо товар повною мірою відповідає стандартам, 0 – якщо товар не відповідає хоча б одному з діючих стандартів. Отже, якщо нормативна оцінка товару буде 0, то за даними формули (6)

і вся інтегральна оцінка товару прийме значення 0, тобто такий товар не зможе бути проданий на даному ринку.

Оцінка споживчих властивостей і економічної ефективності товару проводиться однаково. Для цього відбираються найбільш значущі характеристики товару і розраховуються їх часткові індекси. Далі за допомогою розрахунку середньої арифметичної зваженої знаходиться інтегральний показник.

$$I_{\text{спож(екон)}} = \sum_{f(h)=1}^{F(H)} \alpha_{f(h)} \cdot z_{f(h)} \quad (7)$$

де  $\alpha_{f(h)}$  – коефіцієнт вагомості  $f$ -го показника споживчих властивостей товару ( $h$ -го показника економічної ефективності товару);

$F$  – кількість показників споживчих властивостей товару;

$H$  – кількість показників економічної ефективності товару;

$z_{f(h)}$  – нормований  $f$ -ий показник споживчих властивостей товару ( $h$ -ий показник економічної ефективності товару).

Отримана інтегральна оцінка споживчих властивостей характеризує ступінь відповідності даного товару існуючій потребі, і чим вона вища, тим повніше задовольняються запити покупців продукції. Споживчі властивості товару можуть описуватися безліччю показників, однак такі показники, як естетичні, екологічні, психологічні, організаційні є досить складними для їх ідентифікації та оцінки кількісного значення, тому при характеристиці споживчих властивостей товару в даній роботі доцільно обмежитись ергономічними показниками, показниками призначення та надійності.

У свою чергу економічна ефективність товару визначається за допомогою двох основних груп показників:

- ✦ показники придбання продукції – оцінюють розмір грошових коштів, які сплачує покупець до моменту споживання, введення в дію продукції;
- ✦ показники експлуатації продукції – вказують на витрати в ході використання товару підприємства.

Оскільки всі показники всередині кожного з блоків сталості мають різну розмірність, то необхідно їх привести до однорідного вигляду шляхом відображення часткових коефіцієнтів на єдину безрозмірну шкалу, якою обраний інтервал  $[0; 1]$ . Однорідність розрахованих величин можна досягти різними шляхами: порівняння фактично отриманих значень з нормативними, максимальними, мінімальними, середніми показниками. У даній роботі використано нормування за мінімальним (максимальним) значенням.

$$z_i = \frac{x_i - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}} \quad \text{– якщо показник є стимулятором;} \quad (8)$$

$$z_i = \frac{x_{\max} - x_i}{x_{\max} - x_{\min}} \quad \text{– якщо показник є дестимулятором,} \quad (9)$$

де  $z_i$  – нормоване значення  $i$ -го показника;

$x_i$  – значення  $i$ -го показника;

$x_{\max}$  – максимальне значення  $i$ -го показника;

$x_{\min}$  – мінімальне значення  $i$ -го показника.

Використання даного методу нормування обумовлено тим, що за деякими розрахованими показниками оцінки сталості не існує рекомендованих значень, а навіть за тими показниками, у яких такі значення є, спостерігається неможливість їх обліку, оскільки порогові значення індикаторів,

що застосовуються у провідних промислово розвинених країнах світу, відображають абсолютно інше середовище господарювання, яке не можна порівняти з українським. Отже, їх використання в нашій країні буде неминуче вести до спотворення рівня отриманих значень. Звідси слідує, що дані математичні перетворення доцільно проводити, використовуючи як нормативні значення максимальні й мінімальні величини, розраховані для сукупності підприємств кожної галузі, що виробляють основну частку її продукції.

Після розрахунку інтегральних оцінок по всіх блоках стає необхідним згортання даних значень в узагальнений показник сталості промислового підприємства, розрахований методом середньої геометричної:

$$I_{\text{стал}} = \sqrt[5]{I_{\text{влас}} \cdot I_{\text{биз}} \cdot I_{\text{клієн}} \cdot I_{\text{прац}} \cdot I_{\text{прод}}}, \quad (10)$$

де  $I_{\text{стал}}$  – інтегральний показник оцінки рівня сталого розвитку підприємства.

Вибір даного методу розрахунку обумовлений тим, що середня геометрична величина більш тонко реагує на зміни показників, що близько знаходяться від нуля, ніж арифметичне значення, оскільки середня геометрична менше або дорівнює середній арифметичній, отже отримана оцінка буде точнішою. Усі інтегральні показники оцінки блоків мають однакову спрямованість. Це означає, що чим вище рівень інтегрального показника рівня сталого розвитку, тим вище сталість самого підприємства. Даний показник сталого розвитку може змінюватися в межах від 0 до 1. Однак, хоча теоретичною межею сталості підприємства є стан, при якому інтегральний показник розвитку дорівнює одиниці, на практиці подібних випадків не спостерігається, адже всі підприємства знаходяться в постійному пошуку свого ідеального стану.

Для подальшої інтерпретації розрахованого значення інтегрального показника оцінки рівня сталого розвитку промислового підприємства використаємо зони сталості [13]. Оскільки даний показник може змінюватися в межах від 0 до 1, отже, встановимо 5 таких зон:

1) Кризове становище підприємства –  $I_{\text{стал}} \in [0; 0,2]$ ;

2) Несталий розвиток підприємства –  $I_{\text{стал}} \in (0,2; 0,4]$ ;

3) Середній рівень сталого розвитку підприємства –  $I_{\text{стал}} \in (0,4; 0,6]$ ;

4) Нормальний рівень сталого розвитку підприємства –  $I_{\text{стал}} \in (0,6; 0,8]$ ;

5) Високий рівень сталого розвитку підприємства –  $I_{\text{стал}} \in (0,8; 1]$ .

У відповідності до цього, перебуваючи в зоні нормальної та високої сталості, підприємство є зразком для порівняння в інших організаціях, а знаходження в зонах несталого розвитку і кризи свідчить про великий розрив між існуючим положенням і кінцевою метою підприємства. Необхідно враховувати, що запропоновані межі зон сталості є умовними, тому аналіз сталого розвитку підприємств промисловості треба проводити в динаміці, що дозволить зробити обґрунтовані висновки про сталий розвиток. Якщо інтегральні показники оцінки рівня сталого розвитку підприємства з часом зберігають свої значення, або збільшуються постійними темпами, то можна судити про наявність сталості, але якщо дані показники знижуються, то це свідчить про нестабільне функціонування промислового підприємства і потребує негайних управлінських дій.

Після оцінки існуючого рівня сталого розвитку на промислового підприємстві доцільно розробити подаль-



шу стратегію його діяльності, що дозволить максимально використати можливості наявного ресурсного потенціалу. У відповідності до належності конкретній зоні сталості підприємство може вибрати такі види стратегій:

1. Для зони кризового становища найбільш доцільною є стратегія ортогонального розвитку, яка спрямована на досягнення швидкого результату. Слід зазначити, що в даний період підприємство не володіє запасом часу, і необхідно вжити швидкі та найбільш значні кроки для подолання кризи за допомогою заці в оренду або продажу незатребуваних площ, зосередження на окремих сегментах підприємства, вузькій спеціалізації.

2. Стратегія ендogenous розвитку є пріоритетною для зони несталого і середнього розвитку. Дана стратегія спрямована на досягнення сталості підприємства за рахунок його внутрішніх резервів. Підвищення прибутковості організації можливе за рахунок зростання продуктивності праці, мотивування труда працівників, зниження витрат на виробництво продукції, вдосконалення технологій, більш ефективного використання матеріально-технічної бази.

3. Для зони нормальної сталості характерною є стратегія інтродуктивного або інтроспективного розвитку, яка включає залучення інвесторів та отримання замовлень більшого об'єму.

4. Стратегія поліінтегрального розвитку характерна для зони високої сталості підприємства. Стратегічні можливості підприємства визначають подальший розвиток і досягнення високих результатів за рахунок довгострокових інвестицій у високоприбуткові проекти, диверсифікації діяльності, виходу на нові ринки [10].

## ВИСНОВКИ

Отже, розроблена в даному дослідженні модель оцінки рівня сталого розвитку промислового підприємства дозволяє визначити рівень його сталості з урахуванням впливу факторів макро- і мікросередовища, а також може бути використана для оцінки сталого розвитку підприємств різних галузей промисловості. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бакрунов Ю. О. Стратегія підвищення конкурентної устойчивости строительных предприятий : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Ю. О. Бакрунов. – М., 2004. – 195 с.
2. Евстюхин И. Н. Проблемы обеспечения экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях / И. Н. Евстюхин // ЭПОС. – 2007. – № 1 (29). – С. 33 – 36.
3. Карачурина Г. Г. Обеспечение устойчивого развития региона на основе повышения его конкурентоспособности : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Г. Г. Карачурина. – Уфа, 2011. – 189 с.
4. Каримова А. И. Оценка уровня устойчивого развития малого предпринимательства в регионе / А. И. Каримова // Вестник ЮрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. – 2012. – № 30 (23). – С. 138 – 143.
5. Коробкова З. В. Экономический механизм устойчивого развития предприятия в условиях растущей хозяйственной глобализации / З. В. Коробкова // Функционирование предприятий в российской экономике: проблемы и решения : сб. науч. тр. / Под ред. В. В. Титова, В. Д. Марковой. – Новосибирск : ИЭПП СО РАН, 2006. – С. 57 – 68.
6. Локтионова Ю. А. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия / Ю. А. Локтионова // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 3.
7. Омельченко И. Н. Методология, методы и модели системы управления организационно-экономической устойчивостью наукоемкого производства интегрированных структур / И. Н. Омельченко

/ Под. ред. проф. А. А. Колобова. – М. : Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2005. – 240 с.

8. Слюсарева Е. В. Конкурентоспособность как отражение устойчивого развития / Е. В. Слюсарева // Информационно-экономические аспекты развития предприятий и фирм : сб. науч. тр. / Отв. ред. М. В. Могилевич. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2006. – С. 86 – 93.

9. Собченко Н. В. Комплексная методика оценки экономической устойчивости предприятий на основе инновационной активности / Н. В. Собченко // Научный журнал КубГАУ. – 2011. – № 67 (03). – С. 46 – 52.

10. Табекина О. А. Стратегии развития предприятия машиностроения на основе зон устойчивости // Конверсия в машиностроении / О. А. Табекина. – 2006. – № 5. – С. 75 – 77.

11. Туктарова Л. Р. Стратегия обеспечения хозяйственной устойчивости промышленного предприятия : дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / Л. Р. Туктарова. – Самара, 2002.

12. Хомяченкова Н. А. Методика многокритериальной классификации промышленных предприятий по группам устойчивого развития / Н. А. Хомяченкова // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Прикладная математика. – 2010. – № 37. – С. 81 – 96.

13. Шестерикова Н. В. Методика выбора и оценки стратегии устойчивого развития предприятия с учетом диапазона зон устойчивости / Н. В. Шестерикова // Вестник нижегородского университета имени Л. И. Лобачевского. Серия: Экономические науки. – 2013. – № 1 (1). – С. 277 – 281.

Научный керівник: Козлов В. П., кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси і банківська справа» Обліково-фінансового факультету Донецького національного університету

## REFERENCES

- Bakrunov, Yu. O. "Strategiia povysheniia konkurentnoy ustoychivosti stroitelnykh predpriatiy" [Strategy for improving the sustainability of the competitive construction companies]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2004.
- Evstukhin, I. N. "Problemy obespecheniia ekonomicheskoy ustoychivosti promyshlennykh predpriatiy v sovremennykh usloviakh" [The problem of ensuring economic stability of industrial enterprises in modern conditions]. *EPOS*, no. 1 (29) (2007): 33-36.
- Karachurina, G. G. "Obespechenie ustoychivogo razvitiia regiona na osnove povysheniia ego konkurentosposobnosti" [Sustainable development of the region by improving its competitiveness]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2011.
- Karimova, A. I. "Otsenka urovnia ustoychivogo razvitiia malogo predprinimatelstva v regione" [Assessing the level of sustainable development of small business in the region]. *Vestnik YuUrGU. Seriya: Ekonomika i menedzhment*, no. 30 (23) (2012): 138-143.
- Korobkova, Z. V. "Ekonomicheskii mekhanizm ustoychivogo razvitiia predpriatia v usloviakh rastushchey khoziaystvennoy globalizatsii" [Economic mechanism of sustainable development of the company in the context of growing economic globalization]. In *Funktsionirovanie predpriatiy v rossiyskoy ekonomike: problemy i resheniia*, 57-68. Novosibirsk: IEOPP SO RAN, 2006.
- Khomiachenkova, N. A. "Metodika mnogokriterialnoy klassifikatsii promyshlennykh predpriatiy po gruppam ustoychivogo razvitiia" [Multicriteria classification technique industrial groups for sustainable development]. *Vestnik TvGU. Seriya: Prikladnaia matematika*, no. 37 (2010): 81-96.
- Loktionova, Yu. A. "Mekhanizm obespecheniia ekonomicheskoy bezopasnosti predpriatia" [Mechanism to ensure economic security]. *Sotsialno-ekonomicheskie iavleniia i protsessy*, no. 3 (2013).
- Omelchenko, I. N. *Metodologiya, metody i modeli sistemy upravleniia organizatsionno-ekonomicheskoy ustoychivostiu naukoemkogo proizvodstva integrirovannykh struktur* [Methodology, methods and models of organizational management and economic stability of high-tech manufacturing integrated structures]. Moscow: Izdatelstvo MGТУ im. N. E. Bauman, 2005.
- Sobchenko, N. V. "Kompleksnaia metodika otsenki ekonomicheskoy ustoychivosti predpriatiy na osnove innovatsionnoy aktivnosti" [Integrated method of estimating the economic stability of

the enterprises on the basis of innovation]. *Nauchnyy zhurnal KubGAU*, no. 67 (03) (2011): 46-52.

Sliusareva, E. V. "Konkurentosposobnost kak otrazhenie ustoychivogo razvitiia" [Competitiveness as a reflection of sustainable development]. In *Informatsionno-ekonomicheskie aspekty razvitiia predpriiatii i firm*, 86-93. Omsk: Izdatelstvo OmGTU, 2006.

Shesterikova, N. V. "Metodika vybora i otsenki strategii ustoychivogo razvitiia predpriiatii s uchedom diapazona zon ustoychivosti" [Methodology for the selection and evaluation of the strategy of sus-

tainable development of the enterprise, taking into account the range of stability zones]. *Vestnik NNGU. Seriya: Ekonomicheskie nauki*, no. 1 (1) (2013): 277-281.

Tabekina, O. A. "Strategii razvitiia predpriiatii mashinostroeniia na osnove zon ustoychivosti" [Development strategy based on the engineering stability zones]. *Konversia v mashinostroeni, no. 5* (2006): 75-77.

Tuktarova, L. R. "Strategiia obespecheniia khoziaystvennoy ustoychivosti promyshlennogo predpriiatii" [Strategy to ensure economic sustainability of industrial enterprises]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2002.

УДК 330.342.3«714»:33.05-043.86

## ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

© 2014 КЛЮЧКО В. Г.

УДК 330.342.3«714»:33.05-043.86

### Ключко В. Г. Особливості реалізації концепції сталого розвитку в перехідній економіці

Мета даної статті полягає у визначенні особливостей процесу переходу до сталого розвитку в країнах з перехідною економікою. У ході роботи було розглянуто шляхи та основні складові перехідного процесу. Зокрема, проаналізовано особливості та наслідки таких процесів, як реорганізація та приватизація, лібералізація цін та зниження торгових бар'єрів, реформування законодавчої системи. Розглянуто, за рахунок яких факторів країнам вдалося подолати першочергові проблеми, пов'язані із забезпеченням економічного зростання, та які завдання постали перед перехідними економіками після фінансово-економічної кризи. У результаті дослідження доведено, що на сьогоднішній день з формуванням нових способів і механізмів регулювання економічних відносин важливим є формування механізмів, які забезпечують сталий розвиток. Як показав аналіз, у силу того, що країни з перехідною економікою відрізняються за рівнем розвитку, наявними ресурсами, інституційною будовою, дають загальну характеристику процесу переходу до сталого розвитку по цій групі країн складно, проте можна виділити певні спільні риси даного процесу. Зокрема, з одного боку, країни з перехідною економікою мають необхідні передумови для переходу до сталого розвитку, з іншого – їх розвиток залежить від ситуації в розвинутих країнах, вимагає залучення все більшого обсягу ресурсів і зрештою перегляду існуючої моделі розвитку. Перспективи подальших досліджень полягають у визначенні особливостей впровадження концепції сталого розвитку на національних рівнях.

**Ключові слова:** сталий розвиток, економічне зростання, розвиток економіки, перехідна економіка.

**Бібл.:** 9.

**Ключко Варвара Геннадіївна** – аспірантка, кафедра економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

**E-mail:** varvarakl@inbox.ru

УДК 330.342.3«714»:33.05-043.86

### Ключко В. Г. Особенности реализации концепции устойчивого развития в переходной экономике

Целью данной статьи является определение особенностей процесса перехода к устойчивому развитию в странах с переходной экономикой. В ходе работы рассмотрены пути и основные составляющие переходного процесса. В частности, проанализированы особенности и последствия таких процессов, как реорганизация и приватизация, либерализация цен и снижение торговых барьеров, реформы законодательной системы. Рассмотрено, за счет каких факторов странам удалось преодолеть первоочередные проблемы, связанные с обеспечением экономического роста, и какие задания возникли в переходных экономиках после финансово-экономического кризиса. В результате исследования доказано, что на сегодня вместе с формированием новых способов и механизмов регулирования экономических отношений важным также является формирование механизмов, которые обеспечивают устойчивое развитие. Как показал анализ, из-за того, что страны с переходной экономикой отличаются по уровню развития, имеющимся ресурсам, институциональным строением, дать общую характеристику процессу перехода к устойчивому развитию по данной группе стран сложно, однако можно выделить общие черты данного процесса. В частности, с одной стороны, страны с переходной экономикой имеют все необходимые предпосылки для перехода к устойчивому развитию, с другой – их развитие зависит от ситуации в развитых странах, требует привлечения все большего объема ресурсов и в итоге – пересмотра существующей модели развития. Перспективы дальнейших исследований состоят в определении особенностей внедрения концепции устойчивого развития на национальных уровнях.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, экономический рост, развитие экономики, переходная экономика.

**Библ.:** 9.

**Ключко Варвара Геннадиевна** – аспирантка, кафедра экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

**E-mail:** varvarakl@inbox.ru

UDC 330.342.3«714»:33.05-043.86

### Klyuchko Varvara G. Specific Features of Realisation of the Concept of Sustainable Development in the Transition Economy

The goal of the article is identification of specific features of the process of transition to sustainable development in countries with transition economy. The article considers ways and main components of the transition process. In particular, it analyses specific features and consequences of such processes as reorganisation and privatisation, liberalisation of prices and reduction of trade barriers, and also reforms of the legislation system. The article considers by means of which factors some countries managed to overcome the first priority problems connected with ensuring economic growth and what tasks countries faced in transition economies after the financial and economic crisis. In the result of the study the article proves that, as of today, formation of mechanisms that ensure sustainable development is important along with formation of new methods and mechanisms of regulation of economic relations. As analysis shows that due to the fact that countries with transition economy differ by the level of their development, available resources and institutional structures, it is difficult to give a general characteristics of the process of transition to sustainable development for this group, however, it is possible to allocate general features of this process. In particular, on the one hand, countries with transition economy have all necessary pre-requisites for transition to sustainable development, on the other hand, their development depends on the situation in developed countries, requires attraction of a bigger volume of resources and, as a result, re-consideration of the existing model of development. Prospects of further studies lie in identification of specific features of introduction of the concept of sustainable development at national levels.

**Key words:** sustainable development, economic growth, economy development, transition economy,

**Bibl.:** 9.

**Klyuchko Varvara G.** – Postgraduate Student, Department of Economic Theory and economic management methods, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

**E-mail:** varvarakl@inbox.ru

the enterprises on the basis of innovation]. *Nauchnyy zhurnal KubGAU*, no. 67 (03) (2011): 46-52.

Sliusareva, E. V. "Konkurentosposobnost kak otrazhenie ustoychivogo razvitiia" [Competitiveness as a reflection of sustainable development]. In *Informatsionno-ekonomicheskie aspekty razvitiia predpriiatii i firm*, 86-93. Omsk: Izdatelstvo OmGTU, 2006.

Shesterikova, N. V. "Metodika vybora i otsenki strategii ustoychivogo razvitiia predpriiatii s uchetom diapazona zon ustoychivosti" [Methodology for the selection and evaluation of the strategy of sus-

tainable development of the enterprise, taking into account the range of stability zones]. *Vestnik NNGU. Seriya: Ekonomicheskie nauki*, no. 1 (1) (2013): 277-281.

Tabekina, O. A. "Strategii razvitiia predpriiatii mashinostroeniia na osnove zon ustoychivosti" [Development strategy based on the engineering stability zones]. *Konversia v mashinostroeni, no. 5* (2006): 75-77.

Tuktarova, L. R. "Strategiia obespecheniia khoziaistvennoy ustoychivosti promyshlennogo predpriiatii" [Strategy to ensure economic sustainability of industrial enterprises]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2002.

УДК 330.342.3«714»:33.05-043.86

## ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

© 2014 КЛЮЧКО В. Г.

УДК 330.342.3«714»:33.05-043.86

### Ключко В. Г. Особливості реалізації концепції сталого розвитку в перехідній економіці

Мета даної статті полягає у визначенні особливостей процесу переходу до сталого розвитку в країнах з перехідною економікою. У ході роботи було розглянуто шляхи та основні складові перехідного процесу. Зокрема, проаналізовано особливості та наслідки таких процесів, як реорганізація та приватизація, лібералізація цін ы зниження торгових бар'єрів, реформування законодавчої системи. Розглянуто, за рахунок яких факторів країнам вдалося подолати першочергові проблеми, пов'язані із забезпеченням економічного зростання, та які завдання постали перед перехідними економіками після фінансово-економічної кризи. У результаті дослідження доведено, що на сьогоднішній поряток з формуванням нових способів і механізмів регулювання економічних відносин важливим є формування механізмів, які забезпечують сталий розвиток. Як показав аналіз, у силу того, що країни з перехідною економікою відрізняються за рівнем розвитку, наявними ресурсами, інституційною будовою, дають загальну характеристику процесу переходу до сталого розвитку по цій групі країн складно, проте можна виділити певні спільні риси даного процесу. Зокрема, з одного боку, країни з перехідною економікою мають необхідні передумови для переходу до сталого розвитку, з іншого – їх розвиток залежить від ситуації в розвинутих країнах, вимагає залучення все більшого обсягу ресурсів і зрештою перегляду існуючої моделі розвитку. Перспективи подальших досліджень полягають у визначенні особливостей впровадження концепції сталого розвитку на національних рівнях.

**Ключові слова:** сталий розвиток, економічне зростання, розвиток економіки, перехідна економіка.

**Бібл.:** 9.

**Ключко Варвара Геннадіївна** – аспірантка, кафедра економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

**E-mail:** varvarakl@inbox.ru

УДК 330.342.3«714»:33.05-043.86

### Ключко В. Г. Особенности реализации концепции устойчивого развития в переходной экономике

Целью данной статьи является определение особенностей процесса перехода к устойчивому развитию в странах с переходной экономикой. В ходе работы рассмотрены пути и основные составляющие переходного процесса. В частности, проанализированы особенности и последствия таких процессов, как реорганизация и приватизация, либерализация цен и снижение торговых барьеров, реформы законодательной системы. Рассмотрено, за счет каких факторов странам удалось преодолеть первоочередные проблемы, связанные с обеспечением экономического роста, и какие задания возникли в переходных экономиках после финансово-экономического кризиса. В результате исследования доказано, что на сегодня вместе с формированием новых способов и механизмов регулирования экономических отношений важным также является формирование механизмов, которые обеспечивают устойчивое развитие. Как показал анализ, из-за того, что страны с переходной экономикой отличаются по уровню развития, имеющимся ресурсам, институциональным строением, дать общую характеристику процессу перехода к устойчивому развитию по данной группе стран сложно, однако можно выделить общие черты данного процесса. В частности, с одной стороны, страны с переходной экономикой имеют все необходимые предпосылки для перехода к устойчивому развитию, с другой – их развитие зависит от ситуации в развитых странах, требует привлечения все большего объема ресурсов и в итоге – пересмотра существующей модели развития. Перспективы дальнейших исследований состоят в определении особенностей внедрения концепции устойчивого развития на национальных уровнях.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, экономический рост, развитие экономики, переходная экономика.

**Библ.:** 9.

**Ключко Варвара Геннадиевна** – аспирантка, кафедра экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

**E-mail:** varvarakl@inbox.ru

UDC 330.342.3«714»:33.05-043.86

### Klyuchko Varvara G. Specific Features of Realisation of the Concept of Sustainable Development in the Transition Economy

The goal of the article is identification of specific features of the process of transition to sustainable development in countries with transition economy. The article considers ways and main components of the transition process. In particular, it analyses specific features and consequences of such processes as reorganisation and privatisation, liberalisation of prices and reduction of trade barriers, and also reforms of the legislation system. The article considers by means of which factors some countries managed to overcome the first priority problems connected with ensuring economic growth and what tasks countries faced in transition economies after the financial and economic crisis. In the result of the study the article proves that, as of today, formation of mechanisms that ensure sustainable development is important along with formation of new methods and mechanisms of regulation of economic relations. As analysis shows that due to the fact that countries with transition economy differ by the level of their development, available resources and institutional structures, it is difficult to give a general characteristics of the process of transition to sustainable development for this group, however, it is possible to allocate general features of this process. In particular, on the one hand, countries with transition economy have all necessary pre-requisites for transition to sustainable development, on the other hand, their development depends on the situation in developed countries, requires attraction of a bigger volume of resources and, as a result, re-consideration of the existing model of development. Prospects of further studies lie in identification of specific features of introduction of the concept of sustainable development at national levels.

**Key words:** sustainable development, economic growth, economy development, transition economy,

**Bibl.:** 9.

**Klyuchko Varvara G.** – Postgraduate Student, Department of Economic Theory and economic management methods, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

**E-mail:** varvarakl@inbox.ru



Пошуком нової парадигми розвитку економіки в умовах глобалізації, нестабільності зовнішньоекономічного середовища, обмеженості природних ресурсів і погіршення стану навколишнього середовища за непокоєні всі без виключення країни. Проте завдання, які повинні бути вирішені в першу чергу, і методи, завдяки яким це можливо, відрізняються як залежно від рівня розвитку та національних особливостей, так і наявних в країні ресурсів. Загальною метою розвитку людства було обрано концепцію сталого розвитку. На сьогодні вона є загальновизнаною більшістю країн, поставлені та затверджені на міжнародному рівні цілі, які повинні бути досягнуті країнами в рамках сталого розвитку, проте значні труднощі виникли з реалізацією практичних дій щодо впровадження концепції.

Успіх в досягненні цілей сталого розвитку залежить від того, наскільки вони відповідають інтересам учасників процесу переходу до такого розвитку та наскільки ефективно учасники можуть використати наявні ресурси.

Проблемам сталого розвитку приділяється значна увага з боку науковців, політичних діячів, міжнародних організацій та інститутів. Серед вчених, які займаються вивченням даного процесу в перехідних економіках, можна виділити Білоруса О. Г., Бобилева С. М., Глаз'єва С. Ю., Лук'яненка Д. Г., Туницю Т. Ю., Філіпенка А. С. До міжнародних організацій, які активно залучені до цього процесу та проводять дослідження теоретичних питань, належать ООН, Європейський банк реконструкції та розвитку, Міжнародний валютний фонд, Міжнародний інститут сталого розвитку.

У світовій практиці відомі приклади, коли країнам за короткий час вдавалося досягти значних темпів розвитку, а також успішного впровадження програм з досягнення цілей сталого розвитку, проте це в основному стосується розвинутих країн. Для країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються, першочерговими залишаються проблеми подальшого розвитку.

Для визначення оптимальних стратегій розвитку національних економік необхідно проаналізувати чинники, які сприяють розвитку, та фактори, які його стримують. Метою даної роботи є визначення особливостей процесу переходу до сталого розвитку в країнах з перехідною економікою.

Перехідна економіка характеризується глибокими економічними трансформаціями, спрямованими на перехід від адміністративно-командної системи до ринкової. Радикальні зміни відбуваються не лише в економічній сфері, вони носять комплексний характер, мають своє відображення в політичному, соціальному, культурному та інституціональному плані.

Більш ніж за 20 років успіх країн в переході до ринкової економіки виявився різним – одна група країн майже завершила цей перехід (в основному це стосується країн Центральної та Східної Європи), інші ще знаходяться на стадії становлення ринкових інститутів, зокрема це країни СНД.

По-перше, така ситуація є результатом різних початкових умов – ступені індустріалізації, яка багато в чому визначалася місцем країни в народно-господарському комплексі СРСР, долею сільського господарства в економіці, можливостями переорієнтації виробництва відповідно до потреб ринків більш розвинутих країн, рівнем кваліфікації населення, часом панування командно-адміністративної системи. По-друге, шляхом, яким пішли країни при будівництві ринку (еволюційним чи радикальним).

*Еволюційний тип* передбачає поступову трансформацію економічної системи, поетапне реформування дер-

жавної власності, пристосування державного планування та управління до нових умов. Такий підхід максимально зберігає економічний потенціал країни, дозволяє зосередити основні зусилля на розвитку реального сектора економіки. Еволюційним шляхом пішов Китай, що дозволило йому забезпечити швидке зростання економіки та підтримувати його навіть в період глобальної фінансово-економічної кризи. Проте загострення екологічної ситуації в результаті інтенсивної індустріалізації та уповільнення економічного зростання в результаті зовнішніх факторів вимагають від Китаю вдосконалення поточних програм розвитку та пошуку нових варіантів вирішення проблем.

*Радикальний підхід* передбачав швидкі, радикальні перетворення, спрямовані на зміну панівної економічної системи ще до створення ринкових інститутів, зусилля урядів спрямовувалися на зміну існуючого економічного порядку та забезпечення економічного зростання. За наукову основу бралися неоліберальні теорії економічного зростання та розвитку з центральною установкою «риннок на першому місці». Вважалося, що повна економічна свобода та підприємництво спроможні забезпечити становлення ринкового господарства та економічний розвиток, проте результат виявився зовсім протилежним – системна криза, трансформаційний спад.

Новостворена економіка стала нестійкою, надзвичайно залежною від зовнішніх факторів, ресурсомією та орієнтованою на видобуток ресурсів. Таким шляхом пішли країни Східної та Центральної Європи, а також Росія, проте «ціна» таких реформ виявилася досить високою. Саме особливості переходу до сталого розвитку в цих країнах будуть розглядатися в даній статті.

Складовими перехідного процесу стали:

*Реорганізація та приватизація*, які проводилися швидко та за всіма напрямками, у тому числі охоплювали стратегічно важливі об'єкти. Передбачалося, що передача підприємств у приватну власність дозволить підвищити їх ефективність, виробляти конкурентоспроможні товари, вийти на міжнародні ринки.

На практиці ринковий механізм виявився слабким, зберігалися старі принципи господарювання та регулювання господарчої діяльності, що призводило до неефективного використання економічного потенціалу (особливо природних і людських ресурсів). Економіка втратила ті можливості зростання, які були присутні за часів планової системи, а нові можливості ринкової системи ще не сформувалися. Спостерігався різкий спад виробництва, падіння ВВП склало 50 – 70%.

На початковому етапі приватизації нові власники підприємств не були готові до управління за ринковими принципами, стратегічного планування розвитку та діяльності підприємств, спрямовували свої зусилля на отримання «швидких» прибутків від приватизованого майна, що дозволяло збагачуватися незалежно від докладених зусиль зі зростання ефективності виробництва. Економічні успіхи в основному були результатом переорієнтації в бік розвитку видобувних галузей, що призвело до надмірної експлуатації природних ресурсів та забруднення навколишнього середовища.

Необхідно було заново створювати ринок засобів виробництва та капіталів, будувати нові господарські зв'язки, формувати споживчий ринок і насичувати його товарами. Крім того, перегляду потребували всі процеси, пов'язані з життєвим циклом товарів, – від пошуку нових постачаль-

ників сировини та заміни застарілого устаткування до пошуку нових ринків збуту, формування маркетингових стратегій просування товарів та послуг.

На перехід до ефективного управління підприємствами, залучення інвестицій, впровадження нових виробничих та управлінських технологій, адекватних ринку, знадобився час, і цей перехід досі не завершено. Це негативно позначилося як на становищі окремих підприємств та галузей, так і на економічній ситуації в цілому.

*Лібералізація цін та зниження торгових бар'єрів.* Перехід до визначення цін вільними ринками спричинив їх швидке зростання, у результаті чого подальші зусилля урядів були спрямовані на подолання інфляції, інші макроекономічні проблеми відходили на другий план. Це призвело до низької інвестиційної активності, вивезення заощаджень за кордон. Проте, якщо більш ніж за 20 років трансформаційних перетворень у цілому вдалося подолати інфляцію та стабілізувати ціни, проблеми, пов'язані зі зниженням торгових бар'єрів, ще належить вирішувати.

Домінування на внутрішньому ринку продукції іноземного виробництва (найчастіше високотехнологічної) на фоні занепаду вітчизняного виробництва призвело до: а) зміни його структури – зменшилися обсяги високотехнологічного виробництва, підвищилася частка видобувної та обробної промисловості; б) перерозподілу ресурсів на користь фінансування іноземних економік – за кордон перетікали кошти за імпортом товарів та послуг, джерелом яких в основному виступали кредити іноземних банків, отже закордонні економіки отримували ще й процент за користування кредитом; в) зміни системи цінностей – на місце відносно збалансованої «помірної» культури споживання поряд з різноманітними товарами і послугами з розвинутих країн прийшла культура масового надмірного споживання, яка на сьогодні є однією із загроз сталого розвитку.

*Реформування законодавчої системи та інституційні зміни.* Необдуманна лібералізація економіки та відсторонення держави від економіки призвели до домінування тіньової економіки, підвищення рівня злочинності та корупції. У результаті підвищилися ризики функціонування бізнесу, які стали пов'язані не тільки з економічними факторами, але й інституційними.

**Т**рансформаційні перетворення сприяли також значним змінам у соціальній сфері – різко погіршився рівень життя населення, зросла бідність (кількість бідних у країнах зросла в 10 – 20 разів [1, с. 18]), збільшився розрив між бідними та багатими, підвищився рівень безробіття. Спостерігалася масова міграція населення, за кордон виїздили спеціалісти високого рівня, було порушено демографічний баланс, скоротився природний приріст населення. Як зазначає Білорус О. Г., соціальні функції ринкових реформ зводилися до мінімуму, який також не реалізовано на практиці. Транзитивні держави не виконали свою соціальну функцію, не забезпечили соціальну орієнтацію розвитку економіки, допустили поширення «дикого» капіталізму» [2, с. 5].

У перші роки перебудови основними завданнями в економічній сфері були забезпечення економічного зростання, підвищення інвестиційної привабливості, створення сприятливих умов для ведення бізнесу. Країни з перехідною економікою продемонстрували різний успіх в їх досягненні, що стало результатом відмінностей у початкових умовах і використаних ресурсах.

Країни Центральної Європи після падіння комунізму приєдналися до Заходу, що забезпечило їм притік капіталів та технологій. У поєднанні з високоосвіченою робочою силою це дозволило їм інтегруватися у світовий економічний простір і досягти високих рівнів доходу.

Країни колишнього СРСР для свого розвитку з 1990-х років активно застосовували наявні в значних обсягах природні ресурси, проте вони не змогли використати високий рівень наукового потенціалу та робочої сили.

Як відомо, людський капітал може служити основою економічного зростання та розвитку, проте для цього він має відповідати потребам розвитку. На початку перехідного процесу показники людського капіталу в колишніх країнах соціалізму співпадали з показниками найбільш розвинутих країн та навіть перевищували їх [3, с. 13]. Проте при переході до ринку досвідчених технічних спеціалістів виявилось недостатньо для забезпечення розвитку, піднявся попит на управлінців різних рівнів, кваліфікація старшого покоління швидко знецінювалася та застарівала. Крім того, багато кваліфікованих спеціалістів емігрували до інших країн.

**С**ьогодні в більшості країн з перехідною економікою система початкової та середньої освіти за кількісними та якісними параметрами відповідає освітнім системам багатьох економічно розвинутих країн, зберегла науково-технічна база підготовки спеціалістів.

*Масштабне використання природних ресурсів та експорт сировини на фоні зростання цін на паливо, продовольство, метали та сільськогосподарську продукцію* сприяли підвищенню темпів зростання економіки та рівня життя. Знизився рівень бідності, відновилися виплати соціальної допомоги, зріс рівень доходів на душу населення. Природні ресурси служать основою для розвитку економіки, проте їх запаси та доступність обмежені.

Країни з перехідною економікою, так само як і розвинуті країни, зіткнулися з необхідністю залучення все більшого об'єму ресурсів для забезпечення свого розвитку, раціоналізацією їх використання та потребами зменшення антропогенного навантаження та збереження навколишнього середовища.

Хоча структура та доступні об'єми природних ресурсів відрізняються, у цілому країни з перехідною економікою добре забезпечені природними ресурсами. Зокрема, за існуючими оцінками, у регіоні зосереджено близько третини світових запасів нафти, газу та бокситів. Найкраще забезпечені природними ресурсами Азербайджан, Казахстан, Росія, Туркменістан, Україна, Узбекистан. Рудні корисні копалини представлені залізними рудами, марганцем, мідними рудами, бокситами, ртуттю, нікелем. Серед нерудних корисних копалин регіон має значні запаси кам'яної та калійної солі, сірки, фосфоритів. Природно-кліматичні умови сприятливі для розвитку майже всіх галузей сільськогосподарства.

*Централізоване планування господарської діяльності, штучно низький рівень цін на природні ресурси*, у тому числі енергоресурси, який поряд з неефективною інфраструктурою заохочував марнотратне ставлення до ресурсів, призвели до того, що країни з перехідною економікою на шляху переходу до сталого розвитку знаходяться в гіршому положенні, ніж дозволив би їх рівень розвитку. В умовах трансформації галузі, які відповідають за збереження та відновлення природних ресурсів, не отримували необхідного фінансування та не могли виконувати покладені на них функції, була відсутня законодавча база, яка б

регламентувала відносини у сфері природокористування. Крім того, як зазначає З. В. Герасимчук: «фінансові труднощі підприємств у період розвитку ринкових відносин і створення багатокладної економіки, перехід підприємств на комерційну основу обмежують можливості фінансування природоохоронних заходів у необхідному обсязі і понижують економічну зацікавленість в їх проведенні» [4, с. 453].

**Н**а поточний час у деяких країнах докладено багато зусиль для того, аби подолати ці наслідки, проте країнам ще доведеться пройти непростий шлях для приведення господарської діяльності у відповідність до міжнародних стандартів енергоефективності та ресурсоспоживання. У першу чергу це стосується країн колишнього СРСР, в яких у промисловій структурі виробництва продовжують переважати екологічно шкідливі, ресурсо- та енергомісткі виробництва, основні фонди вкрай зношені та неспроможні виробляти конкурентоспроможну продукцію, продуктивність праці нижча, ніж у розвинутих країнах. У результаті наявні значні диспропорції в зовнішньоекономічному обміні – за кордон експортуються сировина, а імпортуються продукти переробки, які в рази дорожчі за сировину.

Ще одним з найбільших викликів для трансформаційних економік, незалежно від ступеню їх наближення до ринку, залишається питання підтримки постійного рівня пропозиції енергоносіїв.

З 2010 р. після зниження виробництва в 1996 – 2000 рр. і фінансово-економічної кризи 2008 – 2009 рр. у країнах з перехідною економікою спостерігається відновлення попиту на енергоресурси, про що свідчать позитивні темпи зростання споживання енергії на душу населення впродовж 2010 – 2011 рр. у більшості країн регіону. При цьому втрати при виробництві та передачі енергії залишаються значними, проявляється нестача енергії в деяких частинах південно-східної Європи, Росії та Казахстану.

Незважаючи на те, що кількість енергії, яка використовується на виробництво 1000 дол. США ВВП зменшується, розрив між даним показником у країнах з перехідною економікою та розвинутими країнами залишається значним. Так, даний показник у країнах колишнього СРСР вищий в 3-4 рази, ніж в розвинутих країнах. Така різниця є результатом як низької ефективності використання енергії, так і інших факторів, які знаходяться поза контролем держави чи бізнесу та не піддаються впливу. Наприклад, до них належать кліматичні умови – для забезпечення своєї господарської діяльності країни східної Європи та центральної Азії з холодним континентальним кліматом потребують більше ресурсів, чи структура економіки – економіка, в якій переважає промисловість, потребує більше ресурсів, ніж та, в якій домінує аграрний сектор чи сфера послуг.

Для забезпечення своїх потреб країни, які не багаті природними ресурсами, вимушені або шукати нові методи підвищення ефективності переробки наявних ресурсів, або ввозити їх з інших країн. При цьому пропозиція енергоресурсів у регіоні з перехідною економікою визначається чотирма країнами – Росією, Азербайджаном, Казахстаном і Туркменістаном. Водночас зростання економіки останніх напряму пов'язано з рівнем цін і попитом на енергоносії на світовому ринку.

Як імпортери, так і експортери, надто залежать від запасів вичерпних природних ресурсів, які з часом скорочуються. Необхідні зміни, спрямовані на перебудову структури енергетичного комплексу в напрямку зменшення

видобувних галузей на користь переробних, підвищення ефективності видобутку та використання енергоресурсів, стимулювання та підтримку енергозберігаючих і ресурсозберігаючих технологій.

Такі зміни є пріоритетними, проте надмірна експлуатація енергоресурсів має й інший аспект – негативний вплив промислового виробництва на стан навколишнього середовища. На кінець 2012 р. Росія займала четверте місце за обсягами викидів двоокису вуглецю після Китаю, США та Індії. Казахстан, Україна та Польща входять до переліку 25 країн, які мають найбільші викиди вуглекислого газу. Крім того, на регіон країн з перехідною економікою припадає 12% світових викидів парникових газів, у той час, як у ньому проживає лише 6,5% населення планети та він виробляє 6% світового ВВП [5, с. 9].

**С**ьогодні до завдань, які стоять перед країнами з перехідною економікою на початковому етапі, додалися нові. Поряд з формуванням нових способів і механізмів регулювання економічних відносин необхідним стає формування механізмів, які забезпечують подальше зростання та розвиток. Трансформаційним економікам в першу чергу належить вирішити наступні питання:

*По-перше*, відновлення після фінансово-економічної кризи. Хоча вплив кризи 2008 – 2009 рр. на товаропотік і рух капіталів поступово спадає, темпи зростання в країнах з перехідною економікою ще сильно відстають від докризового періоду, а країни, які менше постраждали від кризи, зіткнулися зі зниженням темпів зростання (зокрема, це Китай, Росія, Польща). Це стало результатом скорочення обсягів зовнішньої торгівлі та грошових переказів з закордону. Зниження темпів зростання та падіння внутрішнього попиту в Росії та Китаї призводить до зниження експорту в країнах Центральної Азії, а падіння цін на основні сировинні товари може негативно відобразитися на перспективах зростання в експортоорієнтованих країнах (Росія, Україна, Казахстан), що, у свою чергу, уповільнить відновлення економічного зростання в країнах з перехідною економікою.

Крім того, спостерігається скорочення притоку іноземного капіталу, який у багатьох країнах служить важливим елементом розвитку економіки. На обсяги кредитування впливає як ситуація всередині країни, куди направляються кошти, так і ситуація всередині країни-кредитора, а також стан світового фінансового ринку. Значний відтік капіталів з країн з перехідною економікою спостерігався після 2008 – 2009 рр. З 2012 р. скорочення обсягів кредитування уповільнилося, хоча в Угорщині, Словенії та Україні все ще спостерігався відтік капіталу [3].

Повільне відновлення виробництва після фінансово-економічної кризи на фоні складної ситуації на ринку праці в євронзоні призводить до зростання безробіття в країнах Центрально-Східної Європи. Високий рівень безробіття серед молоді може призвести до зниження економічної активності та втрати кваліфікації.

*По-друге*, продовження формування ринкових інститутів. На сьогодні, безперечно, досягнутий значний прогрес у переході до ринку. Проте, у більшості країн корупція та надмірна бюрократизація залишаються значними перешкодами для ведення бізнесу та подальшого розвитку економіки. Згідно з інтегральною оцінкою по країнах Євразії (у доповіді до них віднесено Азербайджан, Казахстан, Росію, Туркменістан, Україну, Узбекистан, Armenію, Білорусь, Грузію, Киргизьку республіку, Молдову та Таджикистан)



(медіана), регіон займає 112 місце в рейтингу Всесвітнього банку «Ведення бізнесу» [6, с. 33]. Ведення підприємницької діяльності ускладнюється, по-перше, обтяжливим законодавством (отримання дозволів і ліценцій вимагає проходження багатьох процедур та є розтягнутим у часі); по-друге, корупцією; по-третє, там, де законодавство не є обтяжливим, іншими регуляторними вимогами (необхідністю надання різноманітних довідок, більш високими ставками оподаткування, митними процедурами).

Це призводить до того, що бюджетні кошти, передбачені для фінансування заходів з провадження сталого розвитку, розподіляються нерационально, відповідно до тінювих схем «відмивання коштів». Цільові програми зводяться нанівець корупцією та відсутністю системи стратегічного планування [7].

На розвиток економіки та його сталість негативним чином впливає панування інтересів бізнесу та олігархів, які продовжують отримувати надприбутки за рахунок свого монопольного становища та втручання у внутрішню політику міжнародних організацій і ТНК, які перш за все націлені на забезпечення своїх інтересів і не зацікавлені у вирішенні внутрішніх програм розвитку.

Варто зазначити, що ринковий механізм хоча і сприяє розвитку економічних відносин та економічному зростанню, однак не може забезпечити вирішення питань, пов'язаних зі сталим розвитком. Вихід з еколого-економічної кризи вимагає втручання держави для корекції ринкових збоїв в економіці, вироблення правових механізмів, спеціальних ринкових стимулів та ін. У трансформаційній економіці уряд відповідно до уявлень про бажане майбутнє соціально-економічного образу країни повинен активно його формувати [8, с. 53].

*По-третє*, вирішення проблем, пов'язаних з експлуатацією природних ресурсів, екологічною сферою та наслідками господарської діяльності.

Для розв'язання даних питань необхідно визначення подальших напрямків розвитку економік і країн у цілому. У контексті обмеженості та швидкого виснаження природних ресурсів, посилення розриву між бідними та багатими верствами населення, впливу глобалізації на ситуацію всередині країн було обрано концепцію сталого розвитку. У кожній країні її впровадження має свою специфіку, проте, головним є те, що «над усіма висить дамоклів меч екологічних проблем, і природа дедалі частіше нагадує людині, що ресурс часу дуже швидко вичерпується» [9, с. 14].

Особливістю процесу переходу до сталого розвитку в країнах з перехідною економікою є те, що вони мають необхідні передумови для такого переходу (високий рівень людського потенціалу, сприятливі природно-кліматичні умови, багаті природні ресурси, виробнича база, перехід до ринкових принципів функціонування економіки, запровадження змін у законодавстві в напрямку екологізації господарської діяльності), проте по-перше, першочерговими все ще залишаються питання забезпечення економічного зростання та стабільного функціонування економічної системи, по-друге, у них відсутні стимули для впровадження сталого розвитку в практику. Об'єднання зусиль держав одного регіону, які до того ж мають спільні проблеми, забезпечить спільне вирішення екологічних питань, які не підвладні національним кордонам, сприятиме спільному вирішенню економічних і соціальних проблем, відкриє нові можливості для взаємовигідного співробітництва.

## ВИСНОВКИ

На сьогодні мета трансформаційних процесів не обмежується лише формуванням ринкової системи, як це було відразу після розпаду соціалістичної системи. Важлива розбудова такої змішаної системи, яка забезпечує високу ефективність господарювання, можливість подальшого динамічного розвитку, підвищення якості життя, що передбачає поєднання принципів ринкової системи та активне державне регулювання.

Як показав аналіз, країни з перехідною економікою є досить різними за рівнем розвитку, інституційною структурою, природно-кліматичними умовами, кількістю населення. Узагальнити та дати загальну характеристику процесу переходу до сталого розвитку в цій групі країн досить складно. Проте можна виділити спільні риси, які притаманні країнам з перехідною економікою:

- ✦ залежність розвитку від зовнішніх факторів і ситуації в розвинутих країнах. Безперечно, загальна ситуація на світових ринках, нестабільність та кризи впливають на всі країни, проте в кожній групі країн з перехідною економікою вони мають певні аспекти. Так, країни колишнього СРСР, які багаті природними ресурсами, на пряму залежать від цін і попиту на природні ресурси на світовому ринку, у той час, як країни Центральної та Східної Європи залежать від кредитних ресурсів, які отримують ззовні;
- ✦ необхідність залучення для свого розвитку з кожним роком все більшої кількості ресурсів (у першу чергу енергоносіїв і мінеральних ресурсів);
- ✦ необхідність перегляду існуючої моделі розвитку та приведення поточних політик у відповідність до принципів сталого розвитку. Політика розвитку економіки повинна виходити з розуміння перспектив глобального соціально-економічного розвитку, а також виявлених національних конкурентних переваг, активізація яких приведе до сталого зростання економіки. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Даниелян К. С. Современные вызовы и возможные перспективы сотрудничества в целях устойчивого развития [Текст] / К. С. Даниелян // Бюллетень «На пути к устойчивому развитию России». – 2012. – № 62. – С. 16 – 24.
2. Білорус О. Г. Транзитивні країни у світосистемі постіндустріального глобалізму [Текст] / О. Г. Білорус // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 9 – 10. – С. 3 – 6.
3. Доклад о переходе процессе за 2013 год. Переходный процесс: остановка в пути? / Европейский банк реконструкции и развития. – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tr.ebrd.com/tr13/ru/> – Название с домашней страницы.
4. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації : монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка. – К. : КНЕУ, 2001. – 538 с.
5. Securing sustainable energy in transition economies // European Bank for Reconstruction and Development, May 2008 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ebrd.com/pages/research/publications/brochures/securing.shtml> – Title from the screen.
6. Диверсифицированное развитие: оптимальное использование природных ресурсов в регионе Евразии / Индермит Гилл, Ивайло Изворски, Виллем ван Эйхен, Донато Де Роса // Международный банк реконструкции и развития, Все-

мирный банк. – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Feature%20Story/ECA/diversified-development-eurasia-overview-russian.pdf> – Название с домашней страницы.

**7. Глазьев С. Ю.** Сделать знание силой. Правильная теория – необходимое условие достижения целей развития экономики // Официальный сайт Сергея Глазьева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.glazev.ru/econom\\_polit/314/](http://www.glazev.ru/econom_polit/314/) – Название с домашней страницы.

**8. Бобылев С. Н.** «Зеленая» экономика и модернизация. Эколого-экономические основы устойчивого развития [Текст] / С. Н. Бобылев, В. М. Захаров // Бюллетень «На пути к устойчивому развитию России». – 2012. – № 60 – 89 с.

**9. Туниця Ю. Ю.** Екологізація економіки: теоретико-методологічний аспект [Текст] / Ю. Ю. Туниця, Е. П. Семенюк, Т. Ю. Туниця // Економічна теорія. – 2011. – № 2. – С. 5 – 15.

**Науковий керівник – Лісовицький В. М.,** кандидат економічних наук, професор кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

## REFERENCES

Bilorus, O. H. "Tranzytyvni krainy u svitosystemi postindustrialnogo hlobalizmu" [Transitive svitosystemi countries in the world system of post-industrial globalization]. *Ekonomichnyi chasopys – XXI*, no. 9–10 (2013): 3–6.

Bobylev, S. N., and Zakharov, V. M. "«Zelenaia» ekonomika i modernizatsiia. Ekologo-ekonomicheskie osnovy ustoychivogo razvitiia" ["Green" economy and modernization. Environmental

and economic pillars of sustainable development]. *Na puti k ustoychivomu razvitiuu Rossii*, no. 60 (2012): 89–.

"Doklad o perekhodnom protsesse za 2013 god. Perekhodnyu protsess: ostanovka v puti?" [Report on the Transition in 2013. Transition process: a stopover?]. <http://tr.ebrd.com/tr13/ru/>

Danielian, K. S. "Sovremennye vyzovy i vozmozhnye perspektivy sotrudnichestva v tseliakh ustoychivogo razvitiia" [Current challenges and possible future cooperation for sustainable development]. *Na puti k ustoychivomu razvitiuu Rossii*, no. 62 (2012): 16–24.

Gill, I., Izvorski, I., and van Eykhen, V. "Diversifitsirovannoe razvitie: optimalnoe ispolzovanie prirodnykh resursov v regione Evrazii" [Diversified development: optimal use of natural resources in the region of Eurasia]. <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Feature%20Story/ECA/diversified-development-eurasia-overview-russian.pdf>

Glazev, S. Yu. "Sdelat znanie siloy. Pravilnaia teoriia – neobkhodimoe uslovie dostizheniia tsey razvitiia ekonomiki" [Make knowledge power. Correct theory – a necessary condition for achieving the goals of economic development]. *Oftisialnyy sayt Sergeia Glazeva*. [http://www.glazev.ru/econom\\_polit/314/](http://www.glazev.ru/econom_polit/314/)

"Securing sustainable energy in transition economies" European Bank for Reconstruction and Development. <http://www.ebrd.com/pages/research/publications/brochures/securing.html>

*Stratehii ekonomichnoho rozvytku v umovakh hlobalizatsii* [Economic development strategies in a globalizing world]. Kyiv: KNEU, 2001.

Tunytsia, Yu. Yu., Semeniuk, E. P., and unytsia, T. Yu. "Ekologizatsiia ekonomiky: teoretyko-metodolohichni aspekt" [Greening the economy: theoretical and methodological aspects]. *Ekonomichna teoriia*, no. 2 (2011): 5–15.

# ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

© 2014 МИКИТАСЬ В. В.

УДК 338.2

## Микитась В. В. Інституційні засади формування ефективної економічної політики держави

У статті розглянуті основні аспекти інституційної теорії, вплив інститутів на функціонування економіки держави. Складні соціально-економічні процеси, які відбувалися в Україні, поставили ряд практичних завдань щодо економічного розвитку країни, і саме: формування ефективної економічної політики держави повинно вирішити дані проблеми. У роботі показано, що при формуванні економічної політики держави важливе місце займає побудова ефективної системи інститутів, яка має базуватися на створенні «своїх», етнічних інститутів, які мають поєднувати в собі досвід минулих поколінь та наукові засади майбутнього розвитку. Важливою умовою формування ефективної економічної політики держави є створення сильної системи інститутів, яка б сприяла економічному розвитку країни. Автор вважає, що для формування ефективної економічної політики держави необхідною умовою є поєднання засад інституційної теорії з принципами кейнсіанства.

**Ключові слова:** економічна політика держави, інститути, система інститутів, формальні та неформальні інститути.

**Табл.: 2. Бібл.: 11.**

**Микитась Вікторія Володимирівна** – аспірантка, кафедра економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

**E-mail:** victory\_m85@mail.ru

УДК 338.2

UDC 338.2

## Микитась В. В. Институциональные основы формирования эффективной государственной политики

В статье рассмотрены основные аспекты институциональной теории, влияние институтов на функционирование экономики государства. Сложные социально-экономические процессы, которые происходили в Украине, поставили ряд практических задач относительно экономического развития страны и именно: формирование эффективной экономической политики государства должно решить данные проблемы. В работе показано, что при формировании экономической политики государства важное место занимает построение эффективной системы институтов, которая должна базироваться на создании «своих», этнических институтов, объединяющих в себе опыт прошлых поколений и научные основы будущего развития. Важным условием формирования эффективной экономической политики государства является создание сильной системы институтов, которая бы способствовала экономическому развитию страны. Автор считает, что для формирования эффективной экономической политики государства необходимым условием является сочетание принципов институциональной теории с принципами кейнсианства.

**Ключевые слова:** экономическая политика государства, институты, система институтов, формальные и неформальные институты.

**Табл.: 2. Библ.: 11.**

**Микитась Виктория Владимировна** – аспірантка, кафедра економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

**E-mail:** victory\_m85@mail.ru

## Mykytas Viktoriia V. Institutional Grounds of Formation of Efficient State Policy

The article considers main aspects of the institutional theory, influence of institutes upon state economy functioning. Complex socio-economic processes that took place in Ukraine set a number of practical tasks regarding economic development of the country, namely: formation of an efficient economic policy of the state should solve these problems. The article shows that an important place in the process of formation of the state economic policy is taken by building an efficient system of institutes, which should be based on establishment of "own" ethnic institutes that combine experience of previous generations and scientific grounds of future development. An important condition of formation of an efficient economic policy of the state is establishment of a strong system of institutes, which would facilitate economic development of the country. The author believes that combination of principles of the institutional theory with Keynesianism principles is a necessary condition for formation of the efficient state economic policy.

**Key words:** state economic policy, institutes, system of institutes, formal and informal institutes.

**Tabl.: 2. Bibl.: 11.**

**Mykytas Viktoriia V.** – Postgraduate Student, Department of Economic Theory and economic management methods, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

**E-mail:** victory\_m85@mail.ru

Формування та розвиток інститутів в Україні носить складний характер, адже в суспільстві (економіці) продовжують функціонувати інститути, успадковані від колишньої централізовано-планової економіки та з'являються нові, характерні для ринкової економіки. Зазначені інститути різні за своєю природою та відрізняються механізмами функціонування, тому їх побудова у систему та одночасне функціонування – складне завдання, вирішення якого повинно привести до ефективного функціонування економіки та визначення чіткого курсу економічної політики держави.

Перехідні процеси, що відбулися та продовжать відбуватися в Україні, вимагають інституційної трансформації: створення нових правил, організацій, економічних суб'єктів тощо. І в цьому процесі будівництва ефективних інститутів і полягає інституційна складова економічної по-

літики, адже економічне зростання і збільшення добробуту населення неможливі без створення ефективної інституційної структури економіки.

Метою даної статті є обґрунтування необхідності та важливості інституційної складової при формуванні економічної політики держави.

Складний процес соціально-економічних перетворень українського суспільства вимагає пошуку подальшого наукового обґрунтування розвитку країни та дій з боку держави. Як зазначає ряд авторів (А. М. Колот, В. Новицький), вирішенню складних питань під час економічних перетворень сприяє саме інституціональна економічна теорія, оскільки саме вона може дати обґрунтування шляхів встановлення суспільних інститутів, що впливають на економічний розвиток країни.



У трансформаційних системах відбувається пошук теоретичних концепцій, які б відповідали як вимогам ринкової системи, так і поєднували минулий досвід з принципами трансформаційних процесів. На думку багатьох дослідників, у вирішенні цієї проблеми на перше місце виходять досягнення інституційної теорії, яка направлена на пошук шляхів формування ефективних ринкових інститутів, які б сприяли формуванню ефективної економічної політики держави.

Осмисленню теоретичних і методологічних аспектів інституційної складової державної політики надавали увагу багато вітчизняних вчених, таких як С. Біла, А. Лисяк, А. Гриценко, О. Яременко, А. Чухно та інші. Але разом з тим усе ще цікавим для досліджень залишається питання, пов'язані з формуванням і розбудовою інституту ефективної економічної політики держави. Аналіз державної економічної політики свідчить, що проблеми, які виникають у даній сфері, пов'язані з невизначеністю в системі інститутів суспільства та потребують якісної розробки даної проблеми шляхом укріплення та ефективного формування державних інститутів.

Проблема формування інститутів економічної політики, особливо в трансформаційній період, досить важлива, саме від конкретних інститутів, їх поведінки залежить ефективність реалізації державної економічної політики. Саме в перехідних економіках у процесі інституційних змін виникає проблема інституційного вибору. Головна проблема перехідних економік полягає в тому, що все суспільство, усі його системи знаходяться в стані невизначеності. Перш за все, особливими інституційні зміни робить той факт, що вони відбуваються в умовах нестійкості не тільки інституційної, але і всієї суспільної системи. В економічній літературі існує класифікація чинників, які обумовлюють невизначеність інституційного вибору (табл. 1).

Інституціоналісти досить критично ставляться до державного впливу на ринок – втручання держави знижує ефективність ринкових механізмів. Але держава, як інститут, повинна бути сильною, ефективною, щоб визначити суспільству стратегію розвитку, встановити «правила гри» та чітко контролювати їх виконання.

У сучасній економічній літературі інститути визначено як «правила гри у суспільстві, або створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємовідносини між людьми (формальні правила), неформальні норми, а також систему заходів (механізмів), що забезпечують виконання правил і норм» [7].

Поняття «інститут» змінювалось разом з розвитком інституційної теорії. Так, старий інституціоналізм, який наслідує точку зору Т. Веблена, більш уваги приділяє соціально-психологічним проблемам особи в ринковій економіці. Т. Веблен називав інститутами звички та стереотипи мислення, поведінки, які є притаманними більшості членів суспільства. Таким чином, у розрізі даного теоретичного напрямку до інститутів належать стереотипи світогляду, поведінки, повнота та неповнота інформації, інші аспекти, які пов'язані із соціально-психологічною складовою [1].

Більш розгорнуте визначення поняття «інститут» міститься в роботах представників нового інституціоналізму. «Інститут – вважає Д. Норт, – це «правила гри» в суспільстві, або, висловлюючись формальніше, створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємини між людьми. Інститути впливають на функціонування економічних систем. Тривалі відмінності у функціонуванні економічних систем формуються під дуже глибоким впливом розвитку інститутів» [10].

Таблиця 1

Чинники, що обумовлюють невизначеність інституційного вибору [5, с. 34]

Зовнішнє середовище	Стан економіки країни, ступінь її інтегрованості у світову економіку і міжнародні економічні інститути; обсяг інституційних інвестицій; характер інституційних бар'єрів; механізм появи інституційних інновацій; характер політичної системи; співвідношення політичних партій і сил
Внутрішнє середовище	Вплив груп спеціальних інтересів; ступінь впливу інституційних інноваторів; зміни в поведінці індивідів; ступінь активності організацій та їх здатність відстоювати свої інтереси; порядок зміни інститутів, що діє; активи та інструменти лідерів; стратегії учасників інституційних змін; ступінь відповідності нового інституту соціально-культурному середовищу; кількість учасників, зацікавлених в інституційних змінах
Мотивація суб'єктів інституційних змін	Очікування вигоди (зростаюча віддача в процесі граничних інституційних змін); цінність (значущість) створюваних інститутів з погляду їх відповідності економічним інтересам; очікувані витрати, направлені на зміну інституційних норм; витрати на моніторинг і впровадження нових інститутів; легітимність впроваджуваних норм
Інформованість про альтернативи	Доступність інформації про наявні альтернативні норми і правила; інформація про переваги впроваджуваних інститутів; рівень моніторингу про результати впровадження нового інституту; ступінь конфліктності в процесі впровадження нового інституту; рівень адаптації нової норми до інституційного середовища, що діє

Таким чином, для інституціоналістів важливим є створення інституційного механізму, який має забезпечувати реалізацію принципів індивідуальної свободи та приватної власності, стимулювання конкуренції шляхом встановлення жорстких правових рамок для монополізації економіки та нецивілізованих методів конкуренції.

Важливими досягненнями інституціоналізму, який сприяє формуванню ефективної економічної політики, є: аналіз опортуністичної поведінки суб'єктів, визначення великої кількості контрактних форм і типових ділових організацій, дослідження впливу правових режимів на систему економічних стимулів, структуризація прав власності, вивчення взаємодії організаційних структур з інституційною середою, відкриття принципово нового типу витрат – транзакційних [3; 8].

Отже, інститути створюють структуру стимулів суспільства, допомагають економити ресурси в ситуації вибору, забезпечують передбачуваність результатів проведених дій та несуть в економічну діяльність стійкість.

У механізмах еволюції соціальних систем інститути виступають тією структурною одиницею, яка «володіє стійкістю в часі, передається від одних економічних суб'єктів іншим і разом з тим здатна до змін» [9, с. 49]. Тобто, інститути несуть в собі інформацію про минуле, але, разом з цим, цей досвід сприяє розвитку майбутнього, враховуючи етнічні, національні та культурні особливості країни.

Перш за все, будь-який інститут повинен нести в собі ціннісну або абсолютну ідею, свою суспільну місію. Так, у концепції держави Гегеля механізм, за допомогою якого держава функціонує як ідеальна інституційна структура, включає три елементи:

- 1) зафіксоване звичаєм завдання або функцію інституту держави;
- 2) ухвалення і підтримку цього інституту з боку свідомих, активних та інформованих громадян;
- 3) зовнішнє символічне представлення цього інституту в особі політичного органу, роль яких полягає в координації індивідуальних дій у відповідних сферах, а значить і в забезпеченні стійкості відповідного інституту [2].

Місія сучасного інституту повинна відображати його здібність до саморозвитку, саме ідея (місія) інститутів забезпечує їх тривале існування. Але сама по собі місія інституту існувати не може, тому вона повинна мати символічне закріплення: правила і норми функціонування інституту, канали трансляції інформації про основну місію інституту. Завдяки цим компонентам формуються ефективні інститути, які і сприяють позитивним наслідкам формування та реалізації економічної політики держави.

Інститут держави – один з найдавніших соціально-економічних інститутів, який починає своє формування з першого об'єднання людей у групи та поступово набуває розвитку з розвитком та ускладненням відношень у суспільстві. На кожному історичному етапі розвитку цивілізації та в кожній окремій державі він приймає визначену форму залежно від особливостей її розвитку. У кожній країні формування інституту держави проходило по-різному: у деяких країнах держава – це інститут зі стійкими властивостями та характеристиками, у інших – він тільки починає своє формування. Слід зазначити, що держава, з одного боку, – це досить самостійний інститут, але, з іншого боку, він дуже залежний: залежить від історичного періоду, моделі суспільства, економіки. Разом з тим – це

один з «найсильніших» інститутів, від його функціонування залежить, яким буде розвиток країни, її позиція на світовій арені. Створення надійного інституту держави з чітко притаманними йому властивостями – запорука успішного розвитку країни [5].

Держава відіграє велику роль як орган, що примирює інтереси сторін транзакцій, і як сила, що змушує виконувати зобов'язання, які взяли на себе учасники транзакцій.

Численні дослідження інституціоналістів дозволили сформулювати широкую концепцію інститутів та інституційного розвитку, яка полягає в тому, що виступаючи «правилами гри» (саме таке визначення терміна «інститут» дав Д. Норт), інститути створюють систему стимулів, спрямовуючи діяльність людей за визначеним напрямком. Тим самим вони знижують невизначеність у суспільстві.

До складу інститутів Д. Норт відносить три головних складові: неформальні обмеження (традиції, звичаї); формальні правила (конституція, закони); механізми примусу, які забезпечують дотримання правил (суди, міліція, силові органи) [10].

*Неформальні інститути* складаються спонтанно, без свідомого задуму, як результат взаємодії великої кількості людей, які переслідують власні інтереси.

*Формальні інститути* та механізми їх захисту встановлюються свідомо, а саме – державою. Формальним правилам притаманний різкий перелом (у періоді революцій), неформальні ж змінюються поступово. Таким чином, неформальні інститути мають кумулятивну (залежність від попереднього шляху розвитку) та еволюційну (поступова та повільна зміна) характеристики. Тому при кожних змінах формальних інститутів слід враховувати вплив неформальних, адже їх зміна потребує часу та звикання до нових умов.

Залежно від походження інститути поділяють на *природні* та *штучні*. *Природні* інститут вважається, якщо його формування не передувало конкретний план розвитку.

Загальною характеристикою природних і штучних інститутів є їх функціональність. Інститут є функціональним, якщо він сприяє досягненню поставленої мети.

З розвитком суспільства все більшою стає частка штучних інститутів, особливо цей процес активізується у період великих суспільних перетворень. Тому для країн з перехідною економікою найбільш актуальним є дослідження неформальних інститутів.

При цьому якість інститутів та економічне зростання можуть взаємодіяти неоднозначно. З одного боку, ефективні інститути позитивно впливають на економічне зростання через мінімізацію ризиків невизначеності, зниження інформаційної асиметрії та підвищення макроекономічної стабільності. Але, з іншого боку, недостатнє економічне зростання може стимулювати пошук ренти державними діячами (у вигляді корупції) і тим самим призводити до виникнення інституційних пасток чи підвищення витрат інституційної трансформації [4; 5; 8].

Якість державних інститутів може впливати на економічну динаміку не тільки у довгостроковому (як фактор довгострокової конкурентоспроможності національної економіки), але і в короткостроковому плані (як показник ризиків втрат інвестицій в умовах економічної кризи). Таким чином, у період кризи у країнах з найменш розвинутими інститутами спостерігається більш глибоке падіння ВВП чи більш різке гальмування економічного зростання.

Що стосується української культурної ментальності, то їй властиві такі риси, як недовіра до політичних інститутів, які відображають практичну реалізацію державних інститутів (табл. 2).

Таблиця 2

**Рівень довіри до політичних інститутів, розрахований на основі середніх оцінок за десятибальною шкалою (2010 р.) у пострадянських країнах [6]**

	Україна	Молдова	Білорусь	Росія
Президент	4,77	2,98	6,43	6,51
Уряд	4,33	3,28	6,03	5,81
Парламент	3,79	3,16	5,90	5,06
Політичні партії	3,14	3,08	4,39	3,81

Слід пам'ятати, що при розробці та формуванні системи інститутів механічне копіювання позитивного досвіду інших країн майже ніколи не було успішним. Це пов'язано з тим, що копіюються конкретні успішні інститути, які носять ефективний характер в одній ситуації та мають зовсім непередбачувані наслідки за інших умов. Потрібні проектування нових інститутів, які виконують ті самі функції, але сумісні з особливостями національного соціального та культурного капіталу, носіями яких виступають саме неформальні інститути.

Таким чином, необхідною умовою якісного економічного розвитку країни є вироблення специфічної національної моделі економічної політики, яка має враховувати особливості неформальних правил (національні цінності) конкретної держави. Тому для формування ефективної економічної політики в державі слід створювати власну систему інститутів, яка б базувалася на особливостях соціального та культурного капіталу.

Якість та силу інститутів виміряти дуже складно, адже це фактори, які, по-перше, безпосередньо спостерігати неможливо, а по-друге, вони якісні, а не кількісні. За даними Світового економічного форуму (*World Economic Forum*), які збираються щорічно шляхом опитування експертів у майже 148 країнах світу, було виведено індекс конкурентоспроможності (*The Global Competitiveness Index*), який базується на 19 питаннях про якість державних інститутів.

Згідно з даними Світового економічного форуму за 2013 – 2014 рр. Україна посідає 84 місце зі 148 країн та має майже найгірший розвиток інститутів. Слід зазначити, що це, перш за все, якісна оцінка. Багата кількість існуючих інститутів не є ефективними, а навпаки, створюють перешкоди для розвитку дієвих, ефективних інститутів, які б відображали потреби економічного розвитку [11].

На наш погляд, у сучасних умовах дуже важливим є поєднання засад інституційної економічної теорії та принципів кейнсіанства. Сьогодні, як ніколи, економіка України потребує чітких і зважених дій з боку держави для підсилення ролі інститутів. Саме вплив з боку держави повинен «зберегти» ті інститути, які вже почали формуватися для покращення соціально-економічного становища країни. Наприклад, політичні інститути втрачають свої позиції, що призводить до нестабільного становища країни у світі та внутрішнім соціально-економічним коливанням. Дуже важливим стає інститут відповідальності та науковості.

Таким чином, на сьогодні необхідна розробка нової економічної парадигми – парадигми розвитку та її потужне запровадження у практику прийняття управлінських рішень. Необхідна нова методологічна основа проведення економічної політики по зміні напрямку розвитку – від системного спаду до формування та посилення позитивної динаміки. Замість фінансових ресурсів, яким надавалась головна роль у прийнятті макроекономічних рішень (як свого часу – трудовим ресурсам у період раннього капіталізму), необхідно проведення комплексу досліджень і розробка методологічних основ прийняття рішень та створення штучних інститутів, які б базувалися на пріоритетності інновацій та сприяли б їхньому розвитку.

## ВИСНОВКИ

Отже, загострення та виникнення економічної кризи можна пов'язати зі слабкою інституційною системою України, що свідчить про неефективну економічну політику держави. Із зазначеного вище можна зробити висновок, що поєднання засад інституційної теорії та принципів кейнсіанства може стати теоретичною основою подолання кризових явищ. Проведення зваженої, науково обгрунтованої економічної політики, яка сприятиме створенню ефективних інститутів, і є шляхом подолання кризи. Тобто, можна сміливо зазначити, що формування ефективної економічної політики залежить від створення сильних інститутів, функціонування яких приведе до позитивних наслідків дій з боку держави. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
2. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х.: Константа, 2006. – 272 с.
3. Гринберг Р. С. Индивидуум & Государство: экономическая дилемма / Р. С. Гринберг, А. Я. Рубинштейн. – М.: Весь мир, 2013. – 480 с.
4. Гриценко А. А. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / А. А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.
5. Институциональні фактори стійкого розвитку регіональних соціально-економічних систем: монографія / В. П. Решетило, Г. В. Стадник, І. А. Островський та ін.; за заг. ред. В. П. Решетило; Харк. нац. академія міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2013. – 241 с.
6. Кузина И. И. Уровень доверия политическим институтам (по результатам исследований в Украине, России, Белоруссии и Молдове). Розділ 2, Соціологічні дослідження проблем сучасного суспільства / И. И. Кузина // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – 2010. Випуск 16. – С. 274 – 280 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ntpsa/2010\\_16/Kuzina.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ntpsa/2010_16/Kuzina.pdf)
7. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: монографія / Л. В. Лисяк. – К.: ДНУ АФУ, 2009. – С. 350.
8. Лопушняк Г. С. Державна соціальна політика як передумова економічного розвитку України: монографія / Г. С. Лопушняк. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2011. – 372 с.
9. Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории / А. Нестеренко // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 40 – 54.
10. Норт Д. Институції та інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт / Пер. з англ. – К.: Основи, 2000. – 180 с.
11. Global Competitiveness Index 2013-2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF-GlobalCompetitivenessReport\\_2013-14.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF-GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf)



REFERENCES

Grinberg, R. S., and Rubinshteyn, A. Ya. *Individuum & Gosudarstvo: ekonomicheskaya dilemma* [Individual & State: economic dilemma]. Moscow: Ves mir, 2013.

Gritsenko, A. A. *Institutsionalnaia arkhitektonika i dinamika ekonomicheskikh preobrazovaniy* [Architectonic and institutional dynamics of economic transformation]. Kharkiv: Fort, 2008.

"Global Competitiveness Index 2013-2014" [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2013-14.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf)

Heiets, V. M., and Semynozhenko, V. P. *Innovatsiini perspektyvy Ukrainy* [Innovative perspectives of Ukraine]. Kharkiv: Konstanta, 2006.

Kuzina, I. I. "Uroven doveriia politicheskimi institutami (po rezul'tatam issledovaniy v Ukraine, Rossii, Belorussii i Moldove)" [Level of trust in political institutions (research studies in Ukraine, Russia, Belarus and Moldova)]. [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ntpsa/2010\\_16/Kuzina.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ntpsa/2010_16/Kuzina.pdf)

Lysiak, L. V. *Biudzhethna polityka u systemi derzhavnogo rehulivannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy* [Fiscal policy in the

state regulation of social and economic development of Ukraine]. Kyiv: DNU AFU, 2009.

Lopushniak, H. S. *Derzhavna sotsialna polityka yak peredumova ekonomichnoho rozvytku Ukrainy* [Social policies as a precondition for economic development of Ukraine]. Lviv: LRIDU NADU, 2011.

Nesterenko, A. "Sovremennoe sostoianie i osnovnye problemy institutsionalno-evoliutsionnoi teorii" [Current state and main institutional problems of evolutionary theory]. *Voprosy ekonomiki*, no. 3 (1997): 40-54.

Nort, D. *Instytutsii ta instytutsiina zmina ta funktsionuvannia ekonomiky* [Institutions and institutional change and economic development]. Kyiv: Osnovy, 2000.

Reshetylo, V. P., Stadnyk, H. V., and Ostrovskiy, I. A. *Instytutsionalni faktory stiikoho rozvytku rehionalnykh sotsialno-ekonomichnykh system* [Institutional factors of sustainable development of regional socio-economic systems]. Kharkiv: KhNAMH, 2013.

Veblen, T. *Teoriia prazdnogo klassa* [Theory of the Leisure Class]. Moscow: Progress, 1984.

УДК 929.88

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇНИ

© 2014 ЗОСИМОВА Ж. С.

УДК 929.88

**Зосимова Ж. С. Теоретичні основи формування стратегій міжнародної діяльності країни**

У статті проаналізовано основи формування стратегій міжнародної діяльності країни. У період глибокої економічної та політичної кризи, в якій перебуває Україна на сьогодні, стратегічне планування і створення такої політики зовнішньоекономічної діяльності, яка б максимально враховувала інтереси нашої країни та її абсолютні й порівняльні переваги, стають найбільш гострими проблемами, вирішення яких неможливо відкласти на довгий строк. Було зроблено висновки щодо необхідної стратегії для розвитку країни та стратегії для повноцінного входження України у світове господарство, для чого необхідна стратегія, що включає не безконтрольну лібералізацію зовнішньої торгівлі, а регульований державою процес формування відкритості національного ринку, доповнений цілеспрямованою політикою захисту національного виробника і споживача і наближення до світових норм і стандартів.

**Ключові слова:** міжнародна економічна діяльність, стратегія, перспективи, зовнішня торгівля, світове господарство.

**Бібл.:** 8.

**Зосимова Жанна Сергіївна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародної економіки, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)  
**E-mail:** bilyabock@mail.ru

УДК 929.88

**Зосимова Ж. С. Теоретические основы формирования стратегий международной деятельности страны**

В статье проанализированы основы формирования стратегий международной деятельности страны. В период глубокого экономического и политического кризиса, в котором находится Украина сегодня, стратегическое планирование и создание такой политики внешнеэкономической деятельности, которая бы максимально учитывала интересы нашей страны и ее абсолютные и сравнительные преимущества, становятся наиболее острыми проблемами, решение которых невозможно откладывать на долгий срок. Были сделаны выводы о необходимой стратегии для развития страны и стратегии для полноценного вхождения Украины в мировое хозяйство, для чего необходима стратегия, включающая не бесконтрольную либерализацию внешней торговли, а регулируемый государством процесс формирования открытости национального рынка, дополненный целенаправленной политикой защиты национального производителя и потребителя и приближение к мировым нормам и стандартам.

**Ключевые слова:** международная экономическая деятельность, стратегия, перспективы, внешняя торговля, мировое хозяйство.

**Библ.:** 8.

**Зосимова Жанна Сергеевна** – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры международной экономики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)  
**E-mail:** bilyabock@mail.ru

UDC 929.88

**Zosymova Zhanna S. Theoretical Grounds of Formation of Strategies of International Activity of the Country**

The article analyses grounds of formation of strategies of international activity of the country. During the period of a deep economic and political crisis Ukraine is found today, strategic planning and establishment of such a policy of foreign economic activity, which would maximally consider interests of our country and its absolute and comparative advantages, some problems, solution of which cannot be postponed for a long period, become more and more severe. The article holds about a necessary strategy for development of the country and strategy for full-fledged entering of Ukraine into the world economy, for which it needs a strategy that includes not uncontrolled liberalisation of foreign trade but a state regulated process of formation of openness of the national market supplemented with a purposeful policy of protection of the national producer and consumer and approach to world rules and standards.

**Key words:** international economic activity, strategy, prospects, foreign trade, world economy.

**Bibl.:** 8.

**Zosymova Zhanna S.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer of the Department of International Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)  
**E-mail:** bilyabock@mail.ru

REFERENCES

Grinberg, R. S., and Rubinshteyn, A. Ya. *Individuum & Gosudarstvo: ekonomicheskaya dilemma* [Individual & State: economic dilemma]. Moscow: Ves mir, 2013.

Gritsenko, A. A. *Institutsionalnaia arkhitektonika i dinamika ekonomicheskikh preobrazovaniy* [Architectonic and institutional dynamics of economic transformation]. Kharkiv: Fort, 2008.

"Global Competitiveness Index 2013-2014" [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2013-14.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf)

Heiets, V. M., and Semynozhenko, V. P. *Innovatsiini perspektyvy Ukrainy* [Innovative perspectives of Ukraine]. Kharkiv: Konstanta, 2006.

Kuzina, I. I. "Uroven doveriia politicheskimi institutami (po rezul'tatam issledovaniy v Ukraine, Rossii, Belorussii i Moldove)" [Level of trust in political institutions (research studies in Ukraine, Russia, Belarus and Moldova)]. [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ntpsa/2010\\_16/Kuzina.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ntpsa/2010_16/Kuzina.pdf)

Lysiak, L. V. *Biudzhethna polityka u systemi derzhavnogo rehulivannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy* [Fiscal policy in the

state regulation of social and economic development of Ukraine]. Kyiv: DNU AFU, 2009.

Lopushniak, H. S. *Derzhavna sotsialna polityka yak peredumova ekonomichnoho rozvytku Ukrainy* [Social policies as a precondition for economic development of Ukraine]. Lviv: LRIDU NADU, 2011.

Nesterenko, A. "Sovremennoe sostoianie i osnovnye problemy institutsionalno-evoliutsionnoi teorii" [Current state and main institutional problems of evolutionary theory]. *Voprosy ekonomiki*, no. 3 (1997): 40-54.

Nort, D. *Instytutsii ta instytutsiina zmina ta funktsionuvannia ekonomiky* [Institutions and institutional change and economic development]. Kyiv: Osnovy, 2000.

Reshetylo, V. P., Stadnyk, H. V., and Ostrovskiy, I. A. *Instytutsionalni faktory stiikoho rozvytku rehionalnykh sotsialno-ekonomichnykh system* [Institutional factors of sustainable development of regional socio-economic systems]. Kharkiv: KhNAMH, 2013.

Veblen, T. *Teoriia prazdnogo klassa* [Theory of the Leisure Class]. Moscow: Progress, 1984.

УДК 929.88

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇНИ

© 2014 ЗОСИМОВА Ж. С.

УДК 929.88

**Зосимова Ж. С. Теоретичні основи формування стратегій міжнародної діяльності країни**

У статті проаналізовано основи формування стратегій міжнародної діяльності країни. У період глибокої економічної та політичної кризи, в якій перебуває Україна на сьогодні, стратегічне планування і створення такої політики зовнішньоекономічної діяльності, яка б максимально враховувала інтереси нашої країни та її абсолютні й порівняльні переваги, стають найбільш гострими проблемами, вирішення яких неможливо відкласти на довгий строк. Було зроблено висновки щодо необхідної стратегії для розвитку країни та стратегії для повноцінного входження України у світове господарство, для чого необхідна стратегія, що включає не безконтрольну лібералізацію зовнішньої торгівлі, а регульований державою процес формування відкритості національного ринку, доповнений цілеспрямованою політикою захисту національного виробника і споживача і наближення до світових норм і стандартів.

**Ключові слова:** міжнародна економічна діяльність, стратегія, перспективи, зовнішня торгівля, світове господарство.

**Бібл.:** 8.

**Зосимова Жанна Сергіївна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародної економіки, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)  
**E-mail:** bilyabock@mail.ru

УДК 929.88

**Зосимова Ж. С. Теоретические основы формирования стратегий международной деятельности страны**

В статье проанализированы основы формирования стратегий международной деятельности страны. В период глубокого экономического и политического кризиса, в котором находится Украина сегодня, стратегическое планирование и создание такой политики внешнеэкономической деятельности, которая бы максимально учитывала интересы нашей страны и ее абсолютные и сравнительные преимущества, становятся наиболее острыми проблемами, решение которых невозможно откладывать на долгий срок. Были сделаны выводы о необходимой стратегии для развития страны и стратегии для полноценного вхождения Украины в мировое хозяйство, для чего необходима стратегия, включающая не бесконтрольную либерализацию внешней торговли, а регулируемый государством процесс формирования открытости национального рынка, дополненный целенаправленной политикой защиты национального производителя и потребителя и приближение к мировым нормам и стандартам.

**Ключевые слова:** международная экономическая деятельность, стратегия, перспективы, внешняя торговля, мировое хозяйство.

**Библ.:** 8.

**Зосимова Жанна Сергеевна** – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры международной экономики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)  
**E-mail:** bilyabock@mail.ru

UDC 929.88

**Zosymova Zhanna S. Theoretical Grounds of Formation of Strategies of International Activity of the Country**

The article analyses grounds of formation of strategies of international activity of the country. During the period of a deep economic and political crisis Ukraine is found today, strategic planning and establishment of such a policy of foreign economic activity, which would maximally consider interests of our country and its absolute and comparative advantages, some problems, solution of which cannot be postponed for a long period, become more and more severe. The article holds about a necessary strategy for development of the country and strategy for full-fledged entering of Ukraine into the world economy, for which it needs a strategy that includes not uncontrolled liberalisation of foreign trade but a state regulated process of formation of openness of the national market supplemented with a purposeful policy of protection of the national producer and consumer and approach to world rules and standards.

**Key words:** international economic activity, strategy, prospects, foreign trade, world economy.

**Bibl.:** 8.

**Zosymova Zhanna S.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer of the Department of International Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)  
**E-mail:** bilyabock@mail.ru

**П**роблема розробки ефективної стратегії міжнародної економічної діяльності України залишається актуальною впродовж всього періоду існування України як незалежної держави. У період глибокої економічної та політичної кризи, в якій перебуває Україна на сьогоднішній день, стратегічне планування і створення такої політики зовнішньоекономічної діяльності, яка б максимально враховувала інтереси нашої країни та її абсолютні і порівняльні переваги, стають найбільш гострими проблемами, вирішення яких неможливо відкласти на довший строк.

Не можна не відмітити, що Україна вже зробила значний крок до членства у світових економічних організаціях, про що свідчить приєднання її до ВТО. Ще в 2005 р. був вибраний основний напрям зовнішньої політики України – євроінтеграція.

Але й досі Україна не робить конкретних кроків, які б вивели вітчизняну економіку на новий шлях розвитку. Ми хочемо досягнути європейського рівня, але не хочемо бачити, що, по-перше, необхідно змінити погляд на речі, змінити існуючі рамки, йти інноваційним шляхом. Потрібно відмовитися від неприбуткових галузей і зосередити зусилля на розвитку перспективних.

*Мета статті* – проаналізувати основи формування стратегії міжнародної діяльності країни та зробити висновки щодо необхідної стратегії для розвитку країни та стратегії для повноцінного входження України у світове господарство.

Слово «стратегія» належить до часто вживаних у різних сферах людської діяльності. Проте лише в небагатьох випадках воно використовується для позначення певної сукупності теоретичного і практичного досвіду. Під економічною стратегією розвитку мають на увазі розраховану на певний проміжок часу цілісну систему дій суб'єкта міжнародної економіки, спрямованих на реалізацію мети, завдань, пріоритетів його економічного відтворення з урахуванням комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників і ризиків [1 – 6].

На сьогоднішній день у вітчизняній економічній літературі відсутнє комплексне, стале поняття «стратегія міжнародної діяльності країни». Одним з найповніших, на мій погляд, є таке: *зовнішньополітична стратегія держави* – це система концептуальних підходів, яка визначає життєво важливі національні інтереси держави і засоби їх забезпечення шляхом взаємодії з навколишнім світом.

Зовнішньополітична стратегія – це, швидше, абстрактно теоретичний феномен.

М. Портер, найбільший фахівець сучасності у сфері конкуренції та стратегії, пропонує розуміти під стратегією «створення унікальної та вигідної позиції, що передбачає певний набір видів діяльності». Він відзначає, що «стратегія – це вирішення компромісів у конкуренції. Суть стратегії полягає в тому, щоб вибрати те, від чого можна відмовитися. Без компромісів не було необхідності вибирати і, таким чином, не було необхідності у стратегії». Стратегічне позиціонування повинне визначати не тільки вибір видів діяльності, але і їх взаємозв'язок. Якщо операційна ефективність – це проблема досягнення чудових показників по окремих видах діяльності, то стратегія – це проблема вибору комбінації видів діяльності.

Існує також широке розуміння зовнішньополітичної стратегії як поєднання концептуальних принципів і практичних дій держави, направлених на забезпечення національних інтересів.

Процес вибору, визначення та ухвалення міжнародної стратегії країни дуже складний і здійснюється у декілька етапів [5, 7, 8]:

1. Визначення стратегії.
2. Реалізація стратегії.
3. Оцінка суті.

Перший етап є найважливішим і вимагає найбільших затрат коштів і часу. Залежно від можливостей певної країни, її амбіцій, здібностей впливу на інших учасників міжнародних відносин кожна країна вибирає свою стратегію.

Так, наприклад, для держав з обмеженими можливостями і скромними амбіціями просторовим лімітом стратегії може бути регіон або навіть субрегіон. Інші ж сприймають географію своїх національних інтересів ширше. Сьогодні лише декілька держав мають можливість здійснювати зовнішньополітичну стратегію в географічно найширших межах (США, Росія).

Країна при виборі стратегії також повинна враховувати свої національні інтереси, які можуть бути як життєво важливими і мати надзвичайне значення для виживання, безпеки і життєздатності країни, так і гуманітарними (допомога країнам світу) або менш важливими.

Зовнішньополітична стратегія втілюється не тільки всіма засобами зовнішньої політики (дипломатія, економічні зв'язки, застосування військової сили, культурні впливи і т. п.), але і шляхом підтримки її внутрінаціональними заходами, які при певних обставинах грають навіть більшу роль, ніж міжнародна діяльність.

Очевидним є тісний зв'язок всіх складників здійснення стратегії з внутрішнім станом держави.

На вибір стратегії впливають такі чинники [2, 5]:

- ✦ *стабільні* (комплекс природно-географічних умов, зокрема клімат, географічне розташування);
- ✦ *нестабільні* (історичний досвід і особливості національної свідомості);
- ✦ *змінні* (стан і динаміка змін у міжнародній системі; характер режиму, а також традиції суспільної дискусії, відносно міжнародної стратегії держави; економічні можливості та розміри держави; технологічний потенціал держави; світоглядна основа міжнародної стратегії, тобто комплекс уявлень про міжнародне середовище і перспективи його розвитку).

**О**тже, при виборі міжнародної стратегії необхідно враховувати економічні, політичні, соціально-психологічні чинники, національні інтереси, глобальність сучасної економіки і рівень розвитку інших країн, а також особливості кожної нації і відмінні риси стратегів.

Розглянемо найбільш поширені види міжнародних стратегій [1, 3].

1. Залежно від напряму формування і реалізації зовнішньоекономічної політики держави:

1.1. *Меркантилізм* – орієнтація на накопичення коштовностей. Політика обмеження імпорту і розширення експорту завдяки втручання держави. Основним засобом регулювання є мито і встановлення бар'єрів.

1.2. *Протекціонізм* – захист внутрішньої економіки за допомогою мит і кількісного обмеження імпорту і/або експорту.

1.3. *Вільна торгівля*. Активна участь у МРТ. Політика невтручання (тільки забезпечення безпеки, нейтралізація державної підтримки експорту іншими країнами).

1.4. *Агресивний протекціонізм* – захист інтересів найбільш розвинених, монополізованих галузей економіки. Політика: за рахунок великих цін на внутрішньому ринку отримати монополю високий прибуток.



1.5. *Колективний протекціонізм*. Результат діяльності інтеграційних груп суб'єктів МЕНД. Порівняльна лібералізація взаємної торгівлі, а також здійснення узгодженої єдиної протекціоністської політики щодо інших країн.

2. Залежно від характеру взаємодії політики та економіки держави розрізняють такі моделі:

2.1. *Ліберальна модель* – відкидає тотальне регулювання економіки державою, яка паралізує спонтанні сили розвитку, вирівнювання і регенерацію суспільства, стагнацію і руйнування економіки.

В основі ліберальної стратегії лежить модель ідеальної взаємодії політики та економіки, основний механізм якої представлений у вигляді вільного (від державного регулювання) ринку і стихійної регенерації, а також розподілу різних товарів і послуг.

*Мінуси*: дана стратегія «сліпа» до жорсткої конкурентної боротьби найменш пристосованих учасників ринку. Узгоджуючись з моделлю класичного лібералізму (ранній капіталізм), дана стратегія вимушує весь час починати спочатку, використовуючи метод проб і помилок.

2.2. *Консервативна модель* – в основі даної стратегії лежить модель взаємодії політики та економіки, причому система управління та її інститути володіють особливим авторитетом і покликані утримувати під контролем сили, що порушують порядок. Передбачає сильну державу і стійкі інститути, що підтримують порядок силою.

*Мінуси*: неефективна, коли спостерігається брак зв'язків інститутів і суспільства, підтримки, технологій і правдивості.

2.3. *Дискусійно-теоретична стратегія* – в основі лежить модель взаємодії політики та економіки, при якій ефективною є політика регулювання мовної комунікації. Іншими словами, гроші та влада – самостійні комунікаційні засоби політики інтеграції, яка найчастіше здійснюється без соціальної інтеграції. Основними інструментами оптимальної взаємодії політики та економіки є гроші, наявність влади і максимальної кількості голосів у виборчій боротьбі. Базовим принципом у поданій стратегії покликана бути домовленість, яка дозволить звільнити соціально-інтеграційні сили політики і забезпечити їй контроль за функціонуванням і розвитком економіки, а отже, і суспільства.

Дана стратегія ефективна в умовах розпаду «відмерлих» економічних і соціальних відносин. Дискусії виконують функцію пояснення суті політичних явищ і рішень.

*Мінуси*: взаємодія – це рух, а будь-який рух не дає можливості передбачати все. Більш того, механізм дискусії не дає можливості прийти до остаточного рішення, іноді паралізує політичні дії.

#### **Стратегія стимулювання експорту.**

*Способи стимулювання:*

Пряме субсидування – експортні премії (субсидії) – фінансові пільги, що надаються урядом або приватними організаціями фірмам-експортерам на вивіз певних товарів за кордон. Вони покривають частину витрат національних виробників і таким чином підвищують їх конкурентоспроможність на зовнішніх ринках. Субсидуватися також може виробництво товарів, направлених на внутрішній ринок. ГАТТ забороняє даний вид стимулювання, хоча він і досить поширений, особливо для виробників сільськогосподарської продукції, і при вивозі капіталомістких і дорогих товарів. Наприклад, продукції авіаційної і суднобудівельної галузей.

Непряме субсидування передбачає фінансові пільги окремим галузям народного господарства або економіці

в цілому на отримання кредитів, оплату податків, витрат на електроенергію, транспорт і т. д. Поширеним також є страхування експорту, яке найчастіше здійснюється через надання державних гарантій на експортні кредити.

#### **Податкове стимулювання експорту:**

1. Надання додаткових пільг експортерам, наприклад, звільнення експортних товарів від посередніх податків.

2. Розширення номенклатури товарів, експортерам яких повертаються митні збори.

3. Передбачається звільнення від виплати податків на матеріали, використані у виробництві експортних товарів.

4. Знижується пряме оподаткування підприємств для часткової компенсації їх витрат як експортерів.

5. Дозволяється створювати неоподатковувані податком грошові форми для розвитку експорту.

6. Передбачається відстрочення виплати податків.

7. Упроваджується система умовного безмитного ввезення.

3. Залежно від сили впливу на інші країни (геополітичні стратегії) розрізняють:

3.1. *Стратегії світових лідерів* (США, Росія);

3.2. *Стратегії регіональних лідерів* (Країни ЄС, Китай, Бразилія);

3.3. *Стратегії окремих країн.*

**Ш**видкий розвиток геополітичних процесів обумовлює розподіл політичного, економічного, ресурсного потенціалу між країнами. Домінуванню США протистоять країни Європи і Азії.

4. Залежно від моделей трансформації:

4.1. *Китайська* (Китай, В'єтнам, Монголія) – передбачають формування риночних відносин в умовах старої командно-адміністративної системи;

4.2. *Угорська* – означає поступовий перехід до ринкових відносин шляхом перетворень;

4.3. *Польська*, або «шокова терапія»;

4.4. *Чехословацька* – спирається на традиції ринкової культури;

4.5. *Прибалтійська*, специфіка якої в малих масштабах народного господарства;

4.6. *Російська* – заснована на формальній приватизації, розвитку підприємництва.

4.7. *Українська*, обтяжена проблемами суверенітету, економічної незалежності, проблемами державної побудови.

5. Залежно від ступеня розвиненості країни:

5.1. *Стратегія використання природних ресурсів*, яку використовують, в основному, країни з багатими запасами нафти – країни Персидської протоки, Венесуела, частково Індонезія. Суть її полягає в експорті природних ресурсів із залученням іноземних інвестицій і подальшим використанням отриманих доходів для підвищення благополуччя населення і розвитку ряду галузей, орієнтованих на внутрішній ринок. Як правило, це невеликі держави, здатні тривалий час жити за рахунок експорту сировини, яка здобувається, і палива.

5.2. *Стратегія «переслідування»*, суть якої в тому, що промисловість, яка спирається, головним чином, на дешеву робочу силу, освоює виробництво конкурентоспроможної продукції, яка проводилася раніше в розвинених індустріальних країнах, і заповнює ніші на ринках, з яких ці країни витискуються дешевшими виробами. На перших етапах споживачеві не пропонуються нові продукти: основний тиск робиться на відновлення вже створених зразків за

нижчою ціною. Такої стратегії дотримувалися Японія, Південна Корея, інші країни Південно-Східної Азії. Значною мірою її використовує сьогодні Китай.

5.3. *Стратегія «передових рубежів»*, якої дотримуються США, Німеччина та інші розвинені країни Європи, а в останні 25 років і Японія. Полягає в тому, щоб, спираючись на досягнення науково-технічного прогресу, створювати нові продукти і технології, формувати попит на них і нові ринки. Класичний і найбільш успішний приклад – комп'ютерна революція та інформаційні технології, батьківщиною яких є США.

Отже, існує величезна кількість стратегій міжнародної діяльності, які може вибрати та або інша країна.

Проте, вибираючи їх, важливо враховувати не тільки першочергові цілі держави, але і ряд чинників, залежно від яких одні стратегії будуть ефективнішими, ніж інші.

Стратегія – це сукупність генеральних (загальних) цілей і засобів їх досягнення, що визначають напрям дій на довготривалу перспективу. Від її вибору залежить не тільки процвітання окремої країни, але і всієї світової спільноти в цілому.

## ВИСНОВКИ

Підбиваючи підсумки, слід відмітити, що для повноцінного входження України у світове господарство необхідна стратегія, що включає не безконтрольну лібералізацію зовнішньої торгівлі, а регульований державою процес формування відвертості національного ринку, доповнений цілеспрямованою політикою захисту національного виробника і споживача і наближення до світових норм і стандартів.

Ключове завдання стратегії зовнішньоекономічної діяльності – забезпечення, відповідно до світових стандартів і критеріїв оптимальності, параметрів відвертості української економіки, виконання яких сприятиме економічній безпеці держави, забезпечуватиме тісний перетин внутрішньої і зовнішньої економічної політики.

Необхідно обрати інноваційний шлях розвитку. Нові розробки можна здійснити, наприклад, у сфері використання геотермальної енергії як альтернативного джерела. До перспективних галузей можна віднести машинобудування, фармацевтичну, продовольчу, туристичну галузі та ін. Не повністю (лише на 50%) використовується транзитний потенціал України, а це теж (після деяких перетворень і технічних перебудовань) може приносити неабиякий прибуток.

Саме вищевказані галузі і можуть стати конкурентоспроможними. Інтеграція України у світові економічні структури вимагає деякого часу і здійснюватиметься у міру виникнення сприятливих тому внутрішніх і зовнішніх умов.

Головне на сьогодні для України – це чітко визначити курс, враховуючи усе сказане вище. Це буде довгий і складний шлях, але поступово, рік за роком, дія за дією ми будемо наблизитися до тих часів, коли наша країна зможе стати однією з найрозвинутіших. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Бутенко Л. М.** Організаційно-економічний механізм розробки та впровадження стратегії диверсифікації діяльності : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Л. М. Бутенко ; КНЕУ. – К., 2011. – 20 с.

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

3. **Дідківський М. І.** Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / М. І. Дідківський. – К. : Знання, 2006. – 462 с.

4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навч. посіб. – К. : ЦНЛ, 2006. – 792 с.

5. **Гриценко С. І.** Стратегія міжнародної економічної діяльності кластерних утворень в інформаційній економіці : монографія / С. І. Гриценко, А. В. Таранич. – Донецьк : ДонНУ, 2010. – 228 с.

6. **Забарна Е. М.** Аналіз кластерного підходу як системи управління маркетингом регіону / Е. М. Забарна, О. Е. Папковська // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 48 – 52.

7. **Іванов Н.** Глобализация и проблемы оптимальной стратегии развития // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 2. – С. 15 – 19; № 3. – С. 12 – 18.

8. **Кузнєцов К.** В умовах кризи кожне неефективне рішення у регуляторній політиці матиме посилену больову реакцію у суспільстві / К. Кузнєцов // Економічна правда. – 2008. – № 11.

## REFERENCES

Butenko, L. M. "Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm rozrobky ta vprovadzhenia stratehii dyversyfikatsii diialnosti" [Organizational and economic mechanism of development and implementation of strategy diversification]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2011.

Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)  
Didkivskiy, M. I. *Zovnishnyoekonomichna diialnist pidpriemstva* [Foreign trade enterprises]. Kyiv: Znannia, 2006.

Hrytsenko, S. I., and Taranych, A. V. *Stratehiia mizhnarodnoi ekonomichnoi diialnosti klasternykh utvoren v informatsiini ekonomitsi* [The strategy of international economic activity cluster formations in the information economy]. Donetsk: DonNU, 2010.

Ivanov, N. "Globalizatsiia i problemy optimalnoy strategii razvitiia" [Globalization and problems of the optimal strategy]. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia*, no. 2; 3 (2000): 15-19; 218.

Kuznietsov, K. "V umovakh kryzy kozhne neefektyvne rishennia u rehuliatornii politytsi matyme posylenu bolyovu reaktsiiu u suspilstvi" [In a crisis, every decision inefficient regulatory policies have increased pain reaction in society]. *Ekonomichna pravda*, no. 11 (2008).

*Zovnishnyoekonomichna diialnist pidpriemstv* [Foreign trade enterprises]. Kyiv: TsNL, 2006.

Zabarna, E. M., and Papkovska, O. E. "Analiz klasterneho pidkhodu iak systemy upravlinnia marketynhom rehionu" [Analysis of the cluster approach as a system of marketing management in the region]. *Marketynh i menezhment innovatsii*, no. 2 (2011): 48-52.

## РЕГІОНАЛЬНІ ТОРГОВЕЛЬНІ УГОДИ ЯК ЧИННИК ПОДАЛЬШОЇ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

© 2014 ДОВГАЛЬ О. А.

УДК 339.5

### Довгаль О. А. Регіональні торговельні угоди як чинник подальшої лібералізації міжнародної торгівлі

У статті розглядаються тенденції розвитку процесу лібералізації міжнародного обміну в рамках міжнародної торговельної системи в цілому і причин, специфіки і ролі в цьому процесі укладання регіональних торговельних угод. Проаналізовано еволюцію процесу лібералізації міжнародної торгівлі, яка тривала майже півстоліття під патронатом ГАТТ, а потім сповільнилася й по суті урвалася зі створенням СОТ. У результаті дослідження як об'єктивна основа появи і широкого поширення регіональних торговельних угод виявлена надзвичайна гострота протиріч між учасниками міжнародної торгівлі та втратою впевненості в можливостях СОТ у їх вирішенні. Обґрунтовано, що основним вектором у розвитку регіональних торговельних угод є формування більш сприятливих умов для ведення торгівлі, ніж дає міжнародно-правова дисципліна, що підтримується багатосторонньою торговельною системою. Зроблено висновок щодо того, чим більше будуть поширюватися регіональні торговельні угоди, тим більше шансів з'явиться для прискорення лібералізації та вироблення нових правил обміну в рамках міжнародної торговельної системи в цілому.

**Ключові слова:** лібералізація міжнародної торгівлі, протекціонізм, міжнародна торговельна система, регіональні торговельні угоди.

**Бібл.:** 9.

**Довгаль Олена Андріївна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

**E-mail:** e.a.dovgal@gmail.com

УДК 339.5

UDC 339.5

### Довгаль Е. А. Региональные торговые соглашения как фактор дальнейшей либерализации международной торговли

В статье рассматриваются тенденции развития процесса либерализации международного обмена в рамках международной торговой системы в целом и причин, специфика и роли в этом процессе заключения региональных торговых соглашений. Проанализирована эволюция процесса либерализации международной торговли, продолжавшаяся почти полвека под патронатом ГАТТ, а затем замедлившаяся и по существу прервавшаяся с созданием ВТО. В результате исследования в качестве объективной основы появления и широкого распространения региональных торговых соглашений выявлена чрезвычайная острота противоречий между участниками международной торговли и утратой уверенности в возможностях ВТО в их разрешении. Обосновано, что основным вектором в развитии региональных торговых соглашений является формирование более благоприятных условий для ведения торговли, нежели дает международно-правовая дисциплина, поддерживаемая многосторонней торговой системой. Сделан вывод о том, что чем шире будут распространяться региональные торговые соглашения, тем больше шансов появиться для ускорения либерализации и выработки новых правил обмена в рамках международной торговой системы в целом.

**Ключевые слова:** либерализация международной торговли, протекционизм, международная торговая система, региональные торговые соглашения.

**Библ.:** 9.

**Довгаль Елена Андреевна** – доктор экономических наук, профессор, профессор, кафедра международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

**E-mail:** e.a.dovgal@gmail.com

### Dovhal Olena A. Regional Trade Agreements as a Factor of Further Liberalisation of International Trade

The article considers tendencies of development of the process of liberalisation of international exchange within the international trade system in general and reasons, specificity and role of regional trade agreements in this process. The article analyses evolution of the process of liberalisation of international trade that lasted for nearly half a century under the aegis of the General Agreement of Tariffs and Trade and then slowed down and, in fact, was discontinued after establishment of the World Trade Organisation. In the result of the study as an objective ground of appearance and wide popularity of regional trade agreements, the article detects very sharp contradictions between participants of the international trade and loss of confidence in WTO capabilities in their solution. The article shows that the main vector in development of regional trade agreements is formation of more favourable conditions for trading than the international-legal discipline provides being supported by a multi-sided trade system. A conclusion is made that the wider regional trade agreements are spread, the more chances for acceleration of liberalisation and development of new rules of exchange within the international trade system in general.

**Key words:** liberalisation of international trade, protectionism, international trade system, regional trade agreements.

**Bibl.:** 9.

**Dovhal Olena A.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

**E-mail:** e.a.dovgal@gmail.com

Протекціонізм і лібералізм – два альтернативних напрямки зовнішньоторговельної політики держави. У сучасній світовій практиці ані протекціоністська, ані ліберальна зовнішньоторговельна політика в чистому вигляді не зустрічаються. Будь-яка країна використовує поєднання елементів обох варіантів зовнішньоторговельної політики, комбінуючи їх залежно від ситуації у світовій економіці та національному господарстві, господарських завдань, що вирішуються нею на даному етапі. У цілому, якщо ретроспективно оцінювати рівні торговельних бар'єрів у більшості країн світу, можна констатувати поступовий

дрейф національних зовнішньоторговельних режимів від жорсткого протекціонізму до вільної торгівлі та більшої відкритості економіки.

При цьому процес лібералізації міжнародної торгівлі розвивається нелінійно. Послідовне поступове просування на шляху до більш «відкритої та справедливої торгівлі» під патронатом ГАТТ, що тривало майже півстоліття, сповільнилося й по суті перервалося зі створенням СОТ. Нині світова торгівля ведеться на основі принципів, норм і правил, вироблених ще у ході Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів, який



завершився у 1994 р., проте все більше нових норм тепер народжується в рамках регіональних торговельних угод, кількість яких надзвичайно швидко збільшується протягом останніх десятиліть.

Сучасні дослідження, присвячені регулюванню міжнародної торгівлі, представлені у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених: Є. Азроянца, О. Білоруса, І. Бураковського, Н. Горіна, М. Делягіна, І. Дюмулена, В. Зуєва, П. Кругмана, Т. Мельник та інших [1 – 4]. Однак дослідженню співвідношення лібералізації та протекціонізму в рамках Світової організації торгівлі (СОТ) і регіональних торговельних угод (РТУ) приділялося недостатньо уваги.

Автор ставить за мету аналіз тенденцій розвитку процесу лібералізації міжнародного обміну в рамках міжнародної торговельної системи в цілому і причин, специфіки та ролі в цьому процесі укладення регіональних торговельних угод.

У зовнішньоторгівельній політиці більшості країн до середини ХХ ст. домінував протекціонізм, чому неабиякою мірою сприяли дві світові війни й Велика депресія, що викликали посилення тарифного захисту національних ринків і масове застосування кількісних обмежень імпорту. З другої половини ХХ ст. ситуація докорінно змінилася. У світовій економіці виникла й продовжує неухильно зміцнюватися тенденція до все більшої лібералізації обміну товарами та відкриття національних ринків, причому просування до свободи торгівлі пов'язано вже не стільки з вибором національних урядів окремо взятих країн, скільки з узгодженими на багатосторонньому рівні рішеннями учасників міжнародної торгівлі.

Початковий імпульс цьому процесу поклало підписання у 1947 р. Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), в якій було зафіксовано принципи й правила регулювання міжнародної торгівлі товарами. Учасниками Угоди стали 23 країни, які виступали за проведення відкритої та ліберальної торговельної політики, в основу якої було б покладено режим найбільшого сприяння (РНС) і національний режим. У зв'язку з тим, що переважна частина світової торгівлі на той час припадала на сировинні товари, ГАТТ у своєму первісному вигляді була чисто тарифною угодою, в яку було включено низку положень, що стосуються інших форм регулювання торгівлі.

Будучи за задумом тільки багатосторонньою торговельною угодою, ГАТТ поступово перетворилася на міжнародну організацію, що відає питаннями регулювання світової торгівлі. До початку 1960-х рр. діяльність ГАТТ як організації було спрямовано головним чином на регулярне проведення багатосторонніх переговорів щодо узгодженого зниження митних бар'єрів. І це не випадково: у перші післявоєнні роки середній рівень митного оподаткування імпорту в країнах – лідерах світової торгівлі становив від 20 до 30% [5]. До початку 1970-х рр. під егідою ГАТТ пройшло шість раундів багатосторонніх переговорів, у результаті яких середній рівень митного оподаткування в країнах – членах цієї організації було знижено до 7% [5]. Надалі, продовжуючи тарифне роззброєння, країни – члени ГАТТ поступово стали переносити акцент на розробку угод, які визначають норми і правила регулювання торгівлі, якими мали б керуватися уряди країн-учасниць у своїй зовнішньоторгівельній політиці. Перші такі угоди (Антидемпінговий кодекс і Кодекс про митну вартість), що уточнюють і конкретизують окремі статті ГАТТ, було

прийнято в ході Кеннеді-раунду (1963 – 1967 рр.). Переговори Токійського раунду (1973 – 1979 рр.) привели до появи вже 12 подібних угод.

У підсумку Уругвайського раунду (1986 – 1994 рр.), останнього туру торгових переговорів у рамках ГАТТ взяли участь 125 країн і територій, які підписали 56 угод, домовленостей та рішень, що відносяться до широкого кола заходів регулювання зовнішньої торгівлі, у тому числі до правил і процедур врегулювання спорів і функціонування міжнародного механізму торговельної політики. Найважливішим із документів раунду стала угода про заснування нового міжнародного економічного інституту – Світової організації торгівлі (СОТ), що стала наступницею ГАТТ. У прийнятих раундом документах передбачалося, що його положення будуть без будь-яких вилучень відображено в національних законодавствах країн-членів. Учасники переговорів, крім того, домовилися, що протягом п'яти років розвинені країни знизять середній рівень мит на промислові товари на 40%, а країни, що розвиваються, – на 2/3 від цього рівня. Відтоді зобов'язання щодо зниження мит брали на себе тільки країни, що приєднувалися до СОТ вже після її створення [5].

Внаслідок виконання домовленостей Уругвайського раунду рівень митного оподаткування імпорту в окремих країнах, що відіграють помітну роль в міжнародній торгівлі, істотно зменшився. Так, середній рівень митного оподаткування імпорту (без сільськогосподарських товарів і палива) у 2012 р. відносно 1990 р. в ЄС склав 50,6%, в США – 62,7%, Японії – 68,4%, Бразилії – 42,4%, Індії – 37,7%, Китаї – 34,8% і Філіппінах – 27,1% [5]. Уругвайський раунд став своєрідним якісним стрибком у розвитку міжнародної торгової системи, завдяки якому складні проблеми її регулювання, що накопичувалися у міру зростання масштабів світової торгівлі, знайшли відносно збалансовані рішення, які в цілому відповідають інтересам різних груп країн і окремих держав. Сьогодні за цими правилами здійснюється 98% всієї світової торгівлі товарами. Принципи, правила й норми міжнародної торгової системи взяли на озброєння вже 159 країн, у тому числі сім країн СНД – Вірменія, Грузія, Киргизія, Молдова, Росія, Україна і Таджикистан. Ще близько трьох десятків країн ведуть переговори про приєднання до неї.

Новий тур багатосторонніх переговорів щодо подальшої лібералізації торгівлі, який отримав назву «Раунд тисячоліття», почався вже під егідою СОТ на конференції в Дохі (Катар) у листопаді 2001 р. і продовжується до цього часу. Таке тривале узгодження відображає складність досягнення компромісу між інтересами розвинених країн і країн, що розвиваються, оскільки розстановка сил у світовій економіці неухильно змінюється на користь останніх. Якщо у 1990 р. їхня частка у світовому ВВП становила 18%, світовому експорту товарів – 24%, експорту послуг – 18%, вивезених прямих інвестицій – 5%, то у 2012 р. ці показники зросли, відповідно, до 33, 42, 30 й 27% [5]. Азіатські гіганти – Китай та Індія – демонструють надвисокі темпи приросту зовнішньої торгівлі. Зростання економічної й політичної ваги колишніх аутсайдерів, накопичений ними переговорний досвід вже не дозволяють лідерам світової економіки беззастережно диктувати свою волю щодо визначення змісту і формату домовленостей.

Колишня асиметрія у відносинах по лінії Північ (США та Євросоюз) – Південь (провідні країни, що розвиваються)

йде в минуле. Слід також враховувати, що й сам переговорний процес значно ускладнився за останні роки. Національні інтереси підштовхують учасників Дохійського раунду до формування переговорних альянсів, які виступають з єдиною узгодженою позицією. Таких альянсів налічується вже більше десяти. При цьому їх учасники активно використовують можливості «пакетного» методу, що застосовується в СОТ і при якому рішення з усіх питань порядку денного приймаються в ув'язці одне з одним у зведеному вигляді. Це дозволяє їм висувати свої вимоги і пропозиції щодо поступок одночасно за різними напрямками торгівлі.

Основною перешкодою для формування остаточного компромісного підсумкового документу, що охоплює всю тематику переговорів, залишаються найгостріші розбіжності між Північчю та Півднем. Розвинені країни наполегливо домагаються лібералізації доступу на ринки країн, що розвиваються, і відмовляються скасовувати експортні субсидії на сільськогосподарські товари, скорочувати державну підтримку аграрного сектора, а також не бажають «узаконити» диференційований та більш сприятливий режим для країн, що розвиваються, який існував у ГАТТ. Країни, що розвиваються, зі свого боку, відмовляються більш широко відкривати свої ринки для західних товарів і послуг.

Учасники Доха-раунду усвідомлюють, що відсутність обмежень у торгівлі прискорює економічне зростання й сприяє підтримці зайнятості, проте їх прихильність національним інтересам призвела до того, що переговори, що тривають вже 12 років, зайшли в глухий кут. Більше того, у кризові 2009 – 2010 рр. країни G20, проголошуючи рішучість не зводити нових бар'єрів на шляху торгівлі та інвестицій, на ділі активно застосовували різні протекціоністські заходи захисту національних економік, включаючи масову державну підтримку місцевих виробників. Так, тільки за період з жовтня 2009 р. по жовтень 2010 р. уряди країн – членів СОТ використали 200 нових заходів обмеження імпорту, головним чином спеціальних заходів захисту ринку, які охопили 1,2% його глобального об'єму. Це – очевидне свідчення того, що національні інтереси домінують над глобальними, або, іншими словами, це є явним проявом економічного націоналізму [5].

Таким чином, можна констатувати, що сьогодні лідери держав не готові до пошуку компромісів у питаннях, які зачіпають національні інтереси країн із різними рівнями соціально-економічного розвитку.

Водночас посилення інтернаціоналізації господарського життя, що виявляється насамперед у масовому виникненні транснаціональних компаній і стрімкому розширенні масштабів їх діяльності, привело до істотної зміни характеру міжнародної торгівлі. Вона значною мірою базується тепер на внутрішньогалузевому поділі праці, за яким країни обмінюються аналогічними готовими товарами, їх частинами та компонентами – близько 40%, за оцінкою ЮНКТАД [6].

Ця особливість підштовхує світову спільноту до подальшої лібералізації обміну та уніфікації національних заходів регулювання торгівлі. Домовленості щодо зниження тарифних ставок у рамках ГАТТ, односторонні заходи національних урядів, спрямовані на полегшення торгівлі не завжди не вусьому влаштовують учасників багатосторонньої торговельної системи. Частина з них прагне «йти далі і швидше», ніж це передбачають зобов'язання у межах ГАТТ/СОТ.

Результатом незадоволеності учасників міжнародної торгівлі масштабами і темпами багатосторонньої лібералізації став сплеск інтересу до укладення двосторонніх, регіональних, а потім і трансконтинентальних торговельних угод, у тому числі і таких, що виходять за рамки угод СОТ за сферами взаємодії. Членів ГАТТ підштовхує до випереджаючої лібералізації торгівлі й приклад Європи, де до останнього часу послідовно й успішно здійснювалося просування шляхом економічної інтеграції.

Останніми роками кількість РТУ стала зростати лавиноподібно, не припиняючись і навіть посилившись у період глобальної кризи. Пов'язано це, у тому числі, з надзвичайною гостротою протиріч між учасниками міжнародної торгівлі та втратою впевненості в можливостях СОТ у їх вирішенні. У цілому за час існування багатосторонньої торговельної системи в секретаріат ГАТТ/СОТ надійшло 546 нотифікацій щодо укладення РТУ, 16363 з яких відносяться до числа діючих (дані на початок 2013 р.). У цих угодах беруть участь всі члени СОТ, за винятком Монголії, кожен член СОТ входить до числа учасників приблизно 13-ти угод [5].

Помітна особливість даних угод – їх лібералізаційний характер, при якому два або більше партнера надають один одному взаємні преференції. Серед угод, які вступили в силу, переважають угоди про вільну торгівлю (58% всіх угод) та економічну інтеграцію (31%), помітно менша питома вага припадає на угоди про митні союзи (7%) й угоди з частковим охопленням товарної номенклатури або секторів економіки (4%). При цьому всі угоди, як відзначають експерти СОТ, можна розділити на дві умовні групи. До першої з них відносяться так звані угоди «СОТ плюс», в яких партнери домовилися щодо преференцій в галузях, що регламентуються правилами СОТ. До другої групи входять угоди, в яких намічаються узгоджені дії у сферах, що не входять до компетенції СОТ. Вони отримали назву «СОТ – X» [5].

В останні роки у розвитку мережі РТУ проявляється нова тенденція. Із 75 РТУ, нотифікованих у СОТ у 2008 – 2009 рр., більше половини склали міжрегіональні РТУ. Найбільшу активність у створенні таких угод проявляють ЄС, ЄАВТ, країни Південно-Східної Азії, США, Канада, які ставлять своїм головним завданням досягнення найбільшого ефекту від участі в таких формах інтеграції в умовах посткризових економічних труднощів.

За активної участі США йде підготовка детального проекту угоди щодо створення транстихоокеанського партнерства (*Trans-Pacific Partnership, TPP*). Завершити її намічається у жовтні 2014 р. Проект передбачає поліпшення умов для торгівлі та інвестицій, створення механізму вирішення спірних питань, взаємодія у сфері захисту інтелектуальної власності, сфері освіти та інші. На саміті АТЕС у Гонолулу (листопад 2011 р.) учасники TPP (10 країн на чолі із США) задекларували спільне прагнення і далі розвивати обраний ними формат співпраці, позиціонуючи його як зразок для майбутніх торговельних угод не тільки між економіками АТР, але й за межами регіону. Про готовність приєднатися до TPP вже заявили Канада, Мексика та Японія [7].

Відповідною реакцією на створення транстихоокеанського партнерства стала досягнута на саміті країн Східної Азії у Пномпені (листопад 2012 р.) домовленість про початок переговорів щодо створення Всебічного регіонального економічного партнерства (*Regional Comprehensive Economic*

*Partnership, RCEP*). У дане об'єднання планують увійти країни АСЕАН, Китай, Японія, Південна Корея, Індія, Австралія й Нова Зеландія, що дозволить сформуванню найбільшої у світі зони вільної торгівлі. Переговори намічається завершити до 2015 р. [8].

Розробка даних проектів у будь-якому випадку прискорюватиме рух світового співтовариства до вдосконалення діючих і впровадження таких норм і правил міжнародної торгівлі, що виходять сьогодні за межі компетенції СОТ. У результаті формування транстихоокеанської та східноазіатської зон вільної торгівлі може скластися нова конфігурація світового економічного простору, на якому розгортатиметься міжнародний обмін.

За такої конфігурації світового простору, що складається в даний час, міжнародна торгівля в осяжній перспективі, ймовірно, буде здійснюватися на двох інституційних «поверххах». На першому з них будуть діяти принципи, норми і правила СОТ, на другому – міжнародна дисципліна СОТ, яка буде доповнюватися двосторонніми чи багатосторонніми взаємними преференціями, а також сферами взаємодії, регулювання яких сьогодні не входить до компетенції світової торговельної системи.

**Ш**видкий розвиток мережі регіональних торговельних угод закономірно привів до посилення їхньої ролі в міжнародній торгівлі. Обсяг експорту країн – учасниць РТУ на ринки партнерів за цими угодами протягом 1990 – 2012 рр. зростав швидше, ніж світовий експорт в цілому, а питома вага внутрішньорегіональних поставок у загальносвітовому експорті збільшилася за вказаний період з 28 до 51 %, тобто у 1,8 разу [5].

При такому поширенні торгівлі на преференційних умовах найважливіший принцип СОТ – РНС все більше втрачає своє значення як засіб забезпечення недискримінації, а самі РТУ виступають як інструмент, що обмежує конкуренцію на ринках учасників угод для виробників тих країн, які в угоди не входять. Є підстави говорити про те, що цей найголовніший принцип міжнародної торгівлі починає заміщатися своєю протилежністю – режимом найменшого сприяння для країн, які не є учасниками РТУ. Можна, мабуть, констатувати, що глобальні інтереси, втілені в багатосторонніх угодах СОТ, у сьогодиньшому світі часто відтісняються на задній план інтересами національними та регіональними. Деякі вітчизняні фахівці кваліфікують торгово-політичні режими регіональних угруповань як систему колективного протекціонізму, який, на їх думку, є свого роду «гібридом» протекціонізму і свободи торгівлі [9, с. 20].

Мабуть, вони в дечому праві, але недооцінюють того, що основним вектором у розвитку РТУ є формування більш сприятливих умов для ведення торгівлі, ніж дає міжнародно-правова дисципліна, що підтримується багатосторонньою торговельною системою. Тому, як видається, швидке зростання кількості РТУ пов'язано не з прагненням національних урядів до зведення окремих торговельних бар'єрів, а із включенням країн у процес лібералізації зовнішньої торгівлі в умовах глобальної конкуренції, що набирає силу.

Широко поширена думка, що багатостороння торговельна система забезпечує вільну торгівлю, а регіональні торговельні угоди повністю усувають тарифні та нетарифні бар'єри на шляху руху товарів. Грунтовний аналіз, проведений експертами СОТ, показує, що це далеко не так. У даний час рівень митного оподаткування у світовій торгівлі становить 4%. При цьому щодо більше половини її обсягу

(52,3%) діють нульові ставки імпорتنних мит, 25,3% з яких встановлені в РТУ, а 27% введені в рамках РНС. Щодо іншої половини світової торгівлі діють різні за рівнем імпорتنні мита. Преференційними тарифними ставками, чинними в РТУ, охоплено трохи більше 16% міжнародної торгівлі, а ставками, що застосовуються на основі РНС, – 30,2%, тобто майже вдвічі більше [5].

Коментуючи використання порівняно високих імпорتنних мит у преференційній торгівлі, експерти СОТ підкреслюють, що виникнення РТУ не призводить до зникнення в країнах-учасниках «чутливих секторів», що вимагають певного тарифного захисту. Саме їхнє існування ставить межі розширенню масштабів вільної торгівлі [5].

## ВИСНОВКИ

Таким чином, сучасні реалії такі, що без використання інструментів протекціоністського захисту учасники міжнародної торгівлі обійтися об'єктивно не можуть. Правила застосування цих інструментів обумовлюються 60 угодами СОТ. Виходить, що СОТ, прагнучи до лібералізації торгівлі, змушена виступати одночасно в ролі охоронця протекціонізму, хай і помірного, якщо порівнювати його з протекціонізмом середини минулого століття. Як СОТ буде долати цей конфлікт інтересів – покаже час.

Не можна, однак, не бачити того, що коли СОТ нотифікує регіональні торговельні угруповання, вона відкриває шляхи для випереджаючого впровадження нових правил регулювання торгівлі. Звичайно, РТУ переслідують ту ж мету, що і СОТ – лібералізацію міжнародного обміну в інтересах прискорення економічного розвитку. Однак СОТ забезпечує такий рівень лібералізації, на який готові йти всі її члени (рішення в цій організації приймаються в «пакеті» консенсусом), а РТУ – практично максимально можливий для конкретного і обмеженого складу учасників рівень лібералізації. Тому чим ширше будуть поширюватися РТУ, тим більше шансів з'явиться для прискорення лібералізації та вироблення нових правил обміну в рамках міжнародної торговельної системи в цілому. ■

## Література

1. Горін Н. В. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / Н. В. Горін. – К., 2008. – 330 с.
2. Дюмулен І. І. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование / И. И. Дюмулен. – М.: ВАВТ, 2009. – 579 с.
3. Глобальное экономическое регулирование / Под ред. проф. В. Н. Зуева. – М.: Магистр, 2012. – 574 с.
4. Мельник Т. М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції : монографія / Т. М. Мельник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 396 с.
5. За даними: WTO. World Trade Report 2013. [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr13\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr13_e.htm)
6. UNCTAD. Handbook of Statistics 2013 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=759>
7. Statement Of The Ministers And Heads Of Delegation For The Transacific Partnership Countries. December 10, 2013. Singapore [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ustr.gov/tpp>
8. Regional Comprehensive Economic Partnership negotiations [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.dfat.gov.au/fta/rcep/>
9. Бабин Э. П. Внешнеэкономическая политика / Э. П. Бабин, Т. М. Исаченко. – М.: Экономика, 2007. – 463 с.



## REFERENCES

- Babin, E. P., and Isachenko, T. M. *Vneshneekonomicheskaya politika* [Foreign economic policy]. Moscow: Ekonomika, 2007.
- Diumulen, I. I. *Mezhdunapodnaia topgovlia. Tapifnoe i nepapifnoe pegulipovanie* [International trade. Tariff and non-tariff regulation]. Moscow: VAVT, 2009.
- Globalnoe ekonomicheskoe pegulipovanie* [Global economic governance]. Moscow: Magistr, 2012.
- Horin, N. V. *Depzhavne pehuliuannia zovnishnyekonomichnoi diialnosti* [State regulation of foreign economic activity]. Kyiv, 2008.

- Melnyk, T. M. *Mizhnapodna tophivlia tovapamy v umovakh hlobalnoi konkupentsii* [International trade in goods in the global competition]. Kyiv: KNTEU, 2007.
- "Regional Comprehensive Economic Partnership negotiations" <http://www.dfat.gov.au/fta/rcep/>
- "Statement Of The Ministers And Heads Of Delegation For The Transacific Partnership Countries" <http://www.ustr.gov/tpp>
- "UNCTAD. Handbook of Statistics 2013" <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=759>
- "Za danymy: WTO. World Trade Report 2013" [According to: WTO. World Trade Report 2013]. [http://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr13\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr13_e.htm)

УДК 332.1

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК МІСТА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

© 2014 МАРЧЕНКО О. В.

УДК 332.1

## Марченко О. В. Соціально-економічний розвиток міста як об'єкт управлінської діяльності

Метою даної роботи є дослідження та аналіз основних напрямків і можливостей соціально-економічного розвитку міст України в сучасних умовах. У статті розглянуто основні галузеві повноваження учасників соціально-економічних процесів на території українських міст. Визначено, що управління містом здійснюється за кількома стадіями: концептуальне, стратегічне й тактичне управління. Задоволення потреб мешканців розглядається як головна мета управління містом і включає в себе значну кількість підцелей, які було згруповано та об'єднано в три напрямки, а саме: задоволення матеріальних потреб, задоволення потреб щодо безпеки життєдіяльності та охорони здоров'я, а також задоволення культурних потреб. Наведено складові елементи механізму управління містом і розглянуто окремі інструменти, які впливають на його ефективність.

**Ключові слова:** соціально-економічний розвиток міста; цілі управління містом; механізм управління містом.

**Рис.:** 5. **Бібл.:** 10.

**Марченко Ольга Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів та кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)  
**E-mail:** [miniulitka@mail.ru](mailto:miniulitka@mail.ru)

УДК 332.1

## Марченко О. В. Социально-экономическое развитие города как объект управленческой деятельности

Целью данной работы является исследование и анализ основных направлений и возможностей социально-экономического развития городов Украины в современных условиях. В статье рассмотрены основные отраслевые полномочия участников социально-экономических процессов на территории украинских городов. Определено, что управление городом осуществляется в несколько стадий: концептуальное, стратегическое и тактическое управление. Удовлетворение потребностей жителей рассматривается как главная цель управления городом и включает в себя значительное количество подцелей, которые были сгруппированы и объединены по трем направлениям, а именно: удовлетворение материальных потребностей, удовлетворение потребности в безопасности жизнедеятельности и охране здоровья, а также удовлетворение культурных потребностей. Показаны составляющие элементы механизма управления городом и рассмотрены отдельные инструменты, которые влияют на его эффективность.

**Ключевые слова:** социально-экономическое развитие города; цели управления городом; механизм управления городом.

**Рис.:** 5. **Библ.:** 10.

**Марченко Ольга Васильевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и кредита, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)  
**E-mail:** [miniulitka@mail.ru](mailto:miniulitka@mail.ru)

UDC 332.1

## Marchenko Olga V. Socio-economic Development of a City as an Object of Managerial Activity

The goal of the article is the study and analysis of main directions and possibilities of socio-economic development of Ukrainian cities under modern conditions. The article considers main branch authorities of participants of socio-economic processes in the territory of Ukrainian cities. It shows that city administration is carried out in several stages: conceptual, strategic and tactical administration. Satisfaction of needs of the population is considered as a main goal of city administration and includes a significant number of sub-goals, which were grouped and combined by three directions, namely: satisfaction of material needs, satisfaction of needs in life safety and health care, and also satisfaction of cultural needs. The article shows components of the mechanism of city administration and considers individual instruments, which influence its efficiency.

**Key words:** socio-economic development of a city, goals of city administration, mechanism of city administration.

**Pic.:** 5. **Bibl.:** 10.

**Marchenko Olga V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)  
**E-mail:** [miniulitka@mail.ru](mailto:miniulitka@mail.ru)

Не викликає сумнівів, що одним із найбільш значущих елементів розвитку національної економіки є сталий соціально-економічний розвиток міст. Сучасне місто є результатом урбанізації та поєднує в собі цілу низку різноманітних соціальних процесів.

На сьогоднішній день в Україні відбуваються процеси, пов'язані зі стрімкою урбанізацією, зростанням вагомості окремих міст у створенні господарського комплексу

держави в цілому, відповідно питання, які мають відношення до поліпшення якості управління містами, набувають все більшої актуальності.

Існує велика кількість наукових робіт, що зосереджено на вивченні урбанізаційних процесів, зокрема статті [1 – 5]. Проблеми соціально-економічного розвитку міст також широко обговорюються в наукових колах, особливо слід виділити дослідження таких авторів, як [8, 9, 10]. Проте

## REFERENCES

- Babin, E. P., and Isachenko, T. M. *Vneshneekonomicheskaya politika* [Foreign economic policy]. Moscow: Ekonomika, 2007.
- Diumulen, I. I. *Mezhdunapodnaia topgovlia. Tapifnoe i nepapifnoe pegulipovanie* [International trade. Tariff and non-tariff regulation]. Moscow: VAVT, 2009.
- Globalnoe ekonomicheskoe pegulipovanie* [Global economic governance]. Moscow: Magistr, 2012.
- Horin, N. V. *Depzhavne pehulivannia zovnishnyekonomichnoi diialnosti* [State regulation of foreign economic activity]. Kyiv, 2008.

- Melnyk, T. M. *Mizhnapodna tophivlia tovapamy v umovakh hlobalnoi konkupentsii* [International trade in goods in the global competition]. Kyiv: KNTEU, 2007.
- "Regional Comprehensive Economic Partnership negotiations" <http://www.dfat.gov.au/fta/rcep/>
- "Statement Of The Ministers And Heads Of Delegation For The Transacific Partnership Countries" <http://www.ustr.gov/tpp>
- "UNCTAD. Handbook of Statistics 2013" <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=759>
- "Za danymy: WTO. World Trade Report 2013" [According to: WTO. World Trade Report 2013]. [http://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr13\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr13_e.htm)

УДК 332.1

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК МІСТА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

© 2014 МАРЧЕНКО О. В.

УДК 332.1

## Марченко О. В. Соціально-економічний розвиток міста як об'єкт управлінської діяльності

Метою даної роботи є дослідження та аналіз основних напрямків і можливостей соціально-економічного розвитку міст України в сучасних умовах. У статті розглянуто основні галузеві повноваження учасників соціально-економічних процесів на території українських міст. Визначено, що управління містом здійснюється за кількома стадіями: концептуальне, стратегічне й тактичне управління. Задоволення потреб мешканців розглядається як головна мета управління містом і включає в себе значну кількість підцелей, які було згруповано та об'єднано в три напрямки, а саме: задоволення матеріальних потреб, задоволення потреб щодо безпеки життєдіяльності та охорони здоров'я, а також задоволення культурних потреб. Наведено складові елементи механізму управління містом і розглянуто окремі інструменти, які впливають на його ефективність.

**Ключові слова:** соціально-економічний розвиток міста; цілі управління містом; механізм управління містом.

**Рис.:** 5. **Бібл.:** 10.

**Марченко Ольга Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів та кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)  
**E-mail:** [miniulitka@mail.ru](mailto:miniulitka@mail.ru)

УДК 332.1

## Марченко О. В. Социально-экономическое развитие города как объект управленческой деятельности

Целью данной работы является исследование и анализ основных направлений и возможностей социально-экономического развития городов Украины в современных условиях. В статье рассмотрены основные отраслевые полномочия участников социально-экономических процессов на территории украинских городов. Определено, что управление городом осуществляется в несколько стадий: концептуальное, стратегическое и тактическое управление. Удовлетворение потребностей жителей рассматривается как главная цель управления городом и включает в себя значительное количество подцелей, которые были сгруппированы и объединены по трем направлениям, а именно: удовлетворение материальных потребностей, удовлетворение потребности в безопасности жизнедеятельности и охране здоровья, а также удовлетворение культурных потребностей. Показаны составляющие элементы механизма управления городом и рассмотрены отдельные инструменты, которые влияют на его эффективность.

**Ключевые слова:** социально-экономическое развитие города; цели управления городом; механизм управления городом.

**Рис.:** 5. **Библ.:** 10.

**Марченко Ольга Васильевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и кредита, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)  
**E-mail:** [miniulitka@mail.ru](mailto:miniulitka@mail.ru)

UDC 332.1

## Marchenko Olga V. Socio-economic Development of a City as an Object of Managerial Activity

The goal of the article is the study and analysis of main directions and possibilities of socio-economic development of Ukrainian cities under modern conditions. The article considers main branch authorities of participants of socio-economic processes in the territory of Ukrainian cities. It shows that city administration is carried out in several stages: conceptual, strategic and tactical administration. Satisfaction of needs of the population is considered as a main goal of city administration and includes a significant number of sub-goals, which were grouped and combined by three directions, namely: satisfaction of material needs, satisfaction of needs in life safety and health care, and also satisfaction of cultural needs. The article shows components of the mechanism of city administration and considers individual instruments, which influence its efficiency.

**Key words:** socio-economic development of a city, goals of city administration, mechanism of city administration.

**Pic.:** 5. **Bibl.:** 10.

**Marchenko Olga V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)  
**E-mail:** [miniulitka@mail.ru](mailto:miniulitka@mail.ru)

Не викликає сумнівів, що одним із найбільш значущих елементів розвитку національної економіки є сталий соціально-економічний розвиток міст. Сучасне місто є результатом урбанізації та поєднує в собі цілу низку різноманітних соціальних процесів.

На сьогоднішній день в Україні відбуваються процеси, пов'язані зі стрімкою урбанізацією, зростанням вагомості окремих міст у створенні господарського комплексу

держави в цілому, відповідно питання, які мають відношення до поліпшення якості управління містами, набувають все більшої актуальності.

Існує велика кількість наукових робіт, що зосереджено на вивченні урбанізаційних процесів, зокрема статті [1 – 5]. Проблеми соціально-економічного розвитку міст також широко обговорюються в наукових колах, особливо слід виділити дослідження таких авторів, як [8, 9, 10]. Проте

зазначені проблеми містять у собі велику кількість аспектів і особливостей, які потребують подальшого вивчення та уточнення.

Мета роботи – дослідити та проаналізувати основні напрями і можливості соціально-економічного розвитку міст України в сучасних умовах.

Стійкість розвитку міста здійснюється на основі раціонального використання всього міського ресурсного потенціалу для вирішення міських проблем, поліпшення умов життя громадян, що, у свою чергу, веде до збалансованого екологічного і соціально-економічного розвитку, включаючи фактори внутрішнього та навколишнього середовища [1, 9, 10].

На сьогоднішній день головними учасниками соціально-економічних процесів на території міста є: органи місцевого самоврядування; підприємства, установи та організації; держава (регіональні органи влади). Кожен з цих учасників має свої права, обов'язки, ресурсний потенціал та інтереси.

Згідно з діючим законодавством України органами виконавчої влади в областях і районах є місцеві адміністрації. Основні повноваження місцевих державних адміністрацій можна розподілити за галузями (рис. 1).

Окремо слід зупинитись на повноваженнях в галузі соціально-економічного розвитку, до яких належать:

- ✦ розробка проектів програм соціально-економічного розвитку і подання їх на затвердження відповідній раді, забезпечення їх виконання;
- ✦ подання раді висновків щодо доцільності розміщення на відповідній території нових підприємств та інших об'єктів незалежно від форм власності;

- ✦ внесення за погодженням з відповідними органами місцевого самоврядування пропозицій про створення спеціальних (вільних) економічних зон, зміну статусу та території цих зон;
- ✦ розробка пропозиції щодо фінансово-економічного обґрунтування обсягів продукції, що підлягає продажу для державних потреб за рахунок державного бюджету;
- ✦ формування на пропозиції органів місцевого самоврядування обсягів продукції, що поставляється для місцевих потреб за рахунок коштів бюджетів місцевого самоврядування та інших джерел фінансування тощо.

Місцеві державні адміністрації в процесі здійснення своєї діяльності взаємодіють із міськими радами і міськими головами, зокрема щодо вирішення питань економічного, соціального та культурного розвитку відповідних територій, зміцнення матеріально-фінансової бази місцевого самоврядування, та здійснюють контроль за цим в межах власних повноважень. Місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування можуть реалізовувати спільні програми, проте не мають права втручатись у здійснення власних повноважень один одного.

Система місцевого самоврядування включає: територіальну громаду; сільську, селищну, міську раду; сільського, селищного, міського голову; виконавчі органи сільської, селищної, міської ради; районні та обласні ради, що представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст; органи самоорганізації населення.

Повноваження виконавчих органів міських рад можуть бути розподілені за сферами життєдіяльності, що представлено на рис. 2.



Рис. 1. Основні галузеві повноваження місцевих державних адміністрацій





Рис. 2. Основні галузеві повноваження виконавчих органів міських рад

До повноважень соціально-економічного розвитку виконавчих органів міських рад слід віднести такі:

- ✦ підготовка, затвердження та реалізація програм соціально-економічного розвитку та контроль за їх виконанням;
- ✦ забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку міста та ефективного використання наявних ресурсів (трудових, природних, матеріальних);
- ✦ забезпечення складання балансів ресурсів, грошових доходів і видатків, необхідних для управління соціально-економічним розвитком міста;
- ✦ розгляд планів використання природних ресурсів місцевого значення на відповідній території, пропозицій щодо розміщення, спеціалізації та розвитку підприємств і організацій різних форм власності;
- ✦ залучення на договірних засадах підприємств, установ та організацій до участі у комплексному соціально-економічному розвитку міста;
- ✦ утворення цільових фондів соціальної допомоги та контроль за витрачанням цих коштів;
- ✦ прийняття участі в межах своєї компетенції у здійсненні державної регуляторної політики;
- ✦ розгляд і узгодження планів підприємств, організацій та установ, що не перебувають у комунальній власності, проте діяльність яких може викликати негативні соціально-економічні чи екологічні наслідки і інше.

В управлінні містами на державному, регіональному та місцевому рівнях присутня певна специфіка, яку не повністю враховано в законодавчих і нормативно-правових

актах. Результатом цього є неузгодженість й дублювання повноважень і функцій місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування.

Негативними наслідками такої неузгодженості дій є зменшення відповідальності посадових осіб за прийняті рішення, а також складність проведення ефективного контролю з боку громадськості (громадських організацій) за результатами діяльності міських органів управління.

Як зазначається в джерелах [2, 3, 6, 7], управління містами має ґрунтуватись на поєднанні інтересів територіальної громади, місцевої влади, суб'єктів економічної діяльності (бізнесу), які знаходяться в межах міського поселення і людини – мешканця міста – як безпосереднього учасника процесу управління та основного споживача суспільних благ. Таким чином, поєднання різноспрямованих інтересів усіх суб'єктів міського розвитку є однією з найважливіших цілей реформування системи управління містом у сучасних умовах становлення ринкових відносин.

Якщо розглядати процес управління містом укрупнено, то можна виділити основні стадії цього процесу. Їх представлено на рис. 3.

Першочергове значення в стратегічному управлінні містом має посідати антикорупційна складова, яка базується на правових нормах і законодавчих засадах. Сьогодні ж, незважаючи на інформатизацію та комп'ютеризацію суспільства, система управління містом працює здебільшого за допомогою ручної передачі документів і зберігання їх за старою звичкою – в папках. За цих умов пошук необхідної архівної інформації та діючих документів стає проблематичним. Документи та інформація часто губляться або свідомо знищуються, за що причетні до цього не несуть належ-

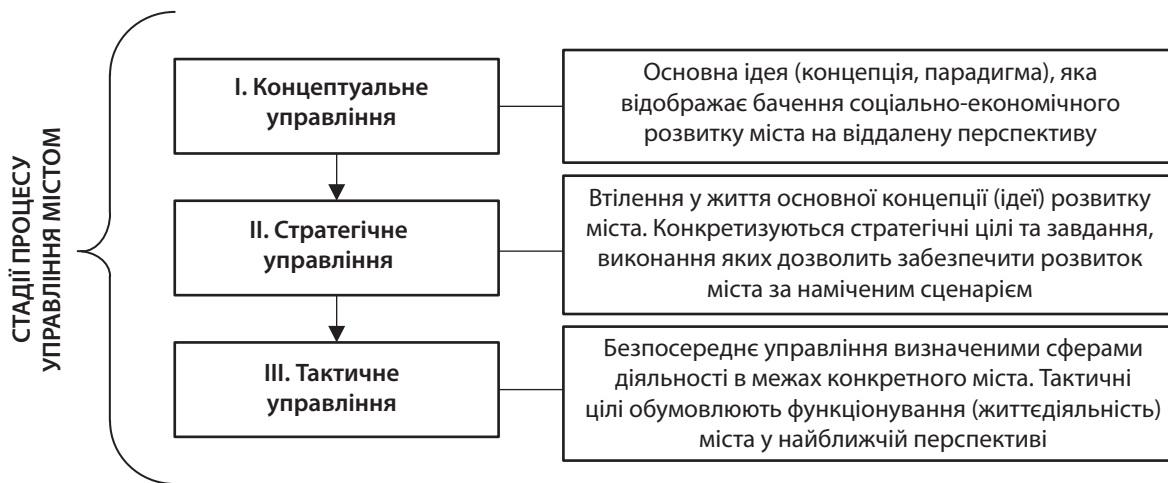


Рис. 3. Основні стадії процесу управління містом

ної відповідальності. Непоодинокими є випадки, коли чиновники різних рангів (зокрема у великих містах) надають послуги громадянам за додаткову платню, непередбачену законодавством України. Також не можуть задовольняти мешканців міст великі черги в органах влади, закладах охорони здоров'я, комунальних підприємствах, судових органах тощо та високий рівень бюрократизації в цілому [4].

З огляду на вищезазначене можна сказати, що система управління містами потребує значного вдосконалення. Перш за все необхідним вважається підвищити інформованість суспільства щодо наслідків прийнятих управлінських рішень органів міської влади, перспектив і напрямів розвитку міста, а також шляхів подолання існуючих у місті проблем. Особливо ж важливі питання доцільним є виносити на громадське обговорення. Тому обмеженість чи повна відсутність інформації стосовно того, як саме влада міста реагує на скарги мешканців та які заходи приймаються щодо службовців та управлінців різних рівнів, що невчасно або взагалі не реагують на скарги й пропозиції громадян міста, є неприйнятним явищем.

Зважаючи на те, що управляти великим містом можна двома шляхами: контролювати та підтримувати на заданому (нормативному) рівні показники стану міського середовища або безпосередньо контролювати та підтримувати на заданому рівні задоволення потреб мешканців міста [4], за потрібне вважається детальніше підійти до визначення цілей управління містом (рис. 4).

Важливою і досить складною проблемою в даному контексті видається дослідження механізму управління містом, тобто комплекс форм, методів, засобів, прийомів, підходів і принципів, застосування яких має забезпечити сталий розвиток міста в усіх сферах. Особливої уваги також заслуговують галузеві механізми та механізми розвитку сфер життєзабезпечення міста. Їх значення пояснюється тим, що за своєю природою кожна галузь є складною системою, проблеми якої не можуть бути подолані лише всередині самої системи, а потребують втручання та вирішення на рівні держави, регіону або міста (залежно від специфіки діяльності).

З огляду на вищезазначене, механізм управління містом можна розглядати як сукупність дій, направлених на підвищення ефективності діяльності мешканців міста при раціональному використанні наявних ресурсів (людських,

природних, матеріальних), що має на меті збереження природного середовища, забезпечення самодостатності власного розвитку міста та підвищення якості життя населення.

В укрупненому вигляді механізм управління містом складається з організаційного та економічного механізмів [2, 7], що зображено на рис. 5.

Дієвість механізму управління містом не в останню чергу залежить від таких інструментів, як страхування, ліцензування та сертифікація видів господарської діяльності. Ліцензування регулює наявність чи обсяг товарів та послуг на ринку міста, сертифікація ж визначає якість продукції та послуг, що виробляються в місті. Особливе значення має сертифікація фахівців і спеціалістів, зокрема тих, що працюють в органах управління і тих, що обслуговують життєво важливі для міського господарства галузі [7].

Загалом же стратегічний підхід до формування механізму управління містом у перспективі допоможе оптимізувати саму структуру управління містом, сприятиме впровадженню управлінських інновацій, а також допоможе досягти поставлених цілей розвитку за визначений час, що приведе до посилення конкурентних позицій міста.

## ВИСНОВКИ

У ході дослідження було встановлено, що діюча система управління містами потребує значного вдосконалення. Неузгодженість дій і дублювання повноважень та функцій головних учасників соціально-економічних процесів на території міста, у свою чергу, призводять до низки негативних наслідків, зокрема до неможливості контролювати діяльність міських органів управління з боку громадських організацій і, відповідно, зменшення відповідальності посадових осіб за прийняті рішення. Тому вважається необхідним, перш за все, підвищити інформованість мешканців міст щодо управлінських рішень та їх наслідків, напрямів подальшого розвитку міста, а також інших важливих питань. Найбільш негайні проблеми доцільним є виносити на громадське обговорення. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Балик Т. В.** Управління конкурентоспроможністю міста / Т. В. Балик // Коммунальное хозяйство городов : научнотехнический сборник. – 2012. – № 92. – С. 11 – 19.

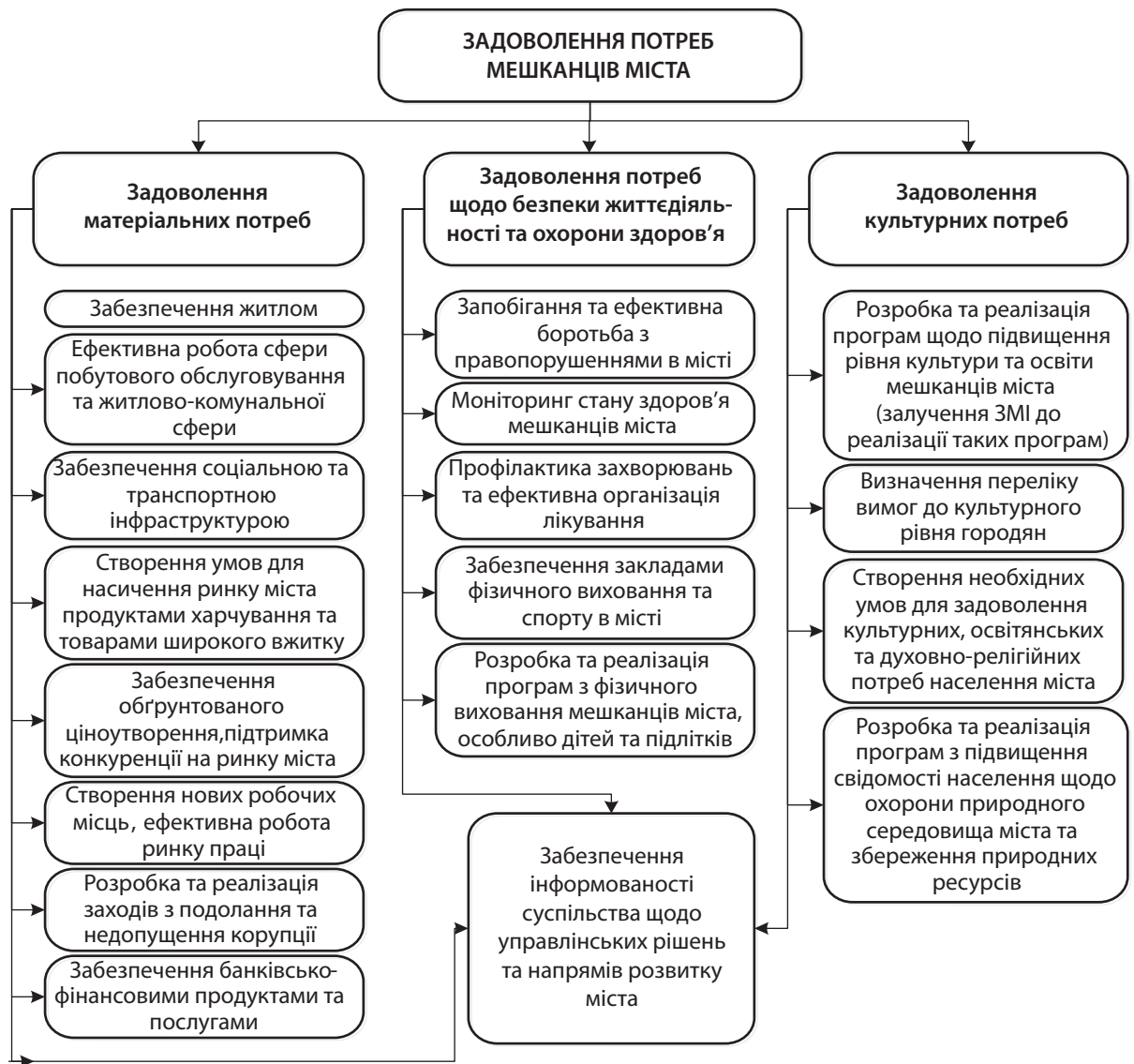


Рис. 4. Основні цілі управління містом



Рис. 5. Складові елементи механізму управління містом



**2. Васильєв О. В.** Основи сучасного управління розвитком міст України / О. В. Васильєв, О. М. Віноградська // Менеджмент міського розвитку : монографія / За ред. О. В. Васильєва, Н. М. Богдан, К. А. Фісуна ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2013. – С. 35 – 66.

**3. Гопцій Д. О.** Оцінка сталого розвитку міст / Д. О. Гопцій, М. Й. Коваленко // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 2 (33). – С. 1 – 12.

**4. Огородник І.** Особливості управління великим містом / І. Огородник // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Комп'ютерні науки та інформаційні технології. – 2008. – № 629. – С. 137 – 145.

**5. Підгрушний Г.** Методологічні проблеми діагностики міст при розробці стратегій їх розвитку / Г. Підгрушний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/dprmu/2012\\_22/B5\\_Pidgr.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/dprmu/2012_22/B5_Pidgr.pdf)

**6. Протас В. М.** Управління стратегічним розвитком міст / В. М. Протас // Теорія та практика державного управління. – 2010. – Вип.2 (25). – С. 1 – 8.

**7. Стеценко Т. О.** Управління регіональною економікою : навчальний посібник / Т. О. Стеценко, О. П. Тищенко. – К. : КНЕУ, 2009. – 472 с.

**8. Торкатюк В. І.** Організаційно-економічні аспекти сталого розвитку міст / В. І. Торкатюк, О. Л. Сидоренко, М. П. Пан, А. Л. Шутенко, Д. В. Бутнік, С. В. Мозговий // Комунальне господарство міст. – 2008. – № 85. – С. 3 – 14.

**9. Щербакова О. Л.** Соціально-економічний розвиток міста як об'єкт управління / О. Л. Щербакова // Держава та регіони: Серія: Державне управління. – 2010. – № 4. – С. 139 – 143.

**10. Шпильова В. О.** Аналіз соціально-економічного розвитку регіону / В. О. Шпильова // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 209 – 213.

## REFERENCES

Balyk, T. V. "Upravlinnia konkurentospromozhnistiu mista" [Managing competitiveness of the city]. *Kommunalnoe khoziaistvo horodov*, no. 92 (2012): 11-19.

Hoptsi, D. O., and Kovalenko, M. I. "Otsinka staloho rozvytku mist" [Evaluation of sustainable urban development]. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia*, no. 2 (33) (2011): 1-12.

Ohorodnyk, I. "Osoblyvosti upravlinnia velykym mistom" [Features of a great city]. *Visnyk NU «Lvivska politekhniky»*. *Komp'uterni nauky ta informatsiini tekhnologii*, no. 629 (2008): 137-145.

Pidhrushnyi, H. "Metodolohichni problemy diahnostyky mist pry rozrobtsi stratehii ikh rozvytku" [Methodological problems of diagnosis cities in developing strategies for their development]. [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/dprmu/2012\\_22/B5\\_Pidgr.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/dprmu/2012_22/B5_Pidgr.pdf)

Protas, V. M. "Upravlinnia stratehichnym rozvytkom mist" [Management of strategic urban development]. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia*, no. 2 (25) (2010): 1-8.

Stetsenko, T. O., and Tyshchenko, O. P. *Upravlinnia rehionalnoi ekonomikoiu* [Management of regional economies]. Kyiv: KNEU, 2009.

Shcherbakova, O. L. "Sotsialno-ekonomichni rozvytok mista iak ob'iekt upravlinnia" [Socio-economic development of the city as an object of control]. *Derzhava ta rehiony: Serii: Derzhavne upravlinnia*, no. 4 (2010): 139-143.

Shpylyova, V. O. "Analiz sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehionu" [Analysis of socio-economic development]. *Visnyk ZhDTU*, no. 3 (53) (2010): 209-213.

Torkatiuk, V. I., Sydorenko, O. L., and Pan, M. P. "Orhanizatsiino-ekonomichni aspekty staloho rozvytku mist" [Organizational

and economic aspects of sustainable urban development]. *Kommunalne gospodarstvo mist*, no. 85 (2008): 3-14.

Vasyliiev, O. V., and Vinohradska, O. M. "Osnyvy suchasnoho upravlinnia rozvytkom mist Ukrainy" [Fundamentals of modern management development in urban Ukraine]. In *Menedzhment miskoho rozvytku*, 35-66. Kharkiv: KhNAMH, 2013.

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА: НА МАТЕРИАЛАХ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2014 ШЕХОВЦОВ Р. В., ТАМБОВЦЕВ С. Н., АБДУЛЛАЕВ Р. А., НОРКИНА А. Г., РЫБКИНА А. С.

УДК 332.146.2+336.5

### Шеховцов Р. В., Тамбовцев С. Н., Абдуллаев Р. А., Норкина А. Г., Рыбкина А. С. Государственная политика развития инвестиционной сферы региона: на материалах Ростовской области

В статье рассматриваются региональные аспекты государственной инвестиционной политики на примере Ростовской области. Определены общие подходы и инструментарий реализации государственной политики по стимулированию инвестиционного процесса в регионах Российской Федерации. Проанализирована посткризисная динамика и структура инвестиций в Ростовскую область в 2008 – 2012 годах. Рассмотрен сложившийся инвестиционный имидж Ростовской области через призму рейтингов, рассчитанных международными и национальными рейтинговыми агентствами, а также авторитетными профессиональными изданиями. Предложены основные концепты региональной инвестиционной политики, определяющие императивы реализации инвестиционного потенциала Ростовской области. В рамках каждого из четырех концептов предложен комплекс задач, последовательное решение которых обеспечит региону устойчивое развитие экономики и социальной сферы.

**Ключевые слова:** Ростовская область, инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционная сфера, социально-экономическое развитие, механизмы инвестиционной политики, инструменты инвестиционной политики, направления инвестиционной политики, задачи инвестиционной политики.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 9.

**Шеховцов Роман Викторович** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры маркетинга и логистики, Российский государственный социальный университет (ул. Вильгельма Пика, д. 4, стр. 1, Москва, 129226, Россия). **E-mail:** shekrom@yandex.ru.

**Тамбовцев Сергей Николаевич** – кандидат экономических наук, доцент кафедры региональной экономики и природопользования, Ростовский государственный экономический университет (ул. Б. Садовая, 69, Ростов-на-Дону, 344002, Россия). **E-mail:** tambovsevs@yandex.ru

**Абдуллаев Рустам Ашурбекович** – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры коммерции и логистики, Ростовский государственный экономический университет (ул. Б. Садовая, 69, Ростов-на-Дону, 344002, Россия). **E-mail:** abdullaev.ra@yandex.ru

**Норкина Анна Геннадьевна** – соискатель, кафедра экономической теории, Южный федеральный университет (ул. Большая Садовая, 105/42, Ростов-на-Дону, 344006, Россия). **E-mail:** nushon@mail.ru

**Рыбкина Анастасия Сергеевна** – аспирантка, кафедра экономики и предпринимательства, Ростовский государственный экономический университет (ул. Б. Садовая, 69, Ростов-на-Дону, 344002, Россия). **E-mail:** anastasia-rybkina89@yandex.ru

УДК 332.146.2+336.5

UDC 332.146.2+336.5

### Шеховцов Р. В., Тамбовцев С. Н., Абдуллаев Р. А., Норкина А. Г., Рыбкина А. С. Державна політика розвитку інвестиційної сфери регіону: на матеріалах Ростовської області

У статті розглядаються регіональні аспекти державної інвестиційної політики на прикладі Ростовської області. Визначено загальні підходи й інструментарій реалізації державної політики по стимулюванню інвестиційного процесу в регіонах Російської Федерації. Проаналізовано посткризову динаміку й структуру інвестицій у Ростовську область у 2008 – 2012 роках. Розглянуто сформований інвестиційний імідж Ростовської області через призму рейтингів, розрахованих міжнародними й національними рейтинговими агентствами, а також авторитетними професійними виданнями. Запропоновано основні концепти регіональної інвестиційної політики, що визначають імперативи реалізації інвестиційного потенціалу Ростовської області. У рамках кожного із чотирьох концептів запропоновано комплекс завдань, послідовне вирішення яких забезпечить регіону сталій розвиток економіки й соціальної сфери.

**Ключові слова:** Ростовська область, інвестиції, інвестиційна політика, інвестиційна сфера, соціально-економічний розвиток, механізми інвестиційної політики, інструменти інвестиційної політики, напрямки інвестиційної політики, завдання інвестиційної політики.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 9.

**Шеховцов Роман Вікторович** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу і логістики, Російський державний соціальний університет (вул. Вільгельма Піка, буд. 4, Москва, 129226, Росія). **E-mail:** shekrom@yandex.ru.

**Тамбовцев Сергій Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри регіональної економіки та природокористування, Ростовський державний економічний університет (вул. В. Садова, 69, Ростов-на-Дону, 344002, Росія)  
**E-mail:** tambovsevs@yandex.ru

**Абдуллаев Рустам Ашурбекович** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри комерції та логістики, Ростовський державний економічний університет (вул. В. Садова, 69, Ростов-на-Дону, 344002, Росія)  
**E-mail:** abdullaev.ra@yandex.ru

**Норкіна Анна Геннадіївна** – здобувач, кафедра економічної теорії, Південний федеральний університет (вул. Велика Садова, 105/42, Ростов-на-Дону, 344006, Росія)  
**E-mail:** nushon@mail.ru

**Рибкіна Анастасія Сергіївна** – аспірантка, кафедра економіки і підприємництва, Ростовський державний економічний університет (вул. В. Садова, 69, Ростов-на-Дону, 344002, Росія). **E-mail:** anastasia-rybkina89@yandex.ru

### Shekhovcov Roman V., Tambovcev Sergey N., Abdullaev Rustam A., Norkina Anna G., Rybkina Anastasia S. State Policy of Development of the Investment Sphere of the Region: Using Data of Rostov Oblast

The article considers regional aspects of the state investment policy using example of Rostov oblast. It identifies main approaches and instruments of realization of state policy by stimulation of the investment process in Russian Federation regions. It analyses post-crisis dynamics and structure of investments into Rostov oblast through the prism of ratings calculated by international and national rating agencies and also authoritative professional editions. The article offers main concepts of the regional investment policy that determine imperatives of realization of the investment potential of Rostov oblast. A set of tasks, consecutive solution of which would ensure sustainable development of economy and social sphere of the region, is proposed within each of the four concepts.

**Key words:** Keyword

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 9.

**Shekhovcov Roman V.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Department of Marketing and Logistics, Russian State Social University (Wilhelm Pieck st., 4, Moscow, 129226, Russia)

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

**Tambovcev Sergey N.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Regional Economics and Nature, Rostov State Economic University (ul. B. Sadovaya, 69, Rostov-na-Donu, 344002, Russia)

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

**Abdullaev Rustam A.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Commerce and Logistics, Rostov State Economic University (ul. B. Sadovaya, 69, Rostov-na-Donu, 344002, Russia)

**E-mail:** abdullaev.ra@yandex.ru

**Norkina Anna G.** – Applicant, Department of Economic Theory, Southern Federal University (ul. Bolshaya Sadovaya, 105/42, Rostov-on-Don, 344006, Russia)

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

**Rybkina Anastasia S.** – Postgraduate Student, Department of Economics and Business, Rostov State Economic University (ul. B. Sadovaya, 69, Rostov-na-Donu, 344002, Russia)  
**E-mail:** anastasia-rybkina89@yandex.ru

Стимулирование инвестиционной активности в регионах Российской Федерации находится в числе приоритетов государственной политики и создает основу решения задач модернизации национальной экономики. Особенность реализации государственной политики развития инвестиционной сферы регионов Российской Федерации состоит в необходимости осуществления структурно-инвестиционного маневра в целях преодоления топливно-сырьевой ориентации и обеспечения сбалансированного территориального развития экономики путем установления инновационного типа воспроизводства и решения первоочередных социальных проблем.

Общая формула решения стоящих перед страной задач в сфере инвестиций содержит два ключевых элемента: создание большей привлекательности национального рынка для инвесторов и запуск механизмов долгосрочного инновационного развития. С 2010 г. улучшение инвестиционного климата определено как самостоятельное направление деятельности Министерства экономического развития Российской Федерации. Одновременно запущен механизм уполномоченных органов по инвестициям на федеральном и региональном уровнях. В практике государственного управления эффективно используется программно-целевой подход, в том числе и в сфере инвестиций. Разработана и реализуются система долгосрочных федеральных, региональных и отраслевых программных документов. Все это создает формальную основу для осуществления стратегической программы по формированию действенного механизма инвестиционного развития региональной экономики. Императивно увеличение инвестиционной активности в регионах должно привести к инновационной реструктуризации производственно-технологической базы экономики.

Инвестиционная сфера региона включает комплекс социально-экономических отношений, определяющих содержание и динамику обновления и расширения производственно-технологической базы региональной экономики, состоит из инвестиционного рынка и инфраструктуры,

интегрированных в рамках сложившейся институциональной среды. Функционально инвестиционная сфера региона является механизмом, в котором инвестиционные ресурсы из различных источников трансформируются в инвестиционные проекты, реализуемые в регионе.

Применительно к развитию инвестиционной сферы региона государственная политика складывается под влиянием как минимум двух предпосылок. Первая – интеграция России в мировую экономику, в частности, ее присоединение к Марракешскому соглашению о создании Всемирной торговой организации. В этой связи принимаемые государственные решения определяют сравнительные преимущества, а, значит, и привлекательность национального рынка для инвесторов. Вторая – масштабы и федеративное устройство государства предполагают проведение адресной государственной политики, в зависимости от уровня социально-экономического развития региона. Вместе они придают стратегическую и конкурентную ориентацию решениям, лежащим в основе политики, проводимой региональными органами государственной власти в инвестиционной сфере.

Государственная политика развития инвестиционной сферы региона не является обособленным направлением государственного регулирования экономики, а охватывает широкий круг проблем социально-экономического развития. В общем виде инструментарий государственной политики на региональном уровне включает меры государственной поддержки инвестиционной деятельности и прямое участие в инвестиционных проектах (рис. 1).

Наиболее полно достоинства и недостатки инструментария государственной политики проявляются в практической его реализации в масштабах конкретного региона страны. Ростовская область в этом смысле представляется показательным примером региональной экономики, в которой, в силу отраслевой структуры и динамики инвестиционной активности, экономико-географического положения и приграничного статуса, проблематика обеспечения устойчивого развития инвестиционной сферы представляет научно-практический интерес.

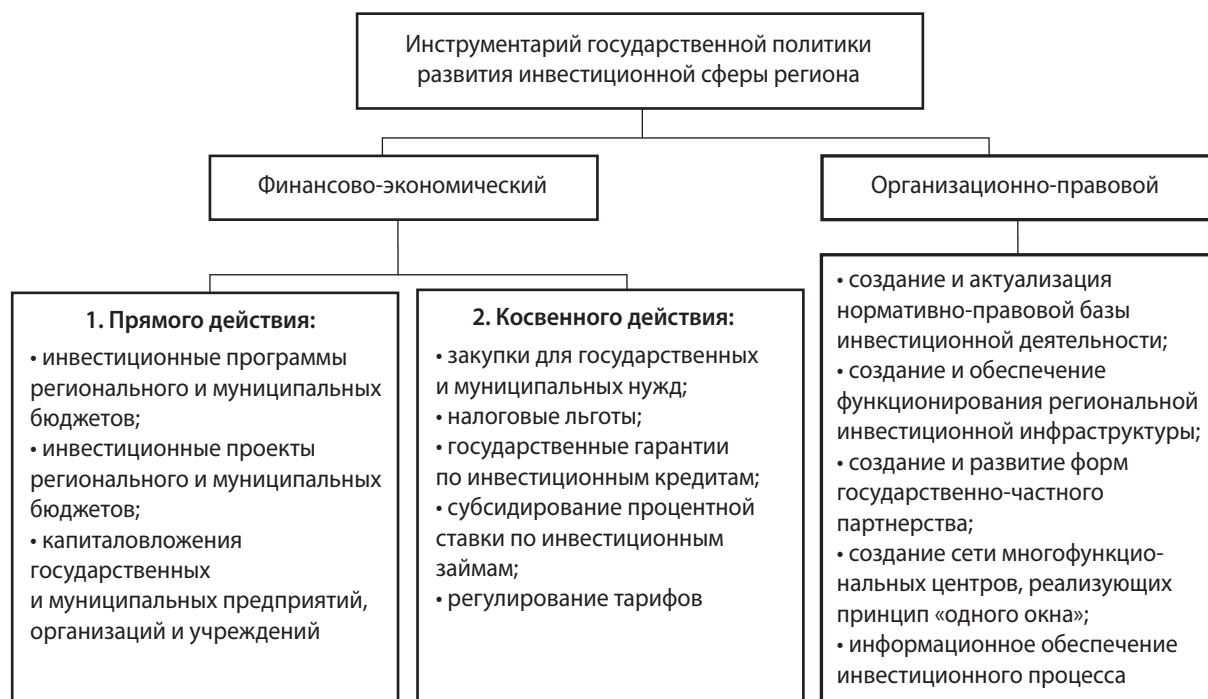


Рис. 1. Инструментарий государственной политики развития инвестиционной сферы региона



В 2011 г. в экономику Ростовской области было привлечено 164 592,0 млн руб. инвестиций в основной капитал, что формирует 1,5% объема капиталовложений в Российскую Федерацию и 16,0% – Южного федерального округа. Ростовская область входит в двадцатку регионов лидеров по объемам инвестирования в основные фонды<sup>1</sup>.

**Н**ачиная с 2009 г. динамика инвестиций в Ростовской области, как и в целом в Российской Федерации, находится под негативным влиянием последствий мирового финансово-экономического кризиса. Тем не менее, по данным за 9 месяцев 2012 г. можно констатировать, что в Ростовской области обозначился устойчивый положительный тренд инвестиционной динамики: индекс физического объема инвестиций в основной капитал к уровню соответствующего периода 2011 г. составил 117,1%.

По итогам 2011 г. в структуре источников финансирования капиталовложений доминируют привлеченные средства, доля которых составляет 62,1%. Бюджетные средства в общем объеме капиталовложений в экономику Ростовской области, постепенно снижаясь в течение всего посткризисного периода, составили 21,9%. Это связано с восстановлением экономики и предпринимательской уверенности и, как следствие, возобновлением реализации ранее приостановленных инвестиционных проектов, а также качественными изменениями в государственной политике, проявляющимися в расширении нефинансовых механизмов государственного участия в инвестиционной деятельности.

В разрезе видов экономической деятельности наибольшими объемами привлеченных инвестиционных ресурсов выделяются (в 2011 г.):

- ✦ производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 28,1%;
- ✦ транспорт и связь – 20,9%;
- ✦ обрабатывающая промышленность – 17,2%.

Основной объем капиталовложений в обрабатывающей промышленности по итогам анализируемого периода был направлен в металлургию, производство неметаллических минеральных продуктов и пищевую промышленность.

Несмотря на негативные последствия кризисных процессов, некоторые виды деятельности продемонстрировали по итогам 2011 г. значительный рост инвестиций в основной капитал к уровню 2008 г. в сопоставимых ценах: целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность – пятикратный рост; текстильное и швейное производство – трехкратный рост; производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования – в 2,5 раза, гостинично-ресторанный бизнес – в 2,2 раза, производство и распределение электроэнергии, газа и воды – на 32,9%.

Ростовская область характеризуется значительной долей инвестиций в структуре ВРП. Так, по данным за 2010 г. доля инвестиций в ВРП Ростовской области составила 25,1% при среднероссийском значении 20,2%.

Объем иностранных инвестиций в экономику Ростовской области с учетом пересчета рублевого эквивалента по итогам 2011 г. составил 2295,7 млн долл. США, что в два раза выше докризисного уровня. Доля Ростовской

области в общем объеме капитала, поступившего в РФ из-за рубежа, составила 1,2%. В рейтинге субъектов РФ по данному показателю Ростовская область входит в группу регионов-лидеров и является единственной территорией среди субъектов ЮФО, вошедшей в данный список.

Вместе с тем необходимо отметить, что в структуре иностранных инвестиций в Ростовской области на долю прямых инвестиций приходится незначительная часть. По итогам 2011 г. она составила 7,4%, при этом 79,7% пришлось на торговые кредиты. Такая структура иностранных инвестиций характерна для России в целом, где доля прямых инвестиций составила 9,7%.

В разрезе видов деятельности наибольшая активность иностранных инвесторов концентрируется в сфере обрабатывающих производств Ростовской области – более 74,1% привлеченного в 2008 – 2011 гг. из-за рубежа капитала. Пятая часть иностранных финансовых и нефинансовых вложений в этом же периоде приходилась на сферу услуг.

Качественная оценка эффективности государственной политики в сфере инвестиционной деятельности во многом формируется через восприятие реальными и потенциальными инвесторами сложившегося в регионе инвестиционного климата. Инвестиционный имидж является одним из ключевых факторов, определяющих инвестиционную привлекательность региона, формирование которого является важной частью инвестиционной политики Ростовской области<sup>2</sup>.

**О**дними из количественно измеряемых индикаторов, характеризующих инвестиционный имидж региона, являются рейтинги, рассчитанные различными международными и национальными рейтинговыми агентствами, а также авторитетными изданиями.

Всемирным банком по заказу Министерства экономического развития Российской Федерации проводится исследование в 30 субъектах Российской Федерации по методике Doing Business, направленное на оценку лёгкости ведения предпринимательской деятельности, которое подтвердило положительную репутацию Ростовской области в качестве региона с высокой инвестиционной привлекательностью.

В 2011 г. по результатам проведенного международным рейтинговым агентством Fitch Ratings CIS Ltd мониторинга подтверждены присвоенные Ростовской области долгосрочные рейтинги в иностранной и национальной валюте «BB-» со «Стабильным» прогнозом, краткосрочный рейтинг в иностранной валюте «B» и национальный долгосрочный рейтинг «A+(rus)» со «Стабильным» прогнозом. Рейтинг по национальной шкале свидетельствует об ожидании низкого риска дефолта, однако изменения обстоятельств или экономической ситуации могут повлиять на способность осуществлять своевременные выплаты в большей степени по сравнению с финансовыми обязательствами в более высокой рейтинговой категории. Касательно долгосрочных рейтингов в иностранной и национальной валюте констатируется возможность развития кредитных рисков, особенно в результате негативных экономических изменений, которые могут произойти со временем. Однако при этом компаниям могут быть доступны альтернативные ресурсы в сфере бизнеса или финансов, которые позволят им выполнить свои финансовые обязательства.

<sup>1</sup> Здесь и далее по тексту, если не определено дополнительно, использованы статистические данные информационно-аналитической системы «Прогноз» Министерства экономического развития Ростовской области – Дата обращения: октябрь 2012 г.

<sup>2</sup> <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/investmentpolicy/index> – Дата обращения: декабрь 2012 г.

В сравнении с другими субъектами ЮФО Ростовская область по национальной шкале уступает лишь Краснодарскому краю, занимая одну позицию с Волгоградской областью (табл. 1).

Согласно Рейтингу инвестиционной привлекательности регионов России, проведенного Рейтинговым Агентством «Эксперт РА» по итогам 2010 – 2011 годов, Ростовской области был присвоен рейтинг «Средний потенциал – минимальный риск (2А)». По данному показателю Ростовская область вошла в топ-5 регионов России. Это свидетельствует о достаточно высокой обеспеченности Ростовской области среди субъектов РФ факторами производства и инфраструктурой, а также высоким потенциалом потребительского спроса и значительным уровнем институционального развития. Таким образом, вероятность резкого сокращения инвестиционных потоков в Ростовскую область ввиду политической, социальной, экономической, финансовой, экологической и криминальной ситуации достаточно низка.

В разрезе составляющих данного рейтинга по уровню риска (как было отмечено выше – «минимальный риск (2А)») Ростовская область среди субъектов РФ в 2010 – 2011 гг. заняла 6 место (справочно, в 2009 – 2010 гг. Ростовская область занимала 18 место)<sup>4</sup>. Вместе с тем среди перечисленных наиболее высокими признаны финансовый, экологический и социальный риски, а наиболее низкими – экономический и управленческий риски (табл. 2).

Второй составляющей в рассматриваемом Рейтинге инвестиционной привлекательности регионов России после уровня рисков является инвестиционный потенциал. По агрегированной величине последнего Ростовская область замыкает десятку территорий со значением «Средний потенциал», в частности, наиболее высокой составляющей донского региона признаны трудовой, институциональный и потребительский потенциалы, а наименее – природно-ресурсный. Среди субъектов ЮФО Ростовская область уступает Краснодарскому краю – шесть позиций, и опережает ближайший субъект ЮФО – Волгоградскую область – на 9 позиций (табл. 3).

Таблица 1

**Инвестиционные рейтинги субъектов ЮФО, разработанные аналитической группой Fitch по международным региональным финансам<sup>3</sup>**

Субъект ЮФО	Долгосрочные рейтинги в иностранной и национальной валюте	Прогноз	Краткосрочный рейтинг в иностранной валюте	Рейтинг по национальной шкале	Прогноз по рейтингу по национальной шкале	Дата присвоения/последнего пересмотра
Астраханская область	B+	Стабильный	B	A(rus)	Стабильный	16.12.2011
Волгоградская область	BB-	Стабильный	B	A+(rus)	Стабильный	15.08.2012
Краснодарский край	BB+	Стабильный	B	AA(rus)	Стабильный	07.06.2012
Республика Адыгея	-	-	-	-	-	-
Республика Калмыкия	-	-	-	-	-	-
Ростовская область	BB-	Стабильный	B	A+(rus)	Стабильный	08.12.2011

<sup>3</sup> <http://www.fitchratings.ru/regional/finances/ratings/list/index.wbp?order=2> – Дата обращения: октябрь 2012 г.

Таблица 2

**Инвестиционный риск российских регионов в 2010-2011 годах согласно рейтингу инвестиционного климата Рейтингового Агентства «Эксперт РА»<sup>4</sup>**

Ранг	Субъект ЮФО	Ранги составляющих инвестиционного риска						Изменение ранга 2010 – 2011 гг. к 2009 – 2010 гг.
		Социальный	Экономический	Финансовый	Криминальный	Экологический	Управленческий	
1	Краснодарский край	16	2	14	5	14	1	0
6	Ростовская область	17	5	20	15	18	5	12
33	Республика Адыгея	56	27	73	1	3	30	10
34	Астраханская область	41	34	36	77	52	12	19
43	Волгоградская область	43	55	23	57	34	62	-16
80	Республика Калмыкия	82	59	79	31	49	57	-1

<sup>4</sup> [http://raexpert.ru/rankingtable/?table\\_folder=/region\\_climat/2011/tab2](http://raexpert.ru/rankingtable/?table_folder=/region_climat/2011/tab2) – Дата обращения: октябрь 2012 г.

Инвестиционный потенциал российских регионов в 2010 – 2011 гг. согласно рейтингу инвестиционного климата Рейтингового Агентства «Эксперт РА»<sup>5</sup>

Ранг	Субъект ЮФО	Ранги составляющих инвестиционного потенциала									Изменение ранга 2010 – 2011 гг. к 2009 – 2010 гг.
		Трудовой	Потребительский	Производственный	Финансовый	Институциональный	Инновационный	Инфраструктурный	Природно-ресурсный	Туристический	
4	Краснодарский край	4	5	7	6	4	14	5	26	1	1
10	Ростовская область	5	8	15	14	6	16	18	33	16	2
19	Волгоградская область	16	18	17	17	21	28	41	34	36	0
57	Астраханская область	45	46	59	54	41	51	50	30	62	-1
76	Республика Адыгея	74	72	77	74	71	74	30	80	74	-1
82	Республика Калмыкия	77	81	80	83	77	82	70	48	80	0

<sup>5</sup> [http://raexpert.ru/rankingtable/?table\\_folder=/region\\_climat/2011/tab3](http://raexpert.ru/rankingtable/?table_folder=/region_climat/2011/tab3) – Дата обращения: октябрь 2012 года

В 2011 г. журнал «Forbes» провел экспертизу «Лучшие регионы для бизнеса», по результатам которой в рейтинге 30 регионов России Ростовская область заняла 10 строчку. При этом в разрезе социальных характеристик Ростовская область занимает 2-е место после Республики Татарстан среди субъектов Российской Федерации, а по уровню комфортности ведения бизнеса – третье.

Рассмотренные рейтинги инвестиционной привлекательности свидетельствуют о положительно сформированном имидже Ростовской области в рамках Российской Федерации. В то же время в дальнейшем, в связи с последующим нарастанием конкуренции регионов за привлекаемый капитал, необходимо не только поддерживать благоприятный инвестиционный имидж, но и разрабатывать механизм его улучшения на международном уровне.

Долгосрочные ориентиры инвестиционной политики Ростовской области строятся в соответствии со Стратегией социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 г., а также Областной долгосрочной целевой программой «Создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в Ростовскую область на 2012 – 2015 годы», в которых заявлены цели увеличения объемов и повышения качества инвестиций в экономику и социальную сферу региона.

Достижение поставленных целей может быть реализовано в рамках следующих четырех концептов, определяющих инвестиционную политику Правительства Ростовской области (рис. 2). Концепты выражают объединяющую идею (видение) инвестиционного развития Ростовской области. По своему содержанию матрица концептов реализует модель активного продвижения Ростовской области как территории с режимом наибольшего благоприятствования деятельности национальных и иностранных инвесторов.

В соответствии с предлагаемой матрицей концептов формируются императивы государственной политики развития инвестиционной сферы Ростовской области.

Реализация первого концепта предполагает:

1. *Совершенствование механизма стимулирования инвестиционной активности в Ростовской области* – законодательная база должна быть максимально простой, прозрачной и понятной для инвесторов, учитывать тенденции социально-экономического развития и быть адекватной требованиям современного инвестиционного рынка.

2. *Борьба с административными барьерами* – оптимизация сроков, порядка прохождения и обеспечения прозрачности различных процедур согласования инвестиционного проекта, дальнейшая реализация принципа «одного окна» в целях исключения или минимизации участия пред-



Рис. 2. Концепты государственной политики развития инвестиционной сферы Ростовской области



принимателя в бюрократических процедурах взаимодействия различных структур органов исполнительной власти, развитие института Уполномоченного по защите прав предпринимателей при Правительстве Ростовской области, активное внедрение в практику оценки регулирующего воздействия принятых и принимаемых нормативно-правовых актов, затрагивающих и регулирующих предпринимательскую деятельность.

**3. Информационная открытость и доступность органов исполнительной власти** – создание специализированного интернет-ресурса («портала инвестора»), где будет размещена информация и готовые алгоритмы действий для инвестора, необходимые для реализации инвестиционных проектов с различными параметрами (объем финансирования, сфера приложения и т. д.), как в части прохождения всех необходимых бюрократических процедур, так и в части получения государственной поддержки. Информационное обеспечение также должно включать доступ к утвержденным документам территориального планирования Ростовской области и муниципальных образований, материалам по их обоснованию в информационной системе территориального планирования. Другим направлением реализации данного концепта является дальнейшее развитие принципа «канала прямой связи» инвесторов с руководством Ростовской области в целях обеспечения оперативного решения проблем и снятия вопросов, возникающих в процессе инвестиционной деятельности.

**4. Кадровое обеспечение инвестиционных проектов.** Дефицит квалифицированной рабочей силы может стать серьезным ограничением роста экономики региона. В этой связи необходимо:

- ✦ создать систему мониторинга и прогнозирования перспективной потребности в профессиональных кадрах рынка труда Ростовской области, с целью выработки комплекса мер по обеспечению региона необходимыми трудовыми ресурсами по основным направлениям экономического и социального развития, посредством регулирования и перераспределения бюджетных мест в учреждениях начального, среднего и высшего профессионального образования;
- ✦ организовать профессиональную подготовку и переподготовку кадров, повысить их квалификацию в соответствии с потребностями рынка труда, в том числе за счет бюджетных средств в рамках специализированных программ;
- ✦ способствовать внедрению в образовательных учреждениях Ростовской области образовательных программ, разработанных с участием хозяйствующих субъектов;
- ✦ стимулировать социальную и профессиональную мобильность населения Ростовской области;
- ✦ обеспечить эффективное регулирование притока иностранной рабочей силы на территорию Ростовской области с учетом потребностей рынка труда;
- ✦ активно содействовать развитию гибких форм занятости, ориентированных на стимулирование использования трудового потенциала работников старшего возраста, инвалидов, женщин, имеющих малолетних детей, в том числе за счет совершенствования механизма квотирования рабочих мест для инвалидов и внедрения механизма стимулиро-

вания работодателей к приему на работу граждан, имеющих ограничения по трудовой деятельности.

**5. Инфраструктурное обеспечение инвестиционных проектов.** Наличие доступной, качественной и сравнительно недорогой базовой инфраструктуры становится одним из главных факторов инвестиционной конкурентоспособности и привлекательности региона, при этом эффективным инструментом решения данной задачи является государственно-частное партнерство. В то же время законодательство Российской Федерации требует совершенствования в части правовых актов, регламентирующих толкование основных понятий в данной сфере, наделение полномочиями государственных органов власти на уровне субъекта Российской Федерации и муниципальных образований по финансированию соответствующих проектов, решению земельно-имущественных вопросов. В этой связи работа по совершенствованию механизма ГЧП в Ростовской области должна быть продолжена.

**6. Совершенствование системы регулирования тарифов естественных монополий** – поддержание стоимости присоединения к инженерным сетям и тарифов услуг естественных монополий на уровне, обеспечивающим конкурентоспособность экономики Ростовской области, по себестоимости соответствующих издержек в сравнении с другими сопоставимыми регионами, при одновременном повышении качества оказываемых услуг и сокращении времени присоединения к инженерной инфраструктуре. Помимо этого в рамках совершенствования земельного законодательства и упрощения процедур оформления земельных участков необходимо стремиться снизить кадастровую стоимость земли, как минимум, до рыночной.

**7. Информационное сопровождение перспективного инфраструктурного развития** – разработка плана перспективного инфраструктурного развития Ростовской области, в котором будет представлен перечень ключевых объектов всех видов инфраструктуры, строительство которых запланировано в рамках реализации программных мероприятий органами исполнительной власти и планов крупных хозяйствующих субъектов. План должен ежегодно актуализироваться и утверждаться уполномоченным органом власти. Это позволит хозяйствующим субъектам управлять рисками своих инвестиционных решений, а также принимать обоснованные решения об участии в реализации таких инфраструктурных проектах. Публикацию Плана можно осуществлять в специализированном интернет-ресурсе, создание которого предусмотрено в рамках обеспечения информационной открытости и доступности органов исполнительной власти. При разработке Плана рекомендуется использовать геоинформационную технологию, позволяющую в наглядной форме (включая 3D-технологии) изобразить на карте Ростовской области географическое местоположение планируемых к строительству инфраструктурных объектов с возможностью вывода по каждому объекту информации о сроках строительства, источников и размера финансирования и другой необходимой информации.

**8. Публичная декларация Правительством Ростовской области основных принципов и направлений инвестиционной политики в регионе** – разработка инвестиционного меморандума Ростовской области, в котором публично декларируются общие ключевые принципы взаимодействия органов исполнительной власти и инвесторов, рассматриваются вопросы защиты прав инвесторов и содействия реализации проектов.

Реализация концепта «Ростовская область – регион устойчивого социально-экономического развития» предполагает:

1. *Повышение качества жизни населения* – активная позиция Правительства Ростовской области по привлечению инвестиций в целях интенсификации экономического развития должна обеспечивать, прежде всего, повышение качества жизни населения. В этом контексте целесообразность реализации инвестиционного проекта должна учитывать не только его экономическую эффективность, но и влияние на окружающую среду и здоровье населения Ростовской области.

2. *Формирование устойчивой структуры экономики* – формирование экономики Ростовской области, с прочными внутрирегиональными производственными связями, встроенной в мировую систему разделения труда и производства, обеспечит региону интенсивный рост в стадии подъема мировой экономики и минимизацию последствий кризисных явлений.

3. *Сбалансированное территориальное развитие*. Одним из перспективных направлений для реализации данного направления является дальнейшее развитие сети индустриальных парков. В настоящее время данный процесс находится на начальном этапе. Очевидно, что в условиях ограниченности бюджетных средств и требований рыночной эффективности частного капитала необходимо последовательно, поэтапно реализовывать работу по развитию сети индустриальных парков в Ростовской области. В качестве пилотных должны выступить индустриальные парки на основе наиболее подготовленных инвестиционных площадок. Кроме того, критериями, определяющими выбор приоритетных для освоения на первом этапе инвестиционных площадок, могут быть:

- ✦ сложившийся уровень потребности в индустриальном парке со стороны потенциальных резидентов-инвесторов;
- ✦ затраты на обеспечение инвестиционной площадки инженерно-транспортной инфраструктурой;
- ✦ ресурсная обеспеченность (трудовые ресурсы, сырье и т. п.);
- ✦ соответствие предполагаемой производственной специализации индустриального парка, размещаемого на территории инвестиционной площадки приоритетным направлениям развития Ростовской области, определенных Стратегией социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года.

Важной задачей на пути реализации данного направления является дальнейшее развитие правового обеспечения, определение организационно-экономической модели и финансовых схем создания и развития системы индустриальных парков. В частности, проработки требуют следующие вопросы:

- ✦ правовая основа создания и развития сети индустриальных парков;
- ✦ использование механизма государственно-частного партнерства;
- ✦ форма собственности земельных участков на территории индустриальных парков;
- ✦ комплекс мер прямой и косвенной государственной поддержки;
- ✦ организация, проведение, мониторинг и контроль работ по созданию и развитию индустриальных парков;

- ✦ определение ключевых участников процесса по созданию и развитию индустриальных парков и их полномочий;
  - ✦ управление индустриальным парком и т. п.
4. *Повышение качества привлекаемых инвестиций* – создание современных, высокотехнологичных производств в обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве и других приоритетных видах экономической деятельности. Это обеспечит:
- ✦ создание высокопроизводительных рабочих мест – одно из необходимых условий расширения производства в условиях ограниченных трудовых ресурсов;
  - ✦ повышение конкурентоспособности региональной экономики за счет снижения издержек производства и повышения качества производимой продукции;
  - ✦ экологическую безопасность региона.
5. *Инновационная ориентация инвестиционной политики* – инвестиционная политика Ростовской области должна быть направлена на стимулирование инновационной активности бизнеса:
- ✦ поддержку инновационных инвестиционных проектов;
  - ✦ стимулирование производства инновационной продукции;
  - ✦ поддержку импорта отдельных передовых зарубежных технологий и оборудования;
  - ✦ развитие малого и среднего предпринимательства;
  - ✦ развитие инновационной инфраструктуры;
  - ✦ активную поддержку научных организаций и инновационной деятельности системы высших учебных заведений.

Четвертый концепт «Ростов-на-Дону – административный, финансовый, деловой, инновационно-образовательный центр на юге России» предопределяет инвестиционную привлекательность не только города Ростова-на-Дону, но и Ростовской области в целом, и, таким образом, является одним из необходимых условий реализации инвестиционной политики региона. Концепт предполагает обеспечение конкурентоспособности города Ростова-на-Дону по сравнению с другими ведущими городами по уровню развития как в России, так и за рубежом по следующим направлениям:

- ✦ инженерная инфраструктура: дороги, транспорт, связь, коммунальное хозяйство;
- ✦ городская инфраструктура: торговля, общественное питание, гостиницы, общественные пространства (удобное, комфортное и полезное пространство для жизни);
- ✦ социальная инфраструктура: образование, здравоохранение, социальное обслуживание, культура, спорт, развлечения;
- ✦ бизнес-инфраструктура: банки, инвестиционные, консалтинговые, аудиторские, лизинговые и страховые компании, коммерческая недвижимость (офисные здания, бизнес-центры, выставочные залы, склады и т. д.);
- ✦ институциональная инфраструктура: государственное управление, правоохранительные органы;
- ✦ институты инновационного развития: бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические цен-

- тры, научные парки, технопарки, технополисы, центр трансфера технологий;
- ✦ повышение качества городской среды: экология, градостроительная политика;
- ✦ активное маркетинговое продвижение концепта «город Ростов-на-Дону – административный, финансовый, деловой, инновационно-образовательный центр на юге России», на макрорегиональном, страновом и международном уровнях.

Решение приведенного выше комплекса задач создаст следующие положительные эффекты:

- ✦ повышение привлекательности города для проживания;
- ✦ развитие экономики города Ростова-на-Дону в направлении постиндустриального типа с развитой финансовой, юридической, инновационной инфраструктурой, сферой образовательных и медицинских услуг;
- ✦ сохранение кадрового потенциала и привлечения высококвалифицированных специалистов для работы в приоритетных отраслях экономики и социальной сферы;
- ✦ повышение привлекательности города для размещения здесь головных офисов крупных компаний, административных органов управления на уровне южного макрорегиона;
- ✦ снижение издержек ведения бизнеса.

**П**оследовательная реализация приведенных выше концептов инвестиционной политики Ростовской области обеспечит региону устойчивое инновационное развитие экономики и социальной сферы. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Информационно-аналитическая система «Прогноз» Министерства экономического развития Ростовской области.
2. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rostov.gks.ru>
3. Официальный портал правительства Ростовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=76300>
4. Официальный сайт министерства экономического развития Ростовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mineconomikiro.ru>
5. «Стратегия социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года». Утверждена Постановлением Законодательного собрания Ростовской области от 30.10.2007 № 2067 (в ред. от 24.11.2011 № 1752).
6. Областная долгосрочная целевая программа «Создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в Ростовскую область на 2012 – 2015 годы». Утверждена постановлением Правительства Ростовской области от 23.09.2011 № 6 (в ред. от 16.08.2012 № 765).
7. Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе. Утвержден решением наблюдательного совета автономной некоммерческой организации «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» 3 февраля 2012 года.
8. Официальный сайт международного рейтингового агентства Fitch Ratings в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fitchratings.ru>

9. Официальный сайт рейтингового агентства Эксперт РА [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://raexpert.ru>

#### REFERENCES

- [Legal Act of Russia] (2011).  
 [Legal Act of Russia] (2011).  
 [Legal Act of Russia] (2012).  
 Ofitsialnyy sayt ministerstva ekonomicheskogo razvitiia Rostovskoy oblasti. <http://www.mineconomikiro.ru>  
 Ofitsialnyy sayt Territorialnogo organa Federalnoy sluzhby gosudarstvennoy statistiki po Rostovskoy oblasti. <http://www.rostov.gks.ru>  
 Ofitsialnyy portal pravitelstva Rostovskoy oblasti. <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=76300>  
 Ofitsialnyy sayt mezhdunarodnogo reytingovogo agentstva Fitch Ratings v Rossii. <http://www.fitchratings.ru>  
 Ofitsialnyy sayt reytingovogo agentstva Ekspert RA. <http://raexpert.ru>  
 "Prognoz" [Forecast]. *Informatsionno-analiticheskaya sistema Ministerstva ekonomicheskogo razvitiia Rostovskoy oblasti.*



## БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВІ ФАКТОРИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ РЕГІОНІВ

© 2014 РЕВЕНКО О. В., МИХАСЬОВА Н. В.

УДК 336.143.01

**Ревенко О. В., Михасьова Н. В. Бюджетно-податкові фактори, що визначають конкурентоспроможність та економічне зростання регіонів**

У статті розглянуті особливості впливу бюджетно-податкових факторів на якісне економічне зростання регіону. Проаналізовано ресурсно-інноваційні фактори якісного економічного зростання регіону. Досліджено сучасний стан проблемних для ведення бізнесу умов, які притаманні економіці України, і з'ясовано, що серед найбільш проблемних факторів розвитку бізнесу в регіонах України перші місця займають нестабільність державної політики та корупція. Досліджено, що зміни питомої ваги регіонів, для яких характерна висока вагомість податкових факторів серед найбільш проблемних аспектів ведення бізнесу, мають свої особливості залежно від рівня конкурентоспроможності, що визначають подальше економічне зростання регіонів. Виокремлено умови зміцнення конкурентних позицій регіонів, які впливають на економічне зростання.

**Ключові слова:** бюджетно-податкова політика, конкурентоспроможність регіонів, економічне зростання регіонів

**Рис.:** 6. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 7.

**Ревенко Олена Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри оподаткування, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** ren\_hneu@inbox.ru

**Михасьова Надія Василівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри оподаткування, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** nadjamikhaseva@rambler.ru

УДК 336.143.01

**Ревенко Е. В., Михасева Н. В. Бюджетно-налоговые факторы, определяющие конкурентоспособность и экономический рост регионов**

В статье рассмотрены особенности влияния бюджетно-налоговых факторов на качественный экономический рост региона. Проанализированы ресурсно-инновационные факторы качественного экономического роста региона. Исследовано современное состояние проблемных для ведения бизнеса условий, присущих экономике Украины, и установлено, что среди наиболее проблемных факторов развития бизнеса в регионах Украины первые места занимают нестабильность государственной политики и коррупция. Доказано, что изменения удельного веса регионов, для которых характерна высокая значимость налоговых факторов среди наиболее проблемных аспектов ведения бизнеса, имеют свои особенности в зависимости от уровня конкурентоспособности, определяющих дальнейший экономический рост регионов. Выделены условия укрепления конкурентных позиций регионов, влияющих на экономический рост.

**Ключевые слова:** бюджетно-налоговая политика, конкурентоспособность регионов, экономический рост регионов.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 2. **Библ.:** 7.

**Ревенко Елена Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры налогообложения, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** ren\_hneu@inbox.ru

**Михасева Надежда Васильевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры налогообложения, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** nadjamikhaseva@rambler.ru

UDC 336.143.01

**Revenko Olena V., Mykhasiova Nadiia V. Budget-tax Factors That Determine Competitiveness and Economic Growth of Regions**

The article considers specific features of influence of budget-tax factors upon quality economic growth of the region. It analyses resource-innovation factors of quality economic growth of the region. It studies the modern state of inherent for Ukrainian economy conditions, which are problematic for business, and establishes that instability of the state policy and corruption take first places among the most problematic factors of business development in Ukrainian regions. It proves that changes of specific weight of regions, for which high significance of tax factors is characteristic among the most problematic aspects of business conduct, have their own specific features depending on the level of competitiveness, which determine further economic growth of regions. It allocates conditions of strengthening competitive positions of regions that influence economic growth.

**Key words:** budget-tax policy, competitiveness of regions, economic growth of regions.

**Pic.:** 6. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 7.

**Revenko Olena V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of taxation, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** ren\_hneu@inbox.ru

**Mykhasiova Nadiia V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of taxation, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** nadjamikhaseva@rambler.ru

Сучасний соціально-економічний розвиток України в регіональному розрізі значно залежить від податково-бюджетної політики як одного з ключових факторів спроможності створити необхідні умови для реалізації існуючого потенціалу регіонів, не кажучи вже про його посилення. Значне податкове навантаження, фінансова слабкість та низька ефективність існуючих грошових фондів й інвестиційних компаній, низька дієздатність фінансово-кредитної системи щодо мобілізації достатніх обсягів фінансових коштів та її слабка інноваційна орієнтація – усе це негативні чинники, які гальмують сьогодні

процес економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності регіонів України.

Проблеми формування податкового потенціалу регіонів і визначення ролі податків і бюджетного механізму в регіональному економічному зростанні розглядалися у роботах К. Давискіби, Ю. Іванова, І. Майбурова, В. Мельника, Л. Соловйової, Л. Тарангул та ін. При всій цінності й актуальності проведених досліджень зберігається необхідність обґрунтування характеру впливу податково-бюджетних факторів на конкурентоспроможність регіонів України та визначення їх впливу на економічне зростання регіонів,

оскільки в сучасних умовах відсутня згода в поглядах фахівців щодо напрямків та інструментів забезпечення розвитку регіонів з використанням інструментів податково-бюджетної політики.

Мета статті – дослідити теоретичні аспекти бюджетно-податкового регулювання конкурентоспроможності та визначити особливості його впливу на економічне зростання регіонів.

Основними умовами переходу економіки від спаду виробництва до стану зростання є взаємодія фінансової стійкості та інвестиційного розвитку виробництва на базі використання сучасних технологій. Для цього держава повинна активно використовувати широкий арсенал всіх сучасних інструментів регулювання економіки, які було напрацьовано світовим досвідом, у тому числі у сфері бюджетно-податкової політики.

Бюджетно-податкова політика є одним із ключових елементів державного впливу на економіку. Від якості податкової системи, від ефективності та справедливості державних витрат, від того, чи досягнуть оптимального компромісу фіскальні інтереси держави та інтереси суб'єктів господарювання, залежить не тільки поточний фінансовий стан країни, але й інвестиційний потенціал, обсяг споживчого ринку, а також зростання економіки в цілому [1].

Крім цього, бюджетно-податкова політика виступає гарним індикатором загальнодержавної політики, за допомогою якого можна зробити висновки про фактичні установки влади щодо реформування суспільних та економічних відносин в країні.

Таким чином, потужним інструментом в руках держави є бюджет, який може і повинен стати більш дієвим стимулом економічного зростання в Україні. У сучасних умовах багато вітчизняних і закордонних вчених і фахівців задаються питанням про міру впливу бюджету та бюджетно-податкової політики на економічне зростання та чи можливо досягнення високих темпів цього зростання за умови ефективного формування основних параметрів бюджету на відповідний період.

Процес переходу регіону до якісного економічного зростання здійснюється під впливом факторів різного рівня і характеру: зовнішніх, регіональних (внутрішніх) та інтегрованих (змішаних) чинників. Фактори зовнішнього порядку в основному залежать від рішень державного центру, інтегровані фактори залежать від дій (і рішень) як регіональних органів влади, так і державних, внутрішні представляють собою умови, які об'єктивно наявні та суб'єктивно створюються в регіоні. Тобто критерієм виділення факторів переходу регіону до якісного економічного зростання є той чи інший рівень їх впливу на соціально-економічний розвиток регіону. При цьому саме регіональні фактори дозволяють виявити можливості та внутрішні резерви, визначають управління економічним зростанням (рис. 1).

Фактори різних рівнів переходу регіону до якісного економічного зростання і його підтримка на рівні певної стаціонарності тісно взаємопов'язані з причинами, що стримують цей процес. Тому будь-який чинник можна розглядати як причину будь-якого негативного явища або процесу або як рушійну силу, спрямовану на його подолання.

Причому ця трансформація здійснюється на основі механізму управління якісним економічним зростанням регіону за допомогою необхідних законодавчих, організаційно-управлінських, економічних, фінансових заходів. Визначальними умовами забезпечення якісного економічного зростання є ресурсно-інноваційні чинники, які включають в себе ресурси, об'єктивно реалізують можливість якісної зміни параметрів регіональної системи (рис. 2).

Слід відзначити, що про факт існування певної залежності між темпами економічного зростання, величиною податкових надходжень та обсягами державних витрат економічна наука не має однозначного висновку. Проте при визначенні цієї залежності слід відштовхуватись насамперед від функціональної структури, а не від обсягу, зазначених показників. За невеликим винятком причини різноманітних витрат держави не можуть бути зведені до окремих провалів ринку – вони мають комплексну природу. Втім, кожний вид бюджетних витрат безпосередньо пов'язаний або з ринком збуту, або з фондом накопичення чи фондом споживання. З погляду відтворення цей вплив може бути позитивним чи негативним. Ефективність бюджетно-податкового регулювання великою мірою залежить від уміння обґрунтувати оптимальну структуру політики витрат держави [3]. Сьогодні за деякими видами витрат Україна близька чи навіть випереджає розвинені країни, але рівень їх віддачі потребує істотного підвищення [4].

У системі фінансового механізму держави бюджет відіграє значну роль у розподілі та перерозподілі національного доходу. У загальному обсязі державних фінансових ресурсів питома вага бюджету може бути різною залежно від конкретних соціально-економічних та інших задач, що вирішуються державою на даний момент. Теоретично державний бюджет може мати мінімальний обсяг у межах загальнодержавних витрат і максимальний – бути рівний розміру всіх фінансових ресурсів. Проте, незважаючи на обсяг бюджету та долю національного доходу, що перерозподіляється через нього в умовах ринкового господарства, державі необхідно мати у своєму розпорядженні значні суми грошових коштів для виконання відповідних функцій. Тому активна роль бюджету проявляється не лише в покритті безпосередніх витрат, пов'язаних з розвитком виробництва, але й з фінансуванням тих витрат, що опосередковано впливають на розширення та підвищення ефективності економіки.

Вплив бюджету на економічне зростання регіонів проявляється у двох напрямках: 1) формування його дохідної бази та 2) використання коштів бюджету.

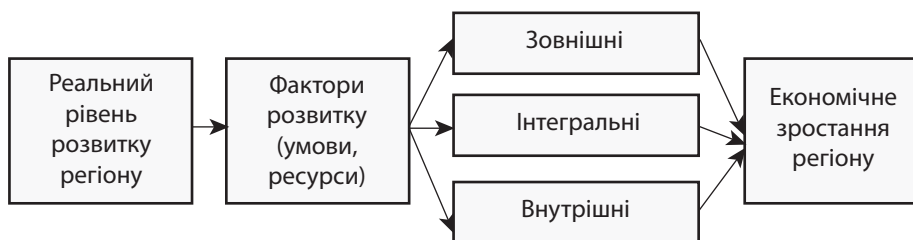


Рис. 1. Вплив факторів на якісне економічне зростання регіону [5, с. 305]

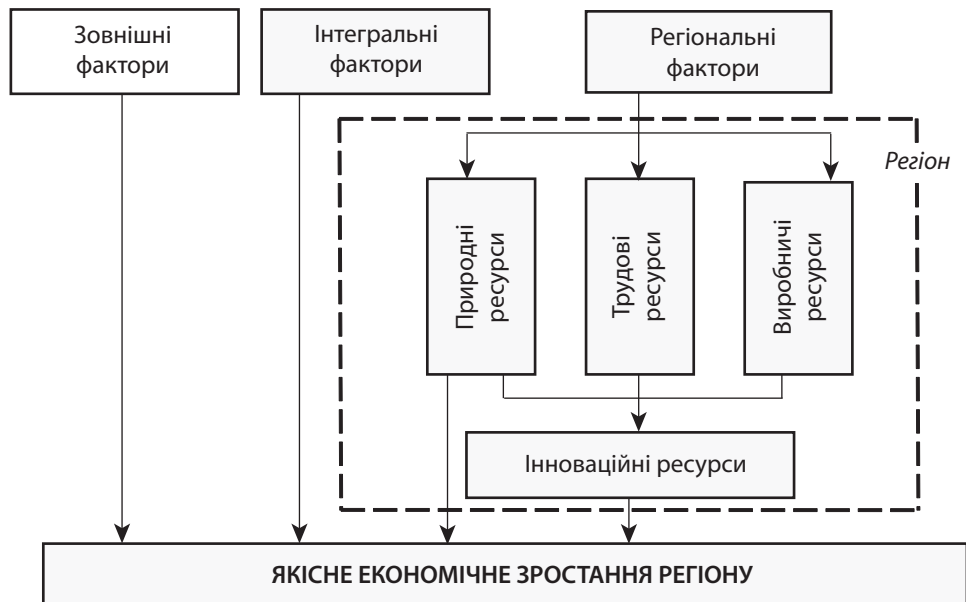


Рис. 2. Ресурсно-інноваційні фактори якісного економічного зростання регіону [5, с. 306]

У першому аспекті основні доходи державного бюджету повинні виконувати більш активну стимулюючу функцію з підвищення ефективності суспільного виробництва. Це відноситься перш за все до різних каналів надходження податкових платежів до бюджету. Важливо, щоб система цих надходжень базувалась на вірних вихідних методологічних принципах, що забезпечують [5]:

- 1) стійкість системи, оскільки у протилежному випадку неможливо говорити про стабільність дохідної бази бюджету;
- 2) стимулюючий початок надходжень до бюджету;
- 3) мобільність системи в контексті швидкості надходження доходів до бюджету, так і у сенсі самої системи.

Зазначені принципи є актуальними стосовно не лише державного, але й місцевих бюджетів, оскільки з їх допомогою держава може вирішувати хоча й різномасштабні, але в цілому однакові задачі з підвищення матеріального та культурного рівня населення на основі розвитку економіки.

Роль бюджетів як джерел і стимулів економічного зростання залежить від багатьох кількісних та якісних параметрів. При цьому, кількісний параметр зводиться до загальної ваги бюджетних коштів, що вкладаються в реальний сектор економіки, а якісний – відображає ефективність цих вкладень.

Безумовним є той факт, що політика уряду у бюджетно-податковій сфері суттєво впливає на умови ведення бізнесу

в регіонах зокрема, й у країні в цілому. Тому далі доцільно проаналізувати сучасний стан проблемних для ведення бізнесу умов, які притаманні економіці України.

За результатами міжнародних рейтингів Україна займає 82 місце зі 142 країн за конкурентоспроможністю, а також 117 і 141 за обсягом і ефективністю та рівнем оподаткування відповідно [7]. Динаміка податкових факторів в рейтингу 15 проблемних для ведення бізнесу в Україні за період 2004 – 2012 рр. наведено в *табл. 1*.

Як видно з наведених даних, для України за досліджуваний період спостерігалась більша проблемність податкового регулювання, аніж податкових ставок, виключенням є тільки 2008 – 2009 рр. Це підтверджує існуючу думку про наявні проблеми у цій сфері, повною мірою не вирішені в ході податкової реформи, основними етапами якої стали прийняття Податкового кодексу, внесення змін до Бюджетного кодексу та реформування податкової служби України.

На жаль, причиною існування вищенаведених проблем є не тільки недосконалість законодавства, як прийнято вважати. Серед найбільш проблемних факторів розвитку бізнесу в регіонах України, як з'ясувалося, перші місця займають нестабільність державної політики та корупція. Отже, зміни питомої ваги країн, для яких характерна висока вагомість податкових факторів серед найбільш проблемних аспектів ведення бізнесу, просліджується залежно від типу розвитку економіки, що показано на *рис. 3 – 5*.

Таблиця 1

Податкові фактори в рейтингу проблемних для ведення бізнесу в Україні та тип розвитку економіки

Фактор	Ранжирування факторів по роках					
	2004 – 2005	2007 – 2008	2008 – 2009	2009 – 2010	2010 – 2011	2011 – 2012
Податкове регулювання	1	4	7	4	4	2
Ставки податків	3	5	3	8	8	5
Тип розвитку економіки	Перехідні з 1 на 2стадію	Перехідні з 1 на 2стадію	Стадія 2: орієнтовані на ефективність	Стадія 2: орієнтовані на ефективність	Перехідні з 1 на 2стадію	Перехідні з 1 на 2стадію

Складено за [6, 7].



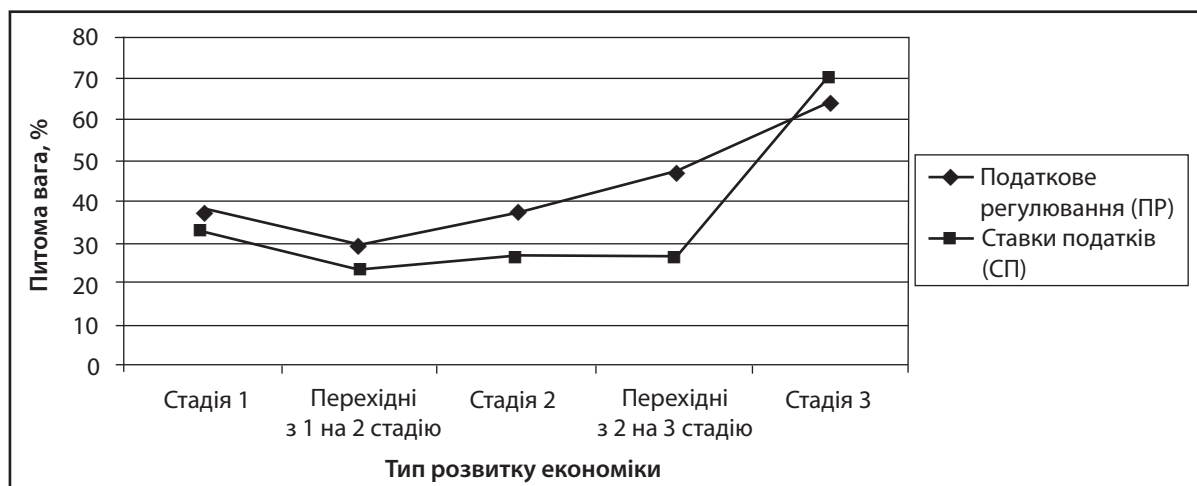


Рис. 3. Питома вага країн, для яких характерна значна проблемність податкових факторів для ведення бізнесу (2009 – 2010 рр.)

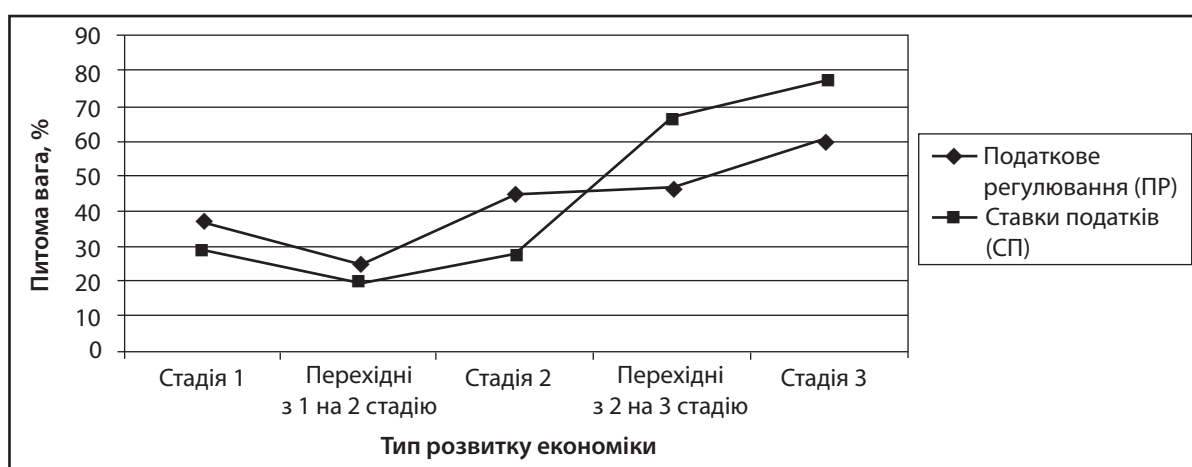


Рис. 4. Питома вага країн, для яких характерна значна проблемність податкових факторів для ведення бізнесу (2010 – 2011 рр.)

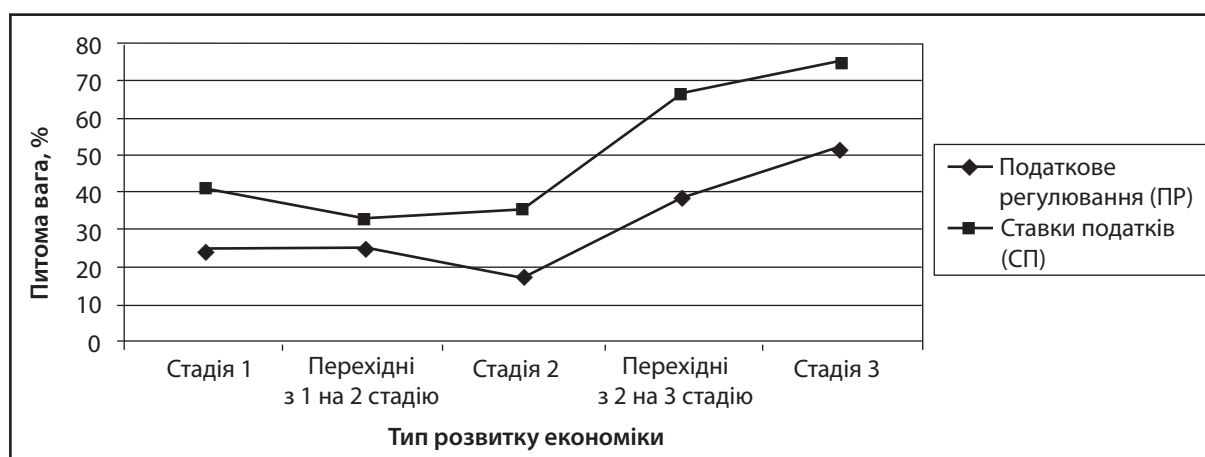


Рис. 5. Питома вага країн, для яких характерна значна проблемність податкових факторів для ведення бізнесу (2011 – 2012 рр.)

Аналіз даних, наведених у табл. 1 і на рис. 3 – рис. 5, дозволяє зробити такий висновок: з підвищенням рівня економічного зростання держави підвищується значущість і проблемність податкових факторів у веденні бізнесу. Причому найбільший розрив і стійкість проблемності ставок податків простежується на останній стадії – інноваційному розвитку.

Цей факт можна частково пояснити інертністю податкових систем і несвоєчасністю трансформації податкових механізмів відповідно до змін потреб бізнес-середовища. Податкова система має бути гнучкою, щоб відповідати загальним цілям (пріоритетам) розвитку, встановленим на різних етапах еволюції, а також створювати або підтримувати конкурентні переваги регіонів країни.

У результатів аналізу вказаних показників виявилось, що зміни питомої ваги регіонів, для яких характерна висока вагомість податкових факторів серед найбільш проблемних аспектів ведення бізнесу, мають свої особливості залежно від рівня конкурентоспроможності (табл. 2), що визначають подальше економічне зростання регіонів.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бюджетно-налогова політика государства / Под ред. Т. В. Игнатовой. – Ростов н/Д, 2007. – С. 199.
2. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2012. Назустріч економічному зростанню та процвітання [Елек-

Таблиця 2

## Вагомість податкових факторів для формування конкурентоспроможності регіонів

Приналежність регіону	Висока вагомість, %		Середня вагомість, %		Низька вагомість, %	
	ПР	СП	ПР	СП	ПР	СП
Група 1 (високий рівень КСП): Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Київська, Харківська, Одеська області, м. Київ	57	0	43	29	0	71
Група 2 (середній рівень КСП): АРК, Вінницька, Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька області, м. Севастополь	46	8	46	46	8	46
Група 3 (низький рівень КСП): Житомирська, Кіровоградська, Тернопільська, Херсонська, Чернігівська	60	0	40	80	0	20

Розраховано за [2].

При формуванні податково-бюджетної політики необхідно враховувати доцільність застосування певних видів та особливості впливу податково-бюджетних факторів на конкурентоспроможність регіону (рис. 6), які забезпечать формування підґрунтя для економічного зростання в регіонах країни.

Умовами зміцнення конкурентних позицій регіонів, які впливають на економічне зростання, можуть бути:

- 1) узгодження і захист інтересів регіону всередині країни і за кордоном. Владні структури мають забезпечувати створення умов для того, щоб кожний суб'єкт країни максимально використовував свій потенціал і все менше потребував державної допомоги;
- 2) залучення інвесторів та удосконалення економічної структури, сприяння розвитку в регіоні малого і середнього бізнесу;
- 3) створення системи регіональних податкових пільг і гарантій для діяльності підприємницьких, комерційних структур та інвесторів;
- 4) нарощування зовнішньоекономічного потенціалу і розширення торгово-економічних зв'язків регіонів;
- 5) узгодження механізмів взаємодії учасників податково-бюджетних відносин.

## ВИСНОВКИ

Здійснення ефективної податково-бюджетної політики в регіональному розрізі дозволить їй не лише забезпечувати нормальне функціонування регіонів, а й використовувати свої засоби впливу для досягнення цілей економічного зростання. Основним шляхом посилення дієвості податково-бюджетної політики є зняття протиріч між її складовими і орієнтування на створення конкурентних переваг податкового характеру з урахуванням специфіки економічного зростання регіонів та переваг і недоліків податкової конкуренції. ■

тронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.feg.org.ua/docs/FEG\\_report\\_2012\\_body\\_ua\\_20.11.2012.pdf](http://www.feg.org.ua/docs/FEG_report_2012_body_ua_20.11.2012.pdf)

3. **Караваяева І. В.** Налоговое регулирование рыночной экономики / И. В. Караваяева. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 215 с.

4. **Крючкова Н. М.** Механізм податкового регулювання економічного розвитку України / Н. М. Крючкова // Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. – Одеса : Астропринт, 2009. – Том 14, Вип. 15. – С. 55 – 62.

5. **Черкасова Т. П.** Инновационный экономический рост в посткризисной России: институциональная модель и механизм государственной политики : монография / Т. П. Черкасова. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2011. – 460 с. – С. 256.

6. The Global Competitiveness Report 2009 – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org>

7. The Global Competitiveness Report 2011 – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org>

## REFERENCES

*Biudzhethno-nalogoiva politika gosudarstva* [Fiscal policy of the state]. Rostov-na-Donu, 2007.

Cherkasova, T. P. *Innovatsionnyy ekonomicheskyy rost v postkrizisnoy Rossii: institutsionalnaia model i mekhanizm gosudarstvennoy politiki* [Innovative economic growth in post-crisis Russia: institutional model and the mechanism of public policy]. Volgograd: Izd-vo VolGU, 2011.

Караваяева, І. В. *Nalogoivo regulirovanie rynochnoy ekonomiki* [Tax regulation of the market economy]. Moscow: YUNITI-DANA, 2000.

Kriuchkova, N. M. "Mekhanizm podatkovoho rehuliuвання ekonomichnoho rozvytku Ukrainy" [Tax regulation mechanism of economic development of Ukraine]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu imeni I. I. Mechnykova*, vol. 14, no. 15 (2009): 55-62.

"The Global Competitiveness Report 2009 – 2010" <http://www.weforum.org>

"The Global Competitiveness Report 2011 – 2012" <http://www.weforum.org>

"Zvit pro konkurentospromozhnist rehioniv Ukrainy 2012. Nazustrich ekonomichnomu zrostanniu ta protsvitanniu" [Report on the Competitiveness of Regions of Ukraine 2012. Towards economic growth and prosperity]. [http://www.feg.org.ua/docs/FEG\\_report\\_2012\\_body\\_ua\\_20.11.2012.pdf](http://www.feg.org.ua/docs/FEG_report_2012_body_ua_20.11.2012.pdf)

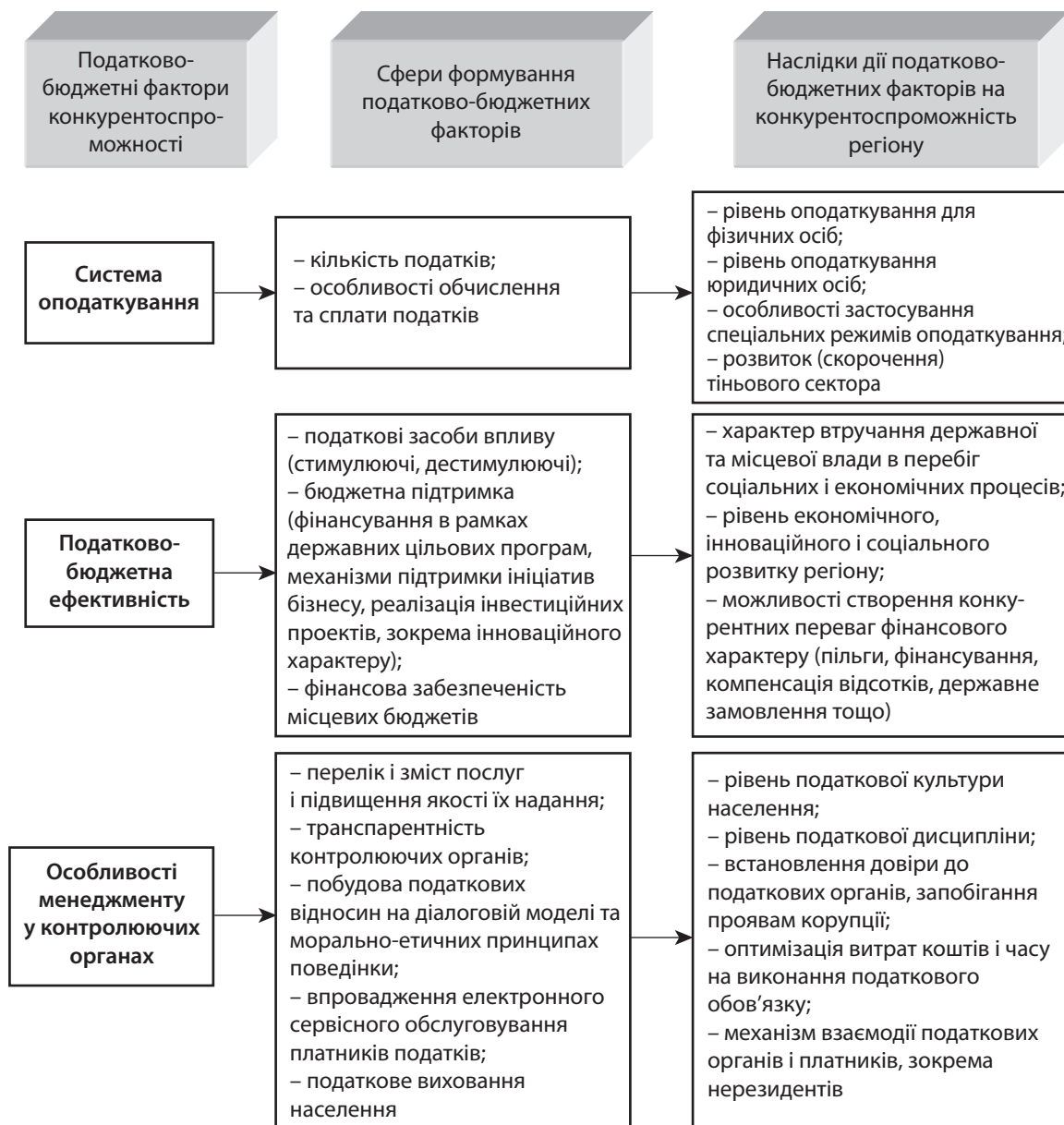


Рис. 6. Види та особливості впливу податково-бюджетних факторів на конкурентоспроможність регіону



## АНАЛІЗ ГЕНДЕРНИХ АСПЕКТІВ ПРОФЕСІЙНОЇ СЕГРЕГАЦІЇ ЖІНОК НА РИНКУ ПРАЦІ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

© 2014 КАЗЮКА Н. П.

УДК 331.526

**Казюка Н. П. Аналіз гендерних аспектів професійної сегрегації жінок на ринку праці Івано-Франківської області**

Розробка ефективної політики зайнятості регіону неможлива без ґрунтовного аналізу гендерної нерівності чоловіків і жінок на ринку праці Івано-Франківської області, обмеженості професійних можливостей жінок у порівнянні з чоловіками. У зв'язку з цим проблематика зайнятості населення обох статей та нерівності в оплаті їх праці потребує детального вивчення та дослідження. У статті здійснено аналіз проблеми гендерної сегрегації жінок на ринку праці Івано-Франківської області, вивільнення та працевлаштування незайнятих трудовою діяльністю громадян за статтю, проведено оцінку розмірів заробітної плати чоловіків і жінок за видами економічної діяльності та у відповідності до неї розроблено низку заходів для подолання проявів гендерної професійної сегрегації. У статті враховано загальносвітові тенденції гендерної сегрегації, правове забезпечення, науково-організаційне забезпечення, комплексний характер реалізації теоретичних напрацювань тощо. Здійснено аналіз сучасних тенденцій зайнятості за статтю та віковими групами, обґрунтовано визначення понять «сегрегація», «гендерна сегрегація», «гендерна професійна сегрегація», «горизонтальна та вертикальна сегрегація» і запропоновано ефективні методи подолання проявів гендерної нерівності на ринку праці Івано-Франківщини. Сформульовано пропозиції щодо конкретних заходів, спрямованих на подолання проявів гендерної сегрегації на ринку праці регіону.

**Ключові слова:** зайнятість, економічна активність населення, сегрегація, гендерна сегрегація, гендерна професійна сегрегація.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

**Казюка Наталія Петрівна** – аспірантка, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

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

УДК 331.526

UDC 331.526

**Казюка Н. П. Анализ гендерных аспектов профессиональной сегрегации женщин на рынке труда Ивано-Франковской области**

Разработка эффективной политики занятости региона невозможна без анализа гендерного неравенства мужчин и женщин на рынке труда Ивано-Франковской области, ограниченности профессиональных возможностей женщин по сравнению с мужчинами. В связи с этим проблематика занятости населения обоих полов и неравенства в оплате их труда требует детального изучения и исследования. В статье осуществлен анализ проблемы гендерной сегрегации женщин на рынке труда Ивано-Франковской области, высвобождения и трудоустройства незанятых трудовой деятельностью граждан по полу, проведена оценка размеров заработной платы мужчин и женщин по видам экономической деятельности и в соответствии с ней разработан ряд мер по преодолению проявлений гендерной профессиональной сегрегации. В статье учтены общемировые тенденции гендерной сегрегации, правовое обеспечение, научно-организационное обеспечение, комплексный характер реализации теоретических разработок и т. п. Осуществлен анализ современных тенденций занятости по полу и возрастным группам, обосновано определение понятий «сегрегация», «гендерная сегрегация», «гендерная профессиональная сегрегация», «горизонтальная и вертикальная сегрегация» и предложены эффективные методы преодоления проявлений гендерного неравенства на рынке труда Ивано-Франковской области. Сформулированы предложения о конкретных мерах, направленных на преодоление проявлений гендерной сегрегации на рынке труда региона.

**Ключевые слова:** занятость, экономическая активность населения, сегрегация, гендерная сегрегация, гендерная профессиональная сегрегация.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

**Казюка Наталья Петровна** – аспирантка, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

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

**Kaziuka Nataliia P. Analysis of Gender Aspects of Professional Segregation of Women in the Labour Market of Ivano-Frankivsk Oblast**

Development of efficient policy of employment of the region is impossible without analysis of gender inequality of men and women in the labour market of Ivano-Frankivsk oblast and restriction of professional capabilities of women compared to men. Due to this, problems of employment of population of both genders and inequality in reimbursement of their labour require a detailed study. The article analyses problems of gender segregation of women in the labour market of Ivano-Frankivsk oblast, deliverance and employment of unemployed by gender and assesses sizes of wages of men and women by types of economic activity and develops a set of measures for overcoming manifestations of gender professional segregation. The article considers world tendencies of gender segregation, legal provision, scientific and organisational support, a complex character of realisation of theoretical developments, etc. The article analyses modern tendencies of employment by gender and age groups, justifies definitions of "segregation", "gender segregation", "gender professional segregation" and "horizontal and vertical segregation" notions and offers efficient methods of overcoming manifestations of gender inequality in the labour market of Ivano-Frankivsk oblast. The article formulates proposals for specific measures directed at overcoming manifestations of gender segregation in the regional labour market.

**Key words:** employment, economic activity of population, segregation, gender segregation, gender professional segregation.

**Pic.:** 4. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 12.

**Kaziuka Nataliia P.** – Postgraduate Student, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

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

Трудова зайнятість жінок значною мірою обумовлює формування демографічної ситуації та соціально-економічних відносин у країні загалом. Однією з основних проблем сучасної зайнятості є нерівність чоловіків і жінок на ринку праці, попри те, що згідно із Законом України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» (ст. 17) обидві статі мають рівні права та можливості у працевлаштуванні, кар'єрному просуван-

ні, підвищенні кваліфікації та перепідготовці [1]. Сучасні тенденції на ринку праці свідчать, що жінка у порівнянні з чоловіком має значно менші можливості для працевлаштування, як і професійного та кар'єрного зростання, а пропозиція робочих місць для жінок у професійному виборі більш обмежена. У зв'язку з цим різносторонні дослідження практичних аспектів жіночого безробіття надзвичайно актуальні, незважаючи на те, що існує багато теоретичних розробок цієї проблеми.

Гендерним проблемам у сфері зайнятості присвячено праці багатьох зарубіжних учених – Дж. Анкера (*J. Anker*), Д. Арріго (*D. Arrigo*), Т. Веблена (*T. Veblen*), К. Делфі (*K. Delphi*), Д. Касале (*D. Kassale*), М. Кіммела (*M. Kimmel*), Р. Коннела (*R. Connell*), Дж. Скотта (*J. Scott*) та ін. Серед досліджень гендерної рівності на ринку праці можна відзначити доробок вітчизняних науковців – Д. Богині, О. Грішної, Л. Кобелянської, А. Колота, Е. Лібанової, Л. Лобанової, О. Макарової, М. Скорика та ін. Проте поряд із значними теоретичними розробками, проблема, як показує практика, не тільки не вирішена, але й має стійку тенденцію до загострення в найближчому майбутньому.

Метою статті є визначення гендерних особливостей ринку праці Івано-Франківської області, виявлення причин гендерної сегрегації на ньому жінок і пошук ефективних напрямів вирішення проблеми гендерної нерівності. Для досягнення вищезазначеної мети доцільно проаналізувати ситуацію на ринку праці Івано-Франківської області й дати оцінку його сучасного стану з урахуванням гендерних особливостей, на основі світового досвіду запропонувати заходи та методи вирішення окресленої проблеми.

Предметом дослідження є гендерні характеристики ринку праці Івано-Франківської області.

Об'єкт дослідження – зайнятість за статеву ознакою.

**Ж**інки давно стали повноправними членами суспільства, їх економічна активність на ринку праці неухильно зростає, але водночас залишається низка невирішених проблем, що стосуються рівних можливостей чоловіків і жінок у сфері працевлаштування. Збереження проявів гендерного дисбалансу в сучасних умовах призводить до падіння соціального статусу жінки. Явище гендерної нерівності обумовлене, перш за все, обмеженістю економічних ресурсів, соціальними, політичними факторами.

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» гендерна рівність – це рівний правовий статус жінок і чоловіків та рівні можливості для його реалізації, що дає однакову можливість особам обох статей брати участь у всіх сферах життєдіяльності суспільства [1]. У науковій літературі поняття сегрегація, гендерна сегрегація, професійна сегрегація, вертикальна та горизонтальна сегрегація часто використовуються як синоніми. Тому варто вказати на принципові відмінності у визначенні даних понять. Одним із проявів гендерної дискримінації на практиці є майже неприхована сегрегація. Сегрегація (від лат. *segregatio* – відділення, поділ) – політика примусового поділу (диференціації) певної групи населення за расовою, етнічною чи іншою (наприклад, статевою) ознаками [2, с. 71]. Під сегрегацією за статевою ознакою (гендерна сегрегація) дослідники цієї проблеми – Т. Мельник і Л. Кобелянська – розуміють дискримінаційний поділ суспільства за ознакою статі, внаслідок якого чоловіки та жінки знаходяться в нерівному становищі один щодо одного [3, с. 202].

Гендерна професійна сегрегація, за визначенням Е. Бойченко, О. Петухової та ін., передбачає поглиблення стійкої тенденції опанування людьми залежно від статі різних професій, посадових позицій, статусів зайнятості, видів економічної діяльності, освіти тощо [4, с. 202; 5, с. 382 – 383]. Під гендерною професійною сегрегацією (або професійною сегрегацією за ознакою статі) розуміється стійка тенденція працевлаштування чоловіків і жінок за визначеними професіями, галузями й посадовими позиціями [6, с. 1].

У дослідженнях Г. І. Чепурко дається таке визначення професійної сегрегації: «Під галузевою, або професійною, сегрегацією розуміють таку структуру зайнятості, коли жінки зайняті здебільшого в малооплачуваних професіях із наявністю «скляної стелі», яка заважає кар'єрному зростанню» [7, с. 191]. Гендерна професійна сегрегація, за визначенням Д. Арріго (*D. Arrigo*) і Д. Касале (*D. Kassale*), являє собою нерівномірний розподіл чоловіків і жінок за різними соціально-демографічними ознаками: за видами економічної діяльності; професійними групами; посадами; статусами зайнятості; рівнем освіти [8, с. 172].

У наукових дослідженнях розрізняють дві складові гендерної професійної сегрегації – горизонтальну та вертикальну. *Горизонтальна гендерна професійна сегрегація* – нерівномірний розподіл чоловіків і жінок за видами економічної діяльності та професійними групами, *вертикальна* – це нерівномірний розподіл за позиціями посадової ієрархії [9, с. 146].

**А**налізуючи сучасний стан ринку праці Івано-Франківщини, слід відзначити такі ознаки гендерної сегрегації на ринку праці регіону:

1) істотні прояви гендерної нерівності у працевлаштуванні та оплаті праці. При наймі на роботу працевлаштовані надають перевагу чоловікам, таким чином дискримінуючи жінок, приділяючи при цьому значну увагу вимогам щодо віку, зовнішності, сімейного стану. Характеристиками жіночої робочої сили вважаються дешевизна та доступність, а «жіночими» професіями – переважно низькопосадові та малооплачувані сфери діяльності, такі як бухгалтер, секретар, обслуговуючий персонал;

2) гендерна професійна сегрегація обумовлена нерівністю в доступі обох статей до фахової підготовки та перепідготовки, а також – до ресурсів праці;

3) незначна кількість жінок на керівних посадах державного сектора економіки та значно більша їх частка серед безробітних із вищою освітою;

4) висока частка жінок серед хвилі емігрантів-нелегалів;

5) незацікавленість роботодавців у працевлаштуванні жінок через їх високу соціальну захищеність на період вагітності та відпустки по догляду за дитиною до досягнення трирічного віку, а також зростання соціальних виплат у зв'язку з вагітністю та пологами;

6) недосконалість законодавчих актів, що поглиблює гендерну сегрегацію.

Слід відзначити, що гендерна сегрегація досить поширена на світовому ринку праці, для якого характерні такі тенденції:

- ✦ рівень безробіття серед жінок становить 6,4% проти 5,7% рівня безробіття чоловіків;
- ✦ на кожні 100 економічно активних чоловіків у світі припадає менш ніж 70 економічно активних жінок;
- ✦ співвідношення зайнятих жінок до загальної чисельності населення в 2007 р. становило 49,1%, а щодо зайнятих чоловіків – 74,3%;
- ✦ жінки, як правило, працюють у сфері обслуговування – 46,3% (чоловіки – 40,4%) і в сільському господарстві – 36,1% (чоловіки – 34,0%) [10].

Одним з основних методологічних завдань у сучасних дослідженнях ринку праці є кількісна оцінка гендерної сегрегації в зайнятості, так званої гендерної професійної сегрегації. Вона, на думку дослідників, є однією з найбільших проблем у сфері економічних відносин [5]. Проблема

зайнятості жінок у сучасних умовах привертає увагу вчених і практиків, зокрема в силу дії двох факторів: по-перше, специфіки соціального становища та психофізіологічних особливостей жінок; по-друге, ситуації на ринку праці, коли попит на жіночу робочу силу значно нижчий за пропозицію.

Так, наявні статистичні дані щодо структури населення, зайнятих і безробітних Івано-Франківської області за 2011 р. окреслюють гендерну складову функціонування сучасного ринку праці. У структурі економічно активного населення Івано-Франківської області частка жінок склала 48% проти 52% чоловіків. Сегмент безробітних жінок складає 35,44% проти 64,56% чоловіків. Цікаво, що така ситуація прийнятна для жінок на ринку праці в Івано-Франківській області, адже їх частка серед безробітних є нижчою на 14,7 тис. осіб (табл. 1). Проте, аналізуючи гендерну складову функціонування ринку праці на основі лише показників економічної активності населення, кількості зайнятих і безробітних, не вдається отримати повну інформацію щодо досліджуваної проблеми, адже необхідне врахування ще й вікового фактора, оскільки саме залежно від віку мають кращу або гіршу перспективу на ринку праці жінки.

Аналізуючи дані рис. 1, можна простежити прояви гендерної сегрегації в зайнятості жінок: так, для «молодих» вікових груп (у віці 15 – 24, 25 – 29, 30 – 34 років) притаманний вищий показник зайнятості чоловіків, а для наступних чотирьох вікових сегментів (35 – 39, 40 – 49, 50 – 59, 60 – 70 років) характерний стабільно вищий показник зайнятості жінок.

Таким чином, спостерігається істотна вікова асиметрія в трудовій зайнятості населення у 2011 р.: до 34 років (для «молодих» вікових груп) спостерігається значно вища частка зайнятих чоловіків у порівнянні з жінками, після 35 років відстежується протилежна ситуація, коли зайнятість жінок стабільно вища у порівнянні з чоловічим сегментом. Така ситуація вказує на проблему гендерної сегрегації на ринку праці. Переважання частки зайнятих чоловіків над жіночим сегментом припадає на той віковий відрізок часу, коли жінки народжують дітей та займаються доглядом за ними. Ця тенденція зумовлена глибоко прихованими проблемами гендерної сегрегації, адже при виборі працівника роботодавець у більшості випадків надасть перевагу саме

чоловіку, відмовивши жінці, оскільки вона може оформити декретну відпустку та відпустку по догляду за дитиною. У цьому випадку працедавцю доведеться на період декретної відпустки підшукати людину необхідної кваліфікації, адаптувати її до умов праці та трудового колективу.

До останнього часу в рекламних вимогах щодо пропонуванних робочих місць були присутні обмеження щодо віку та статевій приналежності. Прийнятий 15.07.2012 р. Закон України «Про зайнятість населення» заборонив розміщення вимог, що містять прояви гендерної дискримінації, проте це не завадить роботодавцю при особистій зустрічі з потенційним працівником відмовити йому усно у випадку статевої чи вікової невідповідності пропонованій посаді.

За останні роки істотно знизився рівень зайнятості як чоловіків, так і жінок (рис. 2). У порівнянні з 2000 р. кількість зайнятих чоловіків знизилася на 30 тис., жінок – на 25 тис. При цьому простежується стійка тенденція до зниження загального рівня зайнятості.

На рис. 3 відображено кількість вивільнених жінок і чоловіків та працевлаштованих громадян за статтю в Івано-Франківській області впродовж 2000 – 2012 рр. У наведених даних простежується стійке превалювання кількості вивільнених жінок і тенденція до зниження показника їх працевлаштування в порівнянні з чоловіками. Протягом 2012 р. жінок вивільнено на 280 осіб більше, ніж чоловіків. Незважаючи на те, що працевлаштування жінок у цей рік було вищим на 1216 осіб у порівнянні з працевлаштуванням чоловіків, проблема гендерної дискримінації на ринку праці Івано-Франківської області залишається досить гострою.

Істотний рівень сегрегації є вагомим фактором розбалансування рівнів оплати праці чоловіків та жінок, а також чинником скорочення можливостей професійного зростання жінок. Трудова діяльність жінок не призвела до подолання відмінностей у сфері зайнятості. За умов кількісної рівності між економічною активністю чоловіків і жінок у схожих видах трудової діяльності жінки підпадають під дію вертикальної та горизонтальної сегрегації на ринку праці та продовжують отримувати в середньому меншу заробітну плату. Проте, щоб зменшити чи повністю ліквідувати економічну базу гендерної дискримінації, недостатньо забезпечити рівну участь чоловіків і жінок у трудовому

Таблиця 1

Економічна активність населення за статтю та віковими групами у 2011 р.

Усього у віці 15 – 70 років, тис. ос.		Вікові групи населення, років						
		15 – 24	25 – 29	30 – 34	35 – 39	40 – 49	50 – 59	60 – 70
		За віковими групами, %						
Економічно активне населення	580,2	13,2	14,0	12,8	12,5	25,6	17,4	4,5
Жінки	278,5	12,2	13,8	11,9	12,9	27,1	17,1	5,0
Чоловіки	301,7	14,0	14,2	13,7	12,2	24,2	17,6	4,1
Зайняті:	529,7	11,0	14,1	12,7	12,5	26,8	17,9	5,0
жінки	260,6	9,7	14,3	11,8	13,1	27,9	17,8	5,4
чоловіки	269,1	12,2	14,1	13,6	11,9	25,8	17,9	4,5
Безробітні:	50,5	35,9	12,6	14,0	12,5	13,0	12,0	–
жінки	17,9	49,6	7,6	13,0	8,6	14,8	6,4	–
чоловіки	32,6	28,5	15,3	14,5	14,6	12,0	15,1	–

Джерело: сформовано автором на основі [11, с. 328].



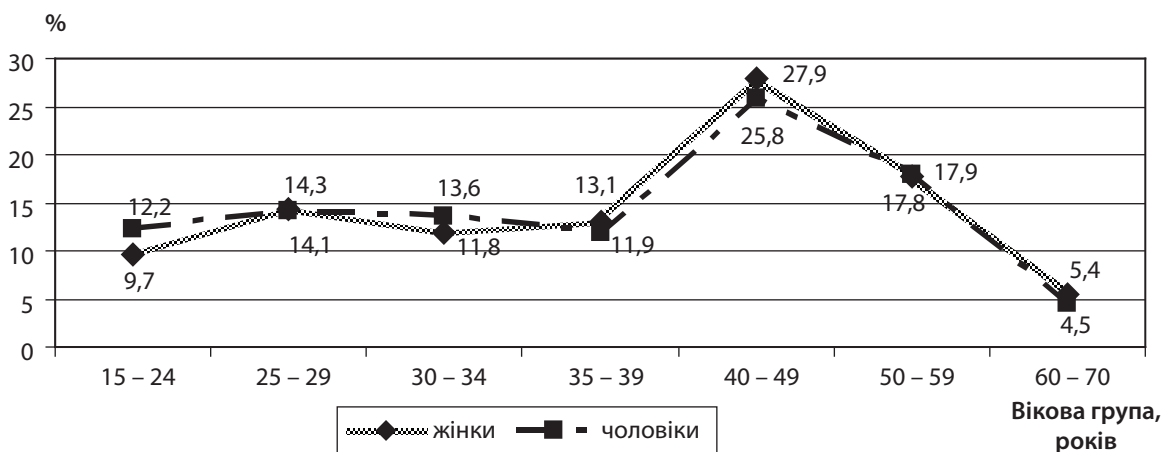


Рис. 1. Структурна динаміка показника зайнятості населення Івано-Франківської області за статтю та віковими групами у 2011 р.

Джерело: сформовано автором на основі [11, с. 328].

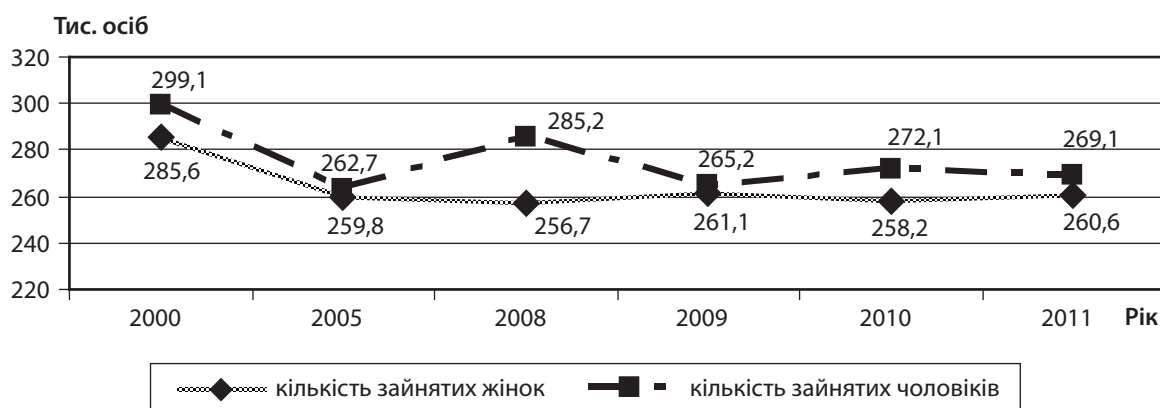


Рис. 2. Динаміка зайнятості населення у віці 15 – 70 років (за статтю) у 2000 – 2011 рр., тис. ос.

Джерело: сформовано автором на основі [11, с. 324].

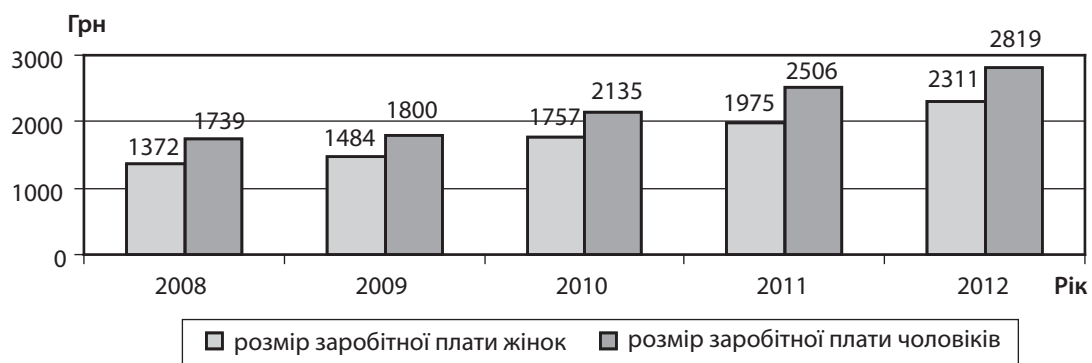


Рис. 3. Динаміка вивільнення працівників, працевлаштування незайнятих трудовою діяльністю громадян (за статтю) у 2000 – 2012 рр., тис. ос.

Джерело: сформовано автором на основі [12, с. 292 – 298].

процесі. Для цього необхідно змінити структуру попиту на ринку праці, переглянути практику працевлаштування та кар'єрного росту, підвищити престижність та значущість посад, які обіймають жінки.

Незважаючи на очевидну тенденцію до зростання сукупного розміру оплати праці, за даними *рис. 4* можна відзначити існування значного розриву в оплаті праці чоловіків та жінок. Так, якщо в 2008 р. такий розрив становив 367 грн, то в 2012 р. – 508 грн, тобто він зріс на 1,4%, що свідчить про гендерну сегрегацію в оплаті праці чоловіків та жінок. Аналіз ринку праці Івано-Франківської області свідчить, що це найбільш актуальна проблема сегрегації при зарахуванні на роботу та звільненні з неї. Так, при працевлаштуванні чоловіки отримують значно більші можливості, ніж жінки. Широко розповсюджена не пряма, а прихована сегрегація, що домінує в політиці прийняття на роботу та кар'єрному зростанні. Вона відображає гендерні вимоги роботодавців щодо певних видів діяльності та робочих місць.



**Рис. 4. Розміри заробітної плати жінок і чоловіків за видами економічної діяльності у 2008 – 2012 рр., грн**

Джерело: сформовано автором на основі [12, с. 362].

## ВИСНОВКИ

Можна відзначити, що проблеми гендерної рівності повинні вирішуватися, починаючи з виявлення факторів виникнення нерівності в доступі громадян до культурних, соціальних, політичних, економічних, фінансових ресурсів. Таким чином, гендерний аналіз надає можливість ідентифікувати причини, що перешкоджають однаковому доступу до таких ресурсів залежно від статевої приналежності. Сучасна політика зайнятості повинна бути спрямована на виявлення внутрішніх механізмів організації та функціонування гендерної структури населення. Усунувши існуючі стереотипи в цій сфері, можна забезпечити високу ефективність функціонування трудових ресурсів в усіх сферах економіки.

Вирішення проблем жіночої зайнятості потребує глобального, комплексного підходу, проте в найближчій перспективі їх розв'язання буде істотно ускладнене. Сформований сучасний ринок жіночої робочої сили характеризується низьким соціальним статусом жінок та істотно нижчим рівнем оплати в порівнянні із заробітною платою чоловіків. Водночас, саме жінки найбільше відчувають труднощі в процесі кар'єрного та професійного зростання, а на ринку праці мають значно вужчий професійний вибір. Крім того, жінки стикаються зі значно вищим ризиком втрати робочого місця, ніж чоловіки. Проведений аналіз зайнятості чоловіків і жінок за професійними групами та сферами прикладання праці довів існування гендерної професійної сегрегації на ринку праці Івано-Франківської області, обумовленої існуванням стереотипу жіночої та чоловічої ролі в суспільстві загалом та на певних посадах зокрема, специфікою виконуваної роботи, рівнем заробітної плати.

Для подолання проявів гендерної професійної сегрегації доцільно реалізувати низку заходів:

- ✦ на законодавчому рівні окреслити проблему гендерної сегрегації та забезпечити постійний моніторинг законодавства щодо питань гендерної рівності;
- ✦ активізувати розвиток нової ментальності соціуму, яка передбачатиме не теоретичну, а фактичну рівність чоловіків і жінок не тільки на ринку праці, але й у всьому суспільному житті;
- ✦ за допомогою центрів зайнятості здійснювати постійний контроль за проявами гендерної дискримінації на ринку праці;
- ✦ передбачити підтримку центрами зайнятості жінок на ринку праці завдяки розробці та впровадженню програм із працевлаштування жінок, їх навчання та перекваліфікації, професійної орієнтації, реалізації нових технологій відбору кандидатів на посаду та їх працевлаштування.

Наведені дані дають підстави для висновку про те, що проблема гендерної сегрегації залишається надзвичайно актуальною в соціальному вимірі і на найближчу перспективу потребує розробки дієвого механізму її регулювання. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків». Зі змінами, внесеними згідно із Законом № 4719-VI (4719-17) від 17.05.2012, ВВР, 2013, № 15, ст. 97 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2866-15>
2. **Возьний К.** Гендерні аспекти зайнятості: українські реалії і світовий досвід / К. Возьний // Вісник ТНЕУ. – 2009. – № 1. – С. 69 – 80.
3. **Мельник Т.** Сучасне гендерне мислення : словник / Т. Мельник, Л. Кобелянська. – К. : К.І.С., 2005. – 280 с.
4. **Бойченко Е.** Гендерні аспекти зайнятості та оплати праці в економіці України / Е. Бойченко // Демографія та соціальна економіка. – 2007. – № 2. – С. 198 – 208.
5. **Петухова О.** Методологічні засади вимірювання гендерної сегрегації // Економіка та підприємництво : зб. наук. праць молодих учених та аспірантів. – К. : ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – 2008. – Вип. 20. – С. 381 – 387.
6. **Рогачева М. В.** Професійна сегрегація по признаку пола [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sisupr.mrsu.ru/2011-4/PDF/1/Rogacheva.pdf>
7. **Чепурко Г. І.** Зайнятість населення України: зміни і тенденції / Г. І. Чепурко. – К. : Ін-т соціології НАНУ, 2007. – 411 с.

8. **Arrigo D.** Glossary from labour law and social and labour relations (with reference to European Union experience) / D. Arrigo, D. Kassale. – Kyiv, International Labour Office, 2006. – 411 p.

9. **Тартаковская И. Н.** Теория и методология гендерных исследований / И. Н. Тартаковская. – М. : МЦГИ – МВШСЭН – МФФ, 2001. – 238 с.

10. Global tendencies in the sphere of women's labour – March 2008, International Bureau of Labour, Geneva, 2008 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ilo.org/emp-policy/lang--en/index.htm>

11. Статистичний щорічник Івано-Франківської області за 2011 рік : [ред. М. М. Колімбровський]. – Івано-Франківськ, 2012. – 532 с.

12. Статистичний щорічник Івано-Франківської області за 2012 рік : [ред. М. М. Колімбровський]. – Івано-Франківськ, 2013. – 494 с.

## REFERENCES

Arrigo, D., and Kassale, D. *Glossary from labour law and social and labour relations (with reference to European Union experience)*. Kyiv: International Labour Office, 2006.

Boichenko, E. "Henderni aspekty zainiatosti ta oplaty pratsi v ekonomitsi Ukrainy" [Gender aspects of employment and wages in the economy of Ukraine]. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika*, no. 2 (2007): 198-208.

Chepurko, H. I. *Zainiatist naseleattia Ukrainy: zminy i tendentsii* [Employment in Ukraine: changes and trends]. Kyiv: Instytut sotsiologii NANU, 2007.

"Global tendencies in the sphere of women's labour" <http://www.ilo.org/emppolicy/lang--en/index.htm>  
[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2866-15>

Melnyk, T., and Kobelianska, L. *Suchasne henderne myslennia* [Modern gender thinking]. Kyiv: K. I. S., 2005.

Petukhova, O. "Metodolohichni zasady vymiryuvannia gendernoi sehrehatsii" [Methodological Principles of measurement of gender segregation]. *Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, no. 20 (2008): 381-387.

Rogacheva, M. V. "Professionalnaia segregatsiia po priznaku pola" [Occupational segregation by gender]. <http://sisupr.mrsu.ru/2011-4/PDF/1/Rogacheva.pdf>

*Statystychnyi shchorichnyk Ivano-Frankivskoi oblasti za 2011 rik* [Statistical Yearbook of the Ivano-Frankivsk Oblast, in 2011]. Ivano-Frankivsk, 2012.

*Statystychnyi shchorichnyk Ivano-Frankivskoi oblasti za 2012 rik* [Statistical Yearbook of the Ivano-Frankivsk Oblast, in 2012]. Ivano-Frankivsk, 2013.

Tartakovskaia, I. N. *Teoriia i metodologiiia gendernykh issledovaniy* [Theory and methodology of gender studies]. Moscow: MTsGI – MVShSEN – MFF, 2001.

Voznyi, K. "Henderni aspekty zainiatosti: ukrainski realii i svi-tovyi dosvid" [Gender aspects of employment: Ukrainian realities and international experience]. *Visnyk TNEU*, no. 1 (2009): 69-80.



## ЦІЛЬОВЕ ФОНДУВАННЯ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ІНВЕСТУВАННЯ ДЕВЕЛОПЕРСЬКИХ ПРОЄКТІВ

© 2014 ФЕСУН А. С.

УДК 69.003:339.03

**Фесун А. С. Цільове фондування як альтернативний інструментарій інвестування девелоперських проєктів**

Мета статті полягає у дослідженні змісту девелопменту, девелоперського проєкту, а також джерел, форм, методів і інвестиційних інструментів, за допомогою яких здійснюється його реалізація. Проводячи аналіз і досліджуючи погляди різних науковців, було розглянуто еволюцію концепцій девелопменту, узагальнено погляди дослідників на визначення таких понять, як «девелопмент», «девелопер», «девелоперський проєкт». У статті узагальнено та систематизовано джерела, форми, методи та інструменти інвестування девелоперських проєктів, а також розкрито проблему недосконалості механізму їх застосування. Критично осмислюються переваги та недоліки найбільш поширеного на практиці інвестиційного інструментарію. На підставі аналізу критеріїв вибору інвестиційних інструментів складено найбільш популярний в Україні їх перелік. У результаті дослідження серед найчастіше застосовуваних було виділено новий альтернативний інструмент інвестування – цільове фондування. Визначено сутність самого фондування та обґрунтовано, що використання цільового фондування надає ряд переваг для всіх учасників реалізації девелоперського проєкту. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є пошук найбільш оптимальної комбінації альтернативних інвестиційних інструментів, що використовуються девелоперами для реалізації девелоперських проєктів.

**Ключові слова:** девелопмент, девелопер, девелоперський проєкт, інвестиційний інструмент, цільове фондування.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Фесун Артем Сергійович** – аспірант, кафедра менеджменту в будівництві, Київський національний університет будівництва і архітектури (пр. Повітрофлотський, 31, Київ, 03680, Україна)

**E-mail:** a.fesun@mail.ru

УДК 69.003:339.03

UDC 69.003:339.03

### Фесун А. С. Целевое фондирование как альтернативный инструментальный инвестирования девелоперских проектов

Цель статьи заключается в исследовании сути девелопмента, девелоперского проекта, а также источников, форм, методов и инвестиционных инструментов, с помощью которых осуществляется его реализация. При проведении анализа и исследовании взглядов разных ученых была рассмотрена эволюция концепций девелопмента, обобщены взгляды исследователей на определение таких понятий, как «девелопмент», «девелопер», «девелоперский проект». В статье обобщены и систематизированы источники, формы, методы и инструменты инвестирования девелоперских проектов, а также раскрыта проблема несовершенства механизма их применения. Критично сравниваются преимущества и недостатки наиболее распространённого на практике инвестиционного инструментария. На основании анализа критериев выбора инвестиционных инструментов составлен наиболее популярный в Украине их перечень. В результате исследований среди наиболее применяемых был выделен новый альтернативный инструмент инвестирования – целевое фондирование. Определена суть самого фондирования и обосновано, что использование целевого фондирования предоставляет ряд преимуществ для всех участников реализации девелоперского проекта. Перспективой дальнейшего исследования в данной сфере является поиск наиболее оптимальной комбинации альтернативных инвестиционных инструментов, используемых девелоперами для реализации девелоперских проектов.

**Ключевые слова:** девелопмент, девелопер, девелоперский проект, инвестиционный инструмент, целевое фондирование.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

**Фесун Артём Сергеевич** – аспирант, кафедра менеджмента в строительстве, Киевский национальный университет строительства и архитектуры (пр. Воздухофлотский, 31, Киев, 03680, Украина)

**E-mail:** a.fesun@mail.ru

### Fesun Artem S. Target Funding as an Alternative Instrument of Investing Into Development Projects

The goal of the article lies in the study of the essence of development, development project and also sources, forms, methods and investment instruments, which the help of which its realisation is carried out. When conducting analysis and study of various scientists the article considered evolution of concepts of development, generalised views of researchers on definition of such notions as “development”, “developer” and “development project”. The article generalises and systemises sources, forms, methods and instruments of investing development projects and also shows the problem of imperfection of the mechanism of their application. The article critically compares advantages and shortcomings of the most popular investment instruments. Based on the analysis of criteria of selection of investment instruments, the article composes their most popular in Ukraine list. In the result of the study a new alternative investment instrument – target funding – was allocated as one of the most widest used. The article identifies the essence of funding and shows that the use of target funding provides a number of advantages for all participants of realisation of a development project. The prospect of further studies in this sphere is the search for the most optimal combination of alternative investment instruments, which are used by developers for realisation of development projects.

**Key words:** development, developer, development project, investment instrument, target funding.

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

**Fesun Artem S.** – Postgraduate Student, Department of Management in Construction, Kyiv National University of Construction and Architecture (pr. Povitroflotsky, 31, Kyiv, 03680, Ukraine)

**E-mail:** a.fesun@mail.ru

Наразі український ринок будівництва можна віднести до числа ключових галузей економіки України. Передумовою для цього є та увага, яку приділяють процесам інвестування в будівництво інвестори, будівельні організації та фінансові установи. Розвиток вітчизняної галузі йшов тернистим шляхом спроб і помилок, оскільки на початкових етапах свого становлення будівельні органі-

зації не володіли достатнім обсягом знань та практичних навичок, працювали за старими, ще радянськими стандартами. Без сумніву, теперішній досвід українських будівельників є значно більшим, збагаченим новими знаннями та підходами, але незважаючи на це, він все ще не може конкурувати з теоретичним підґрунтям, досвідом і традиціями будівельної галузі західних країн, де інвестиційні будівельні

проекти вже давно отримали нову для України назву «девелоперські проекти», а, власне, процес їх реалізації отримав назву «девелопмент».

Метою статті є дослідження змісту девелопменту, девелоперського проекту, а також джерел, форм, методів та інвестиційних інструментів, за допомогою яких здійснюється його реалізація, зокрема, визначення проблематики впровадження альтернативного джерела фінансування – операцій фондування. На українському ринку термін «девелопмент» з'явився відносно недавно. Виникнення девелопменту в Україні завдячує активному розвитку, у першу чергу, комерційної нерухомості, переходом будівельних підприємств від виключно кількісних до якісних показників, а також необхідністю отримання максимальних результатів від реалізації проекту. На сьогоднішній день кількість девелоперів на території України достатньо висока, однак багато хто з них й не підозрює, що їх вид економічної діяльності може бути визначено саме такою категорією онтологічного апарату, що формується специфікою будівельної галузі [1].

Дослідження в галузі девелопменту в Україні є досить новою сферою. Першість у вивченні та дослідженні девелопменту належить західним вченим, таким як Річард Пейзер та Анні Фрей, які визначають його як підприємницьку діяльність, спрямовану на створення, реконструкцію або зміну об'єкта нерухомості, що приводить до зміни його вартості. Власне девелопер в умовах вітчизняних організаційно-правових реалій – це суб'єкт господарювання (юридична особа або суб'єкт підприємницької діяльності – фізична особа підприємець), який займається створенням об'єктів нерухомості та організацією цього процесу. Також науковці вводять таке поняття, як ризик девелопменту, яке характеризує можливі втрати проекту, а зростання вартості об'єкта можливе лише при вдалому управлінні цим ризиком [2].

Російський науковець Максимов С. Н. визначає девелопмент як процес матеріального перетворення нерухомості в інший, новий об'єкт, що має вищу вартість та здійснюється у формі інвестиційного проекту, який має свої часові рамки [3].

Інший російський науковець І. І. Мазур, з одного боку, визначає девелопмент як якісні матеріальні перетворення нерухомості, які забезпечують зростання її вартості, а з іншого – як професійну діяльність з організації процесів девелопменту [4, 5].

Сучасний економічний словник під редакцією Райзберг Б. А., Лозовського Л. Ш. і Стародобцева Е. Б. визначає сутність девелопменту в такому значенні, а саме: девелопмент (анг. *development* – розвиток) – сфера управління бізнесом, нерухомістю, будівництвом, яка орієнтована на підвищення вартості об'єктів і доходів, генерованих за рахунок врахування та оцінки ситуації, ризиків, використання можливостей розвитку та вдалого вкладення капіталу [6].

Із вищезазначеного можна зробити висновок, що, власне, сам *девелопмент* – це форма організації інвестиційного проекту в сфері нерухомості, а безпосередньо *девелоперський проект* – це інвестиційний проект, який являє собою сукупність взаємопов'язаних заходів з наявними ресурсами для створення нових активів довгострокового використання з метою подальшого повернення вкладених коштів і отримання доходів.

Становлення девелопменту в Україні можна розділити на три етапи: до кризи, у кризовий період і період стагнації.

У докризовий період (до 2008 р.) проблеми девелоперів були пов'язані з розробкою концепцій об'єктів, будівництвом і подальшим управлінням об'єктами. У зв'язку з наявністю значного попиту проекти будівництва комерційної нерухомості були високорентабельними, їх реалізація, як правило, здійснювалася за рахунок такого інвестиційного інструменту, як банківський кредит. У кризовий період 2008 – 2010 рр. фінансові установи у зв'язку із значним зниженням цін на об'єкти нерухомості, а відтак і рентабельності самих будівельних організацій, майже повністю припинили інвестування девелоперських проектів, тому девелопери завершували вже розпочаті проекти переважно за рахунок самофінансування. Зараз, в умовах стагнації, і навіть падіння обсягів будівельного виробництва, девелопери зіткнулися із серйозними труднощами проведення інвестування своїх проектів.

Досвід інвестування девелоперських проектів вказав на недосконалість механізму його здійснення, тому з'явилася необхідність дослідження сутності та специфічних особливостей інструментарію інвестування девелоперських проектів, визначення принципів їх використання, а також виявлення найбільш оптимальних інструментів інвестування в цій сфері, що визначає актуальність даної статті.

На сучасному рівні розвитку економіки сформувалося декілька основних інструментів та технологій інвестування девелоперських проектів. Постійно відбувається пошук нових шляхів і форм у цій області, розробляються різноманітні схеми фінансового інвестування в нерухомість. Однією з головних у системі інвестування девелопменту є функція фінансування – переміщення фінансових ресурсів від джерел фінансування до кінцевих споживачів реальних інвестицій. Особливістю вкладення інвестицій у девелоперські проекти на сучасному етапі є висока ступінь інтегрованості в загальний кредитно-інвестиційний сектор [7].

У табл. 1 наведено склад джерел, форм, методів і інструментів інвестування.

Під час самофінансування девелопер використовує, перш за все, чистий прибуток і амортизаційні відрахування, що відновлюють частину основного капіталу, яка була використана підприємством. Фінансово-економічною функцією амортизації є накопичення фінансових ресурсів для подальшого заміщення вибуваючих основних засобів або вкладання капіталу в розширене відтворення (основне виробництво). Оскільки нарахування амортизаційних відрахувань проводиться регулярно, а вибуття та відновлення основних фондів – періодично, то після значного терміна експлуатації створюються передумови для цільового використання накопичених сум (фонду) амортизаційних відрахувань. Перевага амортизаційних відрахувань, як джерела інвестицій, полягає в тому, що за будь-якого фінансового стану прибутковості чи збитковості підприємства це джерело генерує кошти, що залишаються в розпорядженні девелопера як створений за встановленими нормами резерв.

Можна виділити такі позитивні моменти інвестування власного капіталу в проект:

- ✦ високий ступінь реальності, достатності та маневреності фінансових засобів, що знаходяться в оперативному управлінні девелопера;
- ✦ збереження прибутку від реалізації девелоперського проекту в повному об'ємі за рахунок відсутності необхідності обслуговування боргу за залученими інвестиційними ресурсами (виплати відсотків і винагород за кредитами).

Тип джерела	Форми	Методи	Інструмент
Внутрішнє	Власний капітал	Самофінансування	Прибуток, амортизація, строкові та поточні депозити, відсотки за наданими кредитами, мобілізовані внутрішні резерви
Зовнішнє	Залучений капітал	Акціонування (пайове фінансування)	Акції (прості і привілейовані), внески до статутного капіталу вітчизняних і закордонних інвесторів
		Пільгове фінансування та субсидування	Гарантування, безкоштовне цільове фінансування, дотації, гранти, субвенції, спонсорство, донорство
		Фінансування на консорційних засадах	Ресурси інших підприємств та їх об'єднань
	Позиковий капітал	Боргове фінансування	Кредити, облігації, факторинг, форфейтинг
		Оренда	Оперативний лізинг, фінансовий лізинг, селенг

При інвестуванні девелоперських проектів використання власних коштів свідчить про стабільний фінансовий стан підприємства та високі показники коефіцієнтів фінансової незалежності, створює значні переваги перед конкурентами, але необхідно враховувати, що вилучення власних коштів з господарського обігу може негативно вплинути на поточну господарську діяльність підприємства, а в умовах переваги в проекті частки власних коштів, ефективність використання інвестиційних ресурсів не може бути оцінена незалежним інвестором-контролером. На точність планування девелоперського проекту, у частині його інвестування, впливає той факт, що розмір власних коштів є величиною, яка постійно змінюється. Її важко прогнозувати у зв'язку з сильною залежністю від зовнішніх факторів, які не піддаються контролю з боку менеджменту (наприклад, кон'юнктура ринку, фази економічного циклу, зміни в попиті та цінах тощо). Та все ж, як показує практика, окрім цього, використання самофінансування доцільно лише в тому випадку, коли рентабельність працюючих активів девелопера нижче вартості зовнішніх інвестиційних ресурсів.

Зовнішні джерела дозволяють забезпечити проект інвестиційними ресурсами в потрібному обсязі, крім того, за їх використанням буде здійснюватися незалежний контроль. Однак сама процедура залучення зі сторони коштів для інвестування девелоперських проектів належить до досить важких і довготривалих. Залучаючи зовнішні джерела, девелопер стикається з такими проблемами:

- ✦ необхідністю надання гарантій фінансової стійкості девелопера і обґрунтування економічної ефективності реалізації проекту;
- ✦ високою вартістю залучених і позикових позичених коштів, що досить сильно зменшує прибуток девелопера від реалізації проекту;
- ✦ підвищенням ризику неплатоспроможності та банкрутства девелопера;
- ✦ ризиком втрати власності та управління підприємством;
- ✦ проведенням об'ємних аналітичних досліджень, які пов'язані з оцінкою переваг чи недоліків використання тих чи інших інвестиційних інструментів, розробкою їх оптимальної структури, а також визначенням найбільш вигідної стратегії їх залучення для реалізації девелоперського проекту.

Розглянемо зовнішні джерела інвестування девелоперських проектів у розрізі використання інструментарію дольового (залученого) та боргового (позикового) інвестування.

При дольовому інвестуванні інвестор отримує право володіння часткою проекту і брати участь в його управлінні. При цьому розмір частки прибутку інвестора в проекті та ступінь участі в його управлінні залежить від співвідношення його внеску з внесками інших учасників проекту. Зазвичай, при дольовому інвестуванні всі учасники проекту створюють проектну компанію.

На відміну від дольового боргове інвестування передбачає повернення боргу. Таким інвестиційним інструментом може виступати банківський кредит, позичка іншого інвестора, випуск боргових цінних паперів (наприклад, облігацій).

Як свідчить практика девелопменту в Україні, реалізація сучасних масштабних проектів, таких як бізнес-центри, торгово-розважальні центри, готельні комплекси неможлива без залучення значних інвестицій, коли мова йде про мільйонні вкладення на значний термін. Існують різні критерії, на підставі яких девелопери обирають можливі інструменти залучення інвестицій.

Виділимо декілька головних критеріїв:

1. Для прийняття рішення щодо структури капіталу проекту є вартість інвестиційного ресурсу. Взагалі, залучення зовнішнього інвестування стає доцільним, оскільки плата за власний капітал зазвичай вище, ніж за залучений.

2. Ризики девелопера та інвестора завжди вищі ризиків кредиторів, оскільки інвестор входить у проект без гарантії повернення вкладень, а кредитор вимагає забезпечення у вигляді застави, тому і дохідність власника вище, ніж дохідність кредитора.

3. Відмітимо, що українські девелопери до цього часу переважно використовують більш дорогі, але не потребуючі високого рівня відкритості та корпоративного управління інструменти, незважаючи на те, що фінансова прозорість у сучасних умовах є необхідною умовою інвестиційної привабливості підприємства. Інвестор прагне перш за все мінімізувати ризики, пов'язані з капіталовкладеннями в проект, тому йому необхідно чітко розуміти схему витрачання вкладених ним ресурсів, структуру бізнес-процесів підприємства, яке буде ці ресурси використовувати.

4. Складність залучення інвестиційних ресурсів, у зв'язку з тим, що на даний час девелопери мають широкий вибір інвестиційного інструментарію, який має свої специфічні особливості, а також абсолютно різні механізми реалізації.

При виборі інвестиційного інструментарію реалізації девелоперського проекту все більше уваги приділяється ступеню складності залучення інвестицій.



Найбільш популярними джерелами інвестування проєктів у сфері нерухомості залежно від складності залучення є:

- ✦ банківське (інвестиційне) кредитування;
- ✦ банківське проєктне фінансування;
- ✦ прямі інвестиції зі сторони потенційних партнерів (дольова участь);
- ✦ випуск облігацій в Україні;
- ✦ випуск облігацій за кордоном (євробонди);
- ✦ первинне публічне розміщення акцій (анг. *IPO – Initial Public Offering* – первинна публічна пропозиція);

Зараз для українських девелоперів головним і найбільш розповсюдженим засобом інвестування будівництва залишається дольова участь, банківське кредитування та банківське проєктне фінансування.

При кредитуванні та проєктному фінансуванні сума кредиту може складати до 70% вартості проєкту, застава обмежена самим проєктом і не потребує додаткового забезпечення. Проте, мінусами таких інструментів є висока вартість ресурсу, загроза дострокового виведення коштів з проєкту, збільшення строків реалізації проєкту (початок продажів після реєстрації права власності на готовий об'єкт), і, як наслідок, зниження рентабельності проєкту, нарахування додаткової відсоткової ставки по кредиту у зв'язку з ризиками будівельного процесу, відсутність балансу у вимогах і обов'язках між інвестором і девелопером, недоступність інструменту для середніх і малих підприємств, обмеження у використанні схеми на земельних ділянках, оформлених в оренду [8].

Недоліки існуючих схем вимагали пошуку нового інструменту інвестування девелоперських проєктів, наприклад, такого альтернативного інвестиційного інструменту, як цільове фондування.

Економічний словник визначає фондування як систему централізованого планового розподілу матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, обладнання), яка мала місце при централізованих планових економічних відносинах. Є антиподом ринку і не має місця в ринкових відносинах [9].

У нашому ж випадку цільове фондування представляє собою інвестування девелоперського проєкту фінансовою установою з одночасним накопиченням коштів інвесторів на цільових депозитних рахунках з періодичним зменшенням вартості інвестиційного ресурсу пропорційно об'єму зарезервованих коштів. Таким чином, інструмент являє собою схему трьохсторонніх взаємовідносин: девелопер – фінансова установа – інвестор (рис. 1).

При здійсненні цільового фондування об'єм інвестування може складати до 80% від вартості проєкту, а інвестиції в будівництво спрямовуються девелопером і фінансовою установою без безпосередньої участі інвестора.

До переваг даного інструменту можна віднести можливість забезпечення безперебійного інвестування проєкту незалежно від кон'юнктури ринку (незалежність від поточних обсягів продажу і відсутності цінних дисбалансів), відсутність необхідності надання девелопером додаткової застави, більш низька вартість інвестиційних ресурсів.

### ВИСНОВКИ

Цільове фондування є сучасним фінансовим інструментом, що має ряд переваг перед існуючими способами інвестування девелоперських проєктів. Нова схема є привабливою і для інвестора, оскільки при дольовій участі в будівництві інвестор передає свої кошти девелоперу безкоштовно і приймає на себе інвестиційні ризики, використовуючи новий альтернативний інструмент цільового фондування, інвестор зберігає свої кошти на цільовому накопичувальному рахунку в установі банку, який є третьою стороною угоди в частині забезпечення гарантійних зобов'язань фінансування девелоперського проєкту та, у разі невиконання підрядником належних обсягів реалізації проєкту, гарантом повернення коштів інвестора без втрат – тобто, на свого роду депозиті з низькою відсотковою ставкою, а отже для інвестора зводяться до нуля ризики, пов'язані з реалізацією девелоперського проєкту. ■



Рис. 1. Схема взаємодії учасників проєкту цільового фондування при реалізації девелоперського проєкту

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Семенова Г. І.** Сутнісний зміст і таксономія ризиків девелоперських проектів / Г. І. Семенова // Бізнес Інформ. – 2012. – № 8. – С. 231 – 235.
2. **Peiser, Richard B., with Anne B. Frej.** Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business Second Edition. Washington, D.C.: ULI-the Urban Land Institute, 2003.
3. **Максимов С. Н.** Девелопмент (развитие недвижимости) / С. Н. Максимов. – СПб. : Питер, 2003. – 256 с: ил. (Серия «Теория и практика менеджмента»)
4. Девелопмент недвижимости : учеб. пособие по дисциплине специализации специальности «Менеджмент организаций» / [И. И. Мазур и др.] ; под общ. ред. И. И. Мазура и В. Д. Шапиро. – М. : ЕЛИМА ; Изд-во «Омега-Л», 2010. – 928 с.: ил. – (Современное бизнес-образование).
5. **Мазур И. И.** Управление инвестиционно-строительными проектами: международный подход. Руководство / И. И. Мазур / Под редакцией И. И. Мазура и В. Д. Шапиро. – М. : Издательство «Авалон», 2004. – 592 с.
6. **Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с. – (Б-ка словарей «ИНФРА-М»).
7. **Асаул А. Н.** Экономика недвижимости : учебник для вузов / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов. – 3-е изд., испр. – СПб. : АНО «ИПЭВ», 2009. – 304 с.
8. **Катасонов В. Ю.** Проектное финансирование, мировой опыт и перспективы для России / В. Ю. Катасонов, Д. С. Морозов, В. М. Петров. – М. : АНКЛ, 2001. – 312 с.
9. **Борисов А. Б.** Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2003. – 895 с.

**Науковий керівник: Федоренко В. Г.**, доктор економічних наук, Київський національний університет будівництва й архітектури, професор кафедри менеджменту в будівництві

## REFERENCES

- Asaul, A. N., Ivanov, S. N., and Starovoytov, M. K. *Ekonomika nedvizhimosti* [Real Estate Economics]. St. Petersburg: ANO IPEV, 2009.
- Borisov, A. B. *Bolshoy ekonomicheskyy slovar* [Big Dictionary of Economics]. Moscow: Knizhnyy mir, 2003.
- Katasonov, V. Yu., Morozov, D. S., and Petrov, V. M. *Proektnoe finansirovanie, mirovoy opyt i perspektivy dlia Rossii* [Project finance, international experience and prospects for Russia]. Moscow: ANKIL, 2001.
- Mazur, I. I. *Development nedvizhimosti* [Real Estate Development]. Moscow: ELIMA; Omega-L, 2010.
- Mazur, I. I. *Upravlenie investitsionno-stroitelnyimi proektami: mezhdunarodnyy podkhod. Rukovodstvo* [Managing construction and investment projects: an international approach. Guide]. Moscow: Avalon, 2004.
- Maksimov, S. N. *Development (razvitie nedvizhimosti)* [Development (real estate development)]. St. Petersburg: Piter, 2003.
- Peiser, R. V., and Frej, A. V. *Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business Second Edition*. Washington, D. C. : ULI-the Urban Land Institute, 2003.
- Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, E. B. *Sovremennyy ekonomicheskyy slovar* [Modern Dictionary of Economics]. Moscow: INFRA-M, 2007.
- Semenova, H. I. "Sutnisnyi zmist i taksonomiia ryzykiv developerskykh proektiv" [Essential content and taxonomy risk development projects]. *Biznes Inform*, no. 8 (2012): 231-235.

# АНАЛІЗ СТАНУ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

© 2014 РОМАНЧИК Т. В.

УДК 330.011.5

## Романчик Т. В. Аналіз стану інноваційної активності економіки України

Метою статті є дослідження наукової діяльності та інноваційної активності підприємств та організацій України, визначення залежності конкурентоспроможності країни на світовому рівні від вказаних показників та аналіз негативних тенденцій. Відмічається, що лідерами за індексом глобальної конкурентоспроможності є лише ті країни, які позиціонують себе як експортери високотехнологічного обладнання та новітніх технологій. Україна поки не здатна змагатися з інноваційно розвиненими країнами. Інноваційний шлях розвитку можуть обрати для себе заклади, які мають для цього достатній рівень фінансової підтримки, чого, на жаль, бракує сьогодні в Україні. І хоча традиційно Україна вважається державою з вагомим науковим потенціалом, але економічні та геополітичні процеси, що відбуваються, негативним чином вплинули на розвиток її інноваційної діяльності. У статті приведено низку показників, що характеризують стан інноваційної діяльності підприємств України, динаміку фінансування науки, динаміку чисельності та структури наукових кадрів, проаналізовано деякі проблемні аспекти в цьому напрямку та обґрунтовано шляхи активізації науково-інноваційної діяльності країни з метою підвищення рівня її глобальної конкурентоспроможності.

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, наукові кадри, фінансування науки, науковий потенціал.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

**Романчик Тетяна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та військового господарства, Академія внутрішніх військ МВС України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)

**E-mail:** romancik@list.ru

УДК 330.011.5

**Романчик Т. В. Анализ инновационной активности экономики Украины**  
Целью статьи является исследование научной деятельности и инновационной активности предприятий и организаций Украины, определение зависимости конкурентоспособности страны на мировом уровне от указанных показателей, а также анализ негативных тенденций. Отмечается, что лидерами по индексу глобальной конкурентоспособности являются только те страны, которые позиционируют себя как экспортеры высокотехнологичного оборудования и новейших технологий. Украина пока не способна соперничать с инновационно-развитыми странами. Инновационный путь развития могут выбрать для себя субъекты экономики, имеющие для этого достаточный уровень финансовой поддержки, чего, к сожалению, не хватает сегодня в Украине. И хотя традиционно Украина считается государством с весомым научным потенциалом, происходящие в стране экономические и геополитические процессы негативным образом повлияли на развитие ее инновационной деятельности. В статье приведен ряд показателей, характеризующих состояние инновационной деятельности предприятий Украины, динамика финансирования науки, динамика численности и структуры научных кадров, проанализированы некоторые проблемные аспекты в этом направлении и обоснованы пути активизации научно-инновационной деятельности страны с целью повышения уровня ее глобальной конкурентоспособности.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, научные кадры, финансирование науки, научный потенциал.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

**Романчик Татьяна Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и военного хозяйства, Академия внутренних войск МВД Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)

**E-mail:** romancik@list.ru

UDC 330.011.5

## Romanchyk Tetiana V. Analysis of Innovation Activity of the Ukrainian Economy

The goal of the article is the study of scientific activity and innovation activity of enterprises and organisations of Ukraine, determination of dependence of competitiveness of the country at the world level on the said indicators and also analysis of negative tendencies. The article marks that leaders by the index of global competitiveness are those countries that position themselves as exporters of high-technology equipment and newest technologies. Ukraine is still unable to compete with innovation developed countries. The innovation way of development could be chosen by those subjects of economy that have a sufficient level of financial support, which Ukraine, unfortunately, lacks at the moment. And although Ukraine is considered to be the state with a significant scientific potential, the economic and geopolitical processes that take part in the country negatively influenced development of its innovation activity. The article provides a number of indicators that characterise the state of innovation activity of Ukrainian enterprises, dynamics of financing of science, dynamics of a number and structure of scientific personnel and analyses some problem aspects in this direction and justifies the ways of activation of scientific and innovation activity of the country with the aim of increase of the level of its global competitiveness.

**Key words:** innovation activity, scientific personnel, science financing, scientific potential.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

**Romanchyk Tetiana V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Management and Military Facilities (Economy), Academy of Interior Ministry of Ukraine (pl. Povstannya, 3, Kharkiv, 61001, Ukraine)

**E-mail:** romancik@list.ru

Економічний розвиток країни знаходиться у прямій залежності від стану її інноваційної активності, яка, у свою чергу, певним чином пов'язана з підготовкою наукових кадрів та їх науковою діяльністю, фінансуванням науки, ставленням держави до вибору шляхів розвитку країни. Інноваційне спрямування є закономірним для розвитку сучасної економічної системи.

В Україні за останні роки почала простежуватися певна розбалансованість між станом ділової активності наукових кадрів країни та рівнем розвитку її економіки, тому врегулювання цієї проблеми набуває сьогодні першочергового значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що інноваційна діяльність – визначальний фактор підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, підприємств та економіки країни в цілому. Питанню підвищення інноваційної активності суб'єктів економіки приділяється багато уваги вітчизняними та зарубіжними вченими, серед яких С. Д. Ільєнкова [1], М. О. Чайков [6], О. А. Мазур [2], В. С. Шовкалюк [7].

Мета статті – визначення залежності рівня конкурентоспроможності економіки країни від стану її інноваційної діяльності, аналіз факторів негативного впливу, надання пропозицій щодо підвищення наукової та інноваційної активності економіки.



Сучасним промисловим підприємствам доводиться працювати у надскладних умовах, що обумовлені багатьма факторами соціально-економічного та політичного впливу. Негативні процеси, що спостерігаються в економіці країни, ускладнюють роботу структурних одиниць, перешкоджають раціоналізації виробництва, процесів управління функціонуванням підприємств, розвитку наукової діяльності.

За аналізом оцінок Всесвітнього економічного форуму місця у першій двадцятці за індексом глобальної конкурентоспроможності посідають країни, які позиціонують себе як експортери високотехнологічного обладнання та новітніх технологій [7, с. 14]. Україна не здатна поки змагатися з інноваційно розвиненими країнами, хоча й прагне до покращення свого економічного становища. З цією метою в країні розробляються та впроваджуються заходи стимулювання та підтримання інноваційної діяльності на державному рівні. На період 2010 – 2014 рр. розроблено Програму економічних реформ «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», метою якої є активізація інноваційних процесів, розвиток наукової діяльності та впровадження її результатів у промислове виробництво. Стратегічні орієнтири інноваційної діяльності визначено Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні». На період 2012 – 2016 рр. з урахуванням світових технологічних тенденцій Урядом України затверджено пріоритети інноваційної діяльності загальнодержавного та галузевого рівнів [7].

За Програмою економічних реформ у період 2010 – 2014 рр. заплановано збільшення частки інноваційно-активних промислових підприємств з 10,7 до 25%, підвищення наукоємності ВВП з 0,95 до 1,5%. У Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність» прописано, що обсяг фінансування науки мусить бути на рівні не менше від 1,7% ВВП.

Що стосується фактичних результатів інноваційного розвитку України, то вони характеризуються даними Державного комітету статистики, що наведені в *табл. 1*.

За наведеними показниками питома вага інноваційно-активних підприємств за період 2009 – 2012 рр. змінилася в кращій бік, але за результатами 2012 р. досягнуті показники майже в 2 рази гірше тих, які планувалося досягти у 2014 р., фактично через два роки від аналізованого періоду. З урахуванням стабільного зниження за період питома вага інноваційної продукції в обсязі промислової та з огляду на ситуацію, що склалася в економіці країни, можна прогнозувати, що заплановані результати досягти майже неможливо. Теж саме можна стверджувати й про підвищення наукоємності ВВП до рівня 1,5%. За проміжними результатами цей показник прагне до зниження. Щодо обсягів фінансування науки, які мусять бути на рівні не менше, ніж 1,7% ВВП, то витрати на наукову і науково-технічну діяльність в Україні щорічно зростають в абсолютному вимірі, але при цьому їхня частка у ВВП становить менше 1%. На сьогодні українська наука фінансується державою на рівні 0,33%, а з урахуванням позабюджетного фінансування – 0,75% (*табл. 2*) [2].

Традиційно Україна вважається державою з вагомим науковим потенціалом [4], але економічні й геополітичні процеси, що відбуваються, негативним чином вплинули на розвиток її інноваційної діяльності.

Розглянемо за даними статистичної звітності основні показники, що характеризують стан розвитку економіки країни та рівень її конкурентоспроможності на світовому ринку. В останні п'ять років Україна традиційно займала середні позиції серед 144 країн світу в рейтингу глобальної конкурентоспроможності, який щорічно оцінюється Всесвітнім економічним форумом (*рис. 1*).

Аналітики пояснюють це ємністю ринку (38 місце в рейтингу країн світу) та організацією системи освіти, «яка забезпечує легкий доступ до всіх рівнів освіти» (43 місце в рейтингу з оцінкою вищої освіти та навчання).

Слід відмітити, що, якщо за даними 2012 – 2013 рр. Україна піднялась в рейтингу на 9 позицій, то за даними 2013 – 2014 рр. за рейтингом, опублікованим у відкритому досту-

**Таблиця 1**

**Показники стану інноваційної діяльності підприємств України [4]**

Показник	Рік			
	2009	2010	2011	2012
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	10,7	11,5	12,8	13,6
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	4,8	3,8	3,8	3,3
Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %	0,95	0,9	0,79	0,8

**Таблиця 2**

**Динаміка фінансування науки в Україні, % ВВП [5]**

Рік	Усього	У тому числі	
		бюджет	позабюджетні кошти
2005	1,17	0,39	0,78
2008	0,84	0,41	0,43
2009	0,85	0,37	0,48
2010	0,82	0,34	0,48
2011	0,73	0,29	0,44
2012	0,75	0,33	0,42

пі на сайті WEFoium, вона втратила 11 позицій й потрапила на 84 місце, хоча при цьому не втратила перспектив «подальшого розвитку інноваційного потенціалу країни» [3].

Саме інноваційний потенціал є вирішальним чинником забезпечення конкурентоспроможності країни. Для визначення перспектив його розвитку необхідно проаналізувати існуючі можливості інноваційного розвитку в міжнародному аспекті з точки зору міжнародного співробітництва у сфері інновацій, можливості експорту техніки та технологій.

Щорічно визначаються рейтинги країн за інноваційним розвитком і технологічною готовністю (*рис. 2*).

Підсумки дослідження показників діяльності України за останні роки свідчать: якщо за індексом технологічної готовності за минулі 4 роки наша країна займала відносно

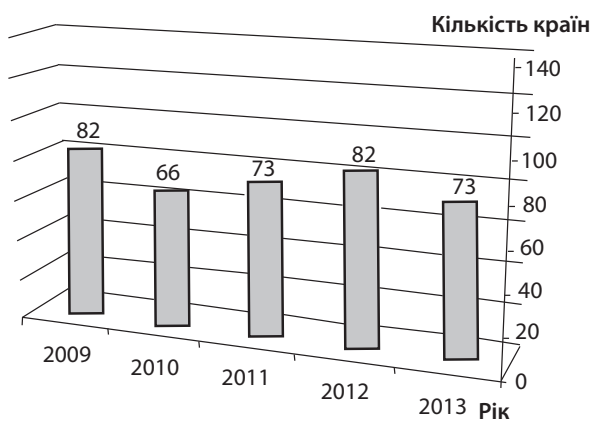


Рис. 1. Місце України у рейтингу глобальної конкурентоспроможності [3, 8]

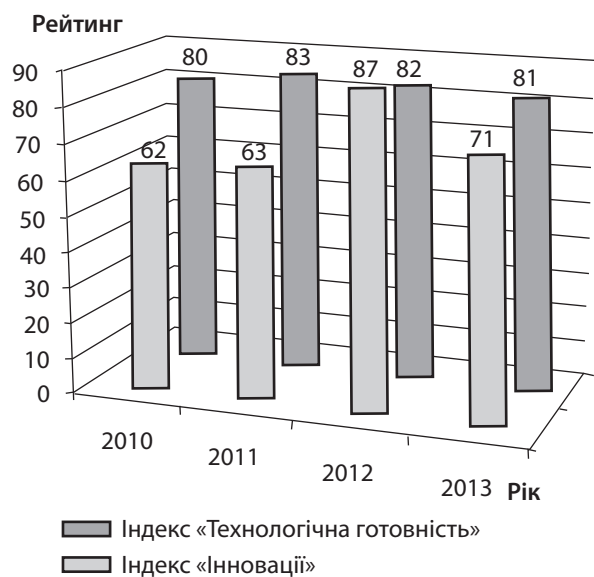


Рис. 2. Індекси «Інновації» та «Технологічна готовність» України за роками [3, 8]

стабільну позицію, індекс «Інновації» піддавався значним коливанням. У 2012 р. він підвищився на 24 позиції, що пояснювалось активізацією діяльності науково-дослідних інститутів (+8 позицій), наявністю інженерних і наукових кадрів (+26 позицій), кількістю патентів на 1 млн населення (+20 позицій), державними закупівлями новітніх технологій та продукції (+15 позицій). У 2013 р. індекс «Інновації» знизився на 16 позицій. Значною мірою це пояснюється тим, що вітчизняні підприємства більше використовують іноземні технології шляхом отримання ліцензій, ніж проводять та впроваджують власні розробки та дослідження. Як наслідок – частка України на ринку високотехнологічної продукції становить приблизно 0,1%, експорт формується переважно за рахунок сировинних галузей. Наукоємність промислового виробництва в Україні зараз не перевищує 1%, що у десятки разів менше за світовий рівень [7].

Це стає цілком зрозумілим, якщо звернути увагу на цифри, які характеризують фінансування вітчизняної науки. Для нормального функціонування наукових установ необхідні відрахування на їх потреби в розмірі 0,9% ВВП. Сьогодні бюджетне фінансування здійснюється на рівні 0,3% (див. табл. 2). При цьому фінансування університетської науки в закладах Міністерства освіти і науки у 2013 р. скорочене в абсолютних цифрах на 11%.

За межами фінансування опинилася велика кількість наукових проектів у вищих навчальних закладах, що сприяє відтоку молодих науковців та талановитої молоді.

В Україні, у супереч світовим тенденціям, продовжується скорочення загальної чисельності кадрів, зайнятих у сфері досліджень і розробок. За період з 2009 р. кількість працівників наукових організацій в Україні скоротилася на 11,5%, у т. ч. дослідників – на 9,9%. За більш тривалий період, з 2005 р., ці показники відповідно склали 23,9% і 19,5% (рис. 3) [5].

Кількість працівників наукових організацій, осіб

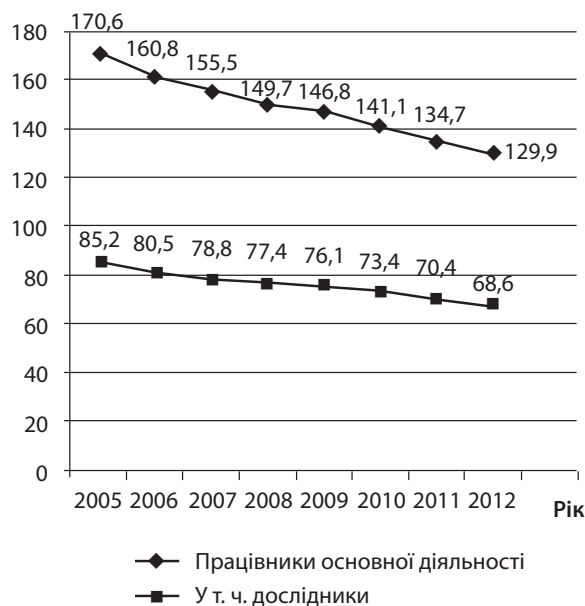


Рис. 3. Динаміка чисельності працівників наукових організацій України, тис. осіб [5]

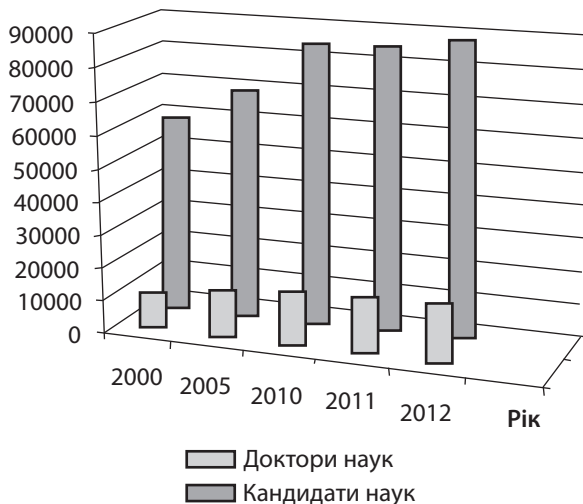
Якщо порівнювати ситуацію, що склалася в Україні, з європейськими нормами, то в Євросоюзі наука сьогодні отримує приблизно 2% фінансування від ВВП, а до 2020 р. планується збільшити фінансування науки до 3%.

За думкою експертів, нинішній рівень фінансування наукових установ і наукових програм в Україні впав до показника слаборозвинених країн Африки. Як наслідок – за останні 20 років кількість працівників інноваційної сфери в Україні зменшилась більше ніж в 3 рази, тоді як у США та Західній Європі цей показник збільшився вдвічі. За цей період освоєння нових видів техніки знизилось у 14 разів. Наразі в країні за рахунок впровадження інноваційних технологій приріст ВВП складає лише 0,7%, тоді як у розвинених країнах він досягає 90%.

За період з 2000 р. спостерігається зниження питомої ваги обсягу виконаних науково-технічних робіт у внутрішньому валовому продукті [4, с. 153], скорочується кількість отриманих охоронних документів у Державній службі інтелектуальної власності України. У 2011 р. охоронних документів було отримано 8757, у 2012 р. – 8552.

І хоча кількість наукових співробітників в Україні за останні роки збільшилась (рис. 4), спостерігається деяке їх перегруповання за типами організацій, де працюють доктори та кандидати наук.

**Кількість наукових працівників, осіб**



**Рис. 4. Чисельність докторів та кандидатів наук в Україні за роками**

За даними досліджень, за період 2000 – 2012 рр. кількість докторів наук збільшилась майже в 1,5 разу, при цьому майже без змін залишилась кількість докторів наук за цей період в науково-дослідних інститутах, апараті управління міністерств і відомств, інших організаціях та підприємствах. У 1,5 разу зменшилась кількість наукових працівників цього рівня в промислових підприємствах та науково-виробничих об'єднаннях. Разом з тим, спостерігається приріст кількості докторів наук, забезпечений працівниками вищих навчальних закладів, серед яких кількість докторів збільшилась майже в 2 рази. Це є свідченням того, що наука наразі все більше відривається від виробництва. Слід додати, що низький рівень оплати праці в науковій сфері сприяє відтоку наукових кадрів і кваліфікованих спеціалістів з України, а також переходу до інших видів діяльності, не пов'язаних ні з наукою, ні з матеріальним виробництвом [2, с. 8].

Враховуючи вкрай складну економічну та політичну ситуацію, що склалася останнім часом в Україні, можна стверджувати, що держава не тільки не сприяє розвитку, але зовсім не звертає уваги до проблем науки та інновацій. За словами виконавчого директора Технологічного парку «Інститут електрозварювання ім. Є. О. Патона» О. А. Мазур, «вітчизняна економіка працює «на знос», проїдаючи те, що було створено працею попередніх поколінь, і продовжує деградувати, скочуватися на рівень економіки країн «третього світу», тобто фактично сьогоdnішніх сировинних колоній».

**ВИСНОВКИ**

Основним важелем розвитку економіки країни є нарощування її інноваційного потенціалу. На це має бути спрямована загальнодержавна політика, покликана об'єднувати освіту, науку, виробництво, споживання, фінансову систему. Вона має бути орієнтована на використання інтелектуальних ресурсів з метою розвитку високотехнологічних виробництв, на створення сприятливих умов для активізації інноваційної діяльності, упровадження інновацій, функціонування інноваційної інфраструктури, ринку інновацій та технологій.

Будь-яка держава, в якій не створюються гідні умови для праці вчених, приречена на відставання у науково-технічному розвитку та втрату свого статусу. Виведення

економіки країни з вкрай складного положення залежить перш за все від рівня її інноваційності. Підвищенню рівня конкурентоспроможності української економіки шляхом активізації її науково-інноваційної діяльності повинні сприяти такі умови:

- ✦ попит на науку має формуватися на загальнодержавному рівні;
- ✦ підвищення обсягу фінансування вітчизняної науки;
- ✦ впровадження системи державного замовлення на створення новітніх технологій у сфері науки і техніки, що повинно сприяти розробленню та впровадженню інноваційних технологій у виробництво та виведенню на ринок вітчизняної інноваційної продукції;
- ✦ створення у вищих навчальних закладах системи забезпечення інноваційної діяльності;
- ✦ залучення молоді до інноваційної діяльності як у галузі освіти, так і у промисловому секторі;
- ✦ впровадження системи навчання та підвищення кваліфікації кадрів у сфері інноваційної діяльності, трансферу технологій та інтелектуальної власності;
- ✦ створення умов для полегшення впровадження інноваційних розробок у практичну площину;
- ✦ розвиток трансферу технологій. ■

**ЛІТЕРАТУРА**

1. **Ильenkova С. Д.** Инновационный менеджмент / С. Д. Ильenkova. – М. : ЕАОИ, 2008. – 240 с.
2. **Мазур О. А.** Українська наука – цифри і факти / О. А. Мазур [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www1.nas.gov.ua/publications/books/serii/academy/1102010/Documents/2013\\_7/Nauka\\_Ukr\\_V7\\_2.pdf](http://www1.nas.gov.ua/publications/books/serii/academy/1102010/Documents/2013_7/Nauka_Ukr_V7_2.pdf) – Назва з екрану.
3. Місце України за Глобальним індексом конкурентоспроможності у 2012 – 2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.uintai.kiev.ua/viewpage.php?page\\_id=492](http://www.uintai.kiev.ua/viewpage.php?page_id=492) – Назва з екрану.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Текст] : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ, 2013. – 287 с.
5. Науково-технологічна сфера України. Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України. Київ 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.dkni.gov.ua/?q=system/files/buklet\\_2013.pdf](http://www.dkni.gov.ua/?q=system/files/buklet_2013.pdf) – Назва з екрану.
6. **Чайков М. О.** Повышение конкурентоспособности предприятия за счет использования интеллектуальной собственности / М. О. Чайков, О. В. Чайкова // Компоненты и технологии. – 2006. – № 1. – С. 12 – 13.
7. **Шовкалюк В. С.** Інноваційний розвиток України: особливості 2012 року / В. С. Шовкалюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www1.nas.gov.ua/publications/> – Назва з екрану.
8. The Global Competitiveness Index 2013 – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness/index.html> – Назва з екрану.

**REFERENCES**

Chaykov, M. O., and Chaykova, O. V. "Povyshenie konkurentosposobnosti predpriatiia za schet ispolzovaniia intellektualnoy sobstvennosti" [Improving the competitiveness of enterprises through the use of intellectual property]. *Komponenty i tekhnologii*, no. 1 (2006): 12-13.

Ilenkova, S. D. *Innovatsionnyy menedzhment* [Innovation Management]. Moscow: EAOI, 2008.



"Mistse Ukrainy za Hlobalnym indeksom konkurentospro-mozhnosti u 2012 – 2013 rr." [The place for Ukraine in the Global Competitiveness Index 2012 – 2013.]. [http://www.uitei.kiev.ua/viewpage.php?page\\_id=492](http://www.uitei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=492)

Mazur, O. A. "Ukrainska nauka – tsyfry i fakty" [Ukrainian Science – facts and figures]. [http://www1.nas.gov.ua/publications/books/serii/academy/1102010/Documents/2013\\_7/Nauka\\_Ukr\\_V7\\_2.pdf](http://www1.nas.gov.ua/publications/books/serii/academy/1102010/Documents/2013_7/Nauka_Ukr_V7_2.pdf)

"Naukovo-tehnolohichna sfera Ukrainy. Derzhavne ahentstvo z pytan nauky, innovatsii ta informatyzatsii Ukrainy" [Scientific and technological sphere Ukraine. State Agency on Science, In-

novations and Informatization of Ukraine]. [http://www.dkni.gov.ua/?q=system/files/buklet\\_2013.pdf](http://www.dkni.gov.ua/?q=system/files/buklet_2013.pdf)

*Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini* [Research and Innovation in Ukraine]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

Shovkaliuk, V. S. "Innovatsiinyi rozvytok Ukrainy: osoblyvosti 2012 roku" [Innovative Development of Ukraine: features of 2012]. <http://www1.nas.gov.ua/publications/>

"The Global Competitiveness Index 2013 – 2014" <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness/index.html>

УДК 658:629.7.001.76(045)

## КАСКАДНО-ІНТЕГРАЦІЙНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЄЮ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АВІАПІДПРИЄМСТВА

© 2014 КУЛИК А. О.

УДК 658:629.7.001.76(045)

### Кулик А. О. Каскадно-інтеграційний метод управління стратегією інноваційного розвитку авіапідприємства

У статті досліджуються сучасні теоретичні розробки та практичний досвід інноватики конкурентоспроможності з метою формування комплексного методичного підходу до управління інноваційними змінами бізнес-процесів на високотехнологічних підприємствах авіатранспортної галузі. Стратегічний аналіз напрямків і темпів науково-технічного прогресу, структурних змін зовнішнього і внутрішнього середовищ авіапідприємств в умовах міжнародної глобалізації авіаперевезень і політики «відкритого неба» свідчить про необхідність прискорення і поглиблення трансферу найкращих інноваційних доробок (бенчмарків) підприємств-лідерів. У результаті досліджень запропоновано каскадно-інтеграційний метод пошуку, розробки, адаптації та реалізації інновацій з постійним коригуванням і синхронізацією інноваційної стратегії розвитку підприємств у реальному режимі часу. Управління інноваційною трансформацією стратегій функціонування і розвитку авіапідприємств здійснюється їх Ситуаційними центрами з використанням технологій «дорожніх» карт інноваційних програм. Подальші дослідження мають розширити сферу застосування каскадного методу врахування взаємного впливу прямих та індукованих інноваційних змін на стратегію підприємств-партнерів, що забезпечують та обслуговують авіатранспортну діяльність.

**Ключові слова:** каскадно-інтеграційний метод, інновації, бенчмаркінг, майстер-план, дорожні карти.

**Рис.:** 3. **Бібл.:** 12.

Кулик Антоніна Олегівна – асистент, кафедра логістики, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

УДК 658:629.7.001.76(045)

### Кулик А. О. Каскадно-интеграционный метод управления стратегией инновационного развития авиапредприятия

В статье исследуются современные теоретические разработки и практический опыт инноватики конкурентоспособности с целью формирования комплексного методического подхода к управлению инновационными изменениями бизнес-процессов на высокотехнологических предприятиях авиатранспортной отрасли. Стратегический анализ направлений и темпов научно-технического прогресса, структурных изменений внешней и внутренней среды авиапредприятий в условиях международной глобализации авиоперевозок и политики «открытого неба» свидетельствует о необходимости ускорения и углубления трансфера лучших инновационных разработок (бенчмарков) предприятий-лидеров. В результате исследований предложен каскадно-интеграционный метод поиска, разработки, адаптации и реализации инноваций с постоянной корректировкой и синхронизацией инновационной стратегии развития предприятий в реальном режиме времени. Управление инновационной трансформацией стратегий функционирования и развития авиапредприятий осуществляется их Ситуационными центрами с использованием технологий «дорожных» карт инновационных программ. Дальнейшие исследования должны расширить сферу применения каскадного метода учета взаимного влияния прямых и индуцированных инновационных изменений на стратегию предприятий-партнеров, обеспечивающих и обслуживающих авиатранспортную деятельность.

**Ключевые слова:** каскадно-интеграционный метод, инновации, бенчмаркинг, мастер-план, дорожные карты.

**Рис.:** 3. **Библ.:** 12.

Кулик Антонина Олеговна – асистент, кафедра логістики, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

UDC 658:629.7.001.76(045)

### Kulyk Antonina O. Cascade-integration Method of Management of Strategy of Innovation Development of an Aviation Enterprise

The article studies modern theoretical developments and practical experience of innovation of competitiveness with the aim of formation of a complex methodical approach to managing innovation changes of business processes at high-technology enterprises of the air transport industry. Strategic analysis of directions and rates of scientific and technical progress, structural changes of external and internal environment of aviation enterprises under conditions of international globalization of air transportation and "open sky" policy testifies to a necessity of acceleration and deepening transfer of the best innovation developments (benchmarks) of leading enterprises. In the result of the study the article offers a cascade-integration method of search, development, adaptation and realization of innovations with permanent adjustment and synchronisation of innovation strategy of enterprise development in real time. Management of innovation transformation of strategies of functioning and development of aviation enterprises is carried out by their situation centres with the use of technologies of road maps of innovation programmes. Further studies should expand the sphere of application of the cascade method of accounting mutual influence of direct and induced innovation changes upon the strategy of partner enterprises that maintain and service the air transport activity.

**Key words:** cascade-integration method, innovations, benchmarking, master plan, road maps.

**Fig.:** 3. **Bibl.:** 12.

Kulyk Antonina O. – Assistant, Department of logistics, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

"Mistse Ukrainy za Hlobalnym indeksom konkurentospro-mozhnosti u 2012 – 2013 rr." [The place for Ukraine in the Global Competitiveness Index 2012 – 2013.]. [http://www.uitei.kiev.ua/viewpage.php?page\\_id=492](http://www.uitei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=492)

Mazur, O. A. "Ukrainska nauka – tsyfry i fakty" [Ukrainian Science – facts and figures]. [http://www1.nas.gov.ua/publications/books/serii/academy/1102010/Documents/2013\\_7/Nauka\\_Ukr\\_V7\\_2.pdf](http://www1.nas.gov.ua/publications/books/serii/academy/1102010/Documents/2013_7/Nauka_Ukr_V7_2.pdf)

"Naukovo-tehnolohichna sfera Ukrainy. Derzhavne ahentstvo z pytan nauky, innovatsii ta informatyzatsii Ukrainy" [Scientific and technological sphere Ukraine. State Agency on Science, In-

novations and Informatization of Ukraine]. [http://www.dkni.gov.ua/?q=system/files/buklet\\_2013.pdf](http://www.dkni.gov.ua/?q=system/files/buklet_2013.pdf)

*Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini* [Research and Innovation in Ukraine]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

Shovkaliuk, V. S. "Innovatsiinyi rozvytok Ukrainy: osoblyvosti 2012 roku" [Innovative Development of Ukraine: features of 2012]. <http://www1.nas.gov.ua/publications/>

"The Global Competitiveness Index 2013 – 2014" <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness/index.html>

УДК 658:629.7.001.76(045)

## КАСКАДНО-ІНТЕГРАЦІЙНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЄЮ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АВІАПІДПРИЄМСТВА

© 2014 КУЛИК А. О.

УДК 658:629.7.001.76(045)

### Кулик А. О. Каскадно-інтеграційний метод управління стратегією інноваційного розвитку авіапідприємства

У статті досліджуються сучасні теоретичні розробки та практичний досвід інноватики конкурентоспроможності з метою формування комплексного методичного підходу до управління інноваційними змінами бізнес-процесів на високотехнологічних підприємствах авіатранспортної галузі. Стратегічний аналіз напрямків і темпів науково-технічного прогресу, структурних змін зовнішнього і внутрішнього середовищ авіапідприємств в умовах міжнародної глобалізації авіаперевезень і політики «відкритого неба» свідчить про необхідність прискорення і поглиблення трансферу найкращих інноваційних доробок (бенчмарків) підприємств-лідерів. У результаті досліджень запропоновано каскадно-інтеграційний метод пошуку, розробки, адаптації та реалізації інновацій з постійним коригуванням і синхронізацією інноваційної стратегії розвитку підприємств у реальному режимі часу. Управління інноваційною трансформацією стратегій функціонування і розвитку авіапідприємств здійснюється їх Ситуаційними центрами з використанням технологій «дорожніх» карт інноваційних програм. Подальші дослідження мають розширити сферу застосування каскадного методу врахування взаємного впливу прямих та індукованих інноваційних змін на стратегію підприємств-партнерів, що забезпечують та обслуговують авіатранспортну діяльність.

**Ключові слова:** каскадно-інтеграційний метод, інновації, бенчмаркінг, майстер-план, дорожні карти.

**Рис.:** 3. **Бібл.:** 12.

Кулик Антоніна Олегівна – асистент, кафедра логістики, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

УДК 658:629.7.001.76(045)

### Кулик А. О. Каскадно-интеграционный метод управления стратегией инновационного развития авиапредприятия

В статье исследуются современные теоретические разработки и практический опыт инноватики конкурентоспособности с целью формирования комплексного методического подхода к управлению инновационными изменениями бизнес-процессов на высокотехнологических предприятиях авиатранспортной отрасли. Стратегический анализ направлений и темпов научно-технического прогресса, структурных изменений внешней и внутренней среды авиапредприятий в условиях международной глобализации авиоперевозок и политики «открытого неба» свидетельствует о необходимости ускорения и углубления трансфера лучших инновационных разработок (бенчмарков) предприятий-лидеров. В результате исследований предложен каскадно-интеграционный метод поиска, разработки, адаптации и реализации инноваций с постоянной корректировкой и синхронизацией инновационной стратегии развития предприятий в реальном режиме времени. Управление инновационной трансформацией стратегий функционирования и развития авиапредприятий осуществляется их Ситуационными центрами с использованием технологий «дорожных» карт инновационных программ. Дальнейшие исследования должны расширить сферу применения каскадного метода учета взаимного влияния прямых и индуцированных инновационных изменений на стратегию предприятий-партнеров, обеспечивающих и обслуживающих авиатранспортную деятельность.

**Ключевые слова:** каскадно-интеграционный метод, инновации, бенчмаркинг, мастер-план, дорожные карты.

**Рис.:** 3. **Библ.:** 12.

Кулик Антонина Олеговна – асистент, кафедра логістики, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

UDC 658:629.7.001.76(045)

### Kulyk Antonina O. Cascade-integration Method of Management of Strategy of Innovation Development of an Aviation Enterprise

The article studies modern theoretical developments and practical experience of innovation of competitiveness with the aim of formation of a complex methodical approach to managing innovation changes of business processes at high-technology enterprises of the air transport industry. Strategic analysis of directions and rates of scientific and technical progress, structural changes of external and internal environment of aviation enterprises under conditions of international globalization of air transportation and "open sky" policy testifies to a necessity of acceleration and deepening transfer of the best innovation developments (benchmarks) of leading enterprises. In the result of the study the article offers a cascade-integration method of search, development, adaptation and realization of innovations with permanent adjustment and synchronisation of innovation strategy of enterprise development in real time. Management of innovation transformation of strategies of functioning and development of aviation enterprises is carried out by their situation centres with the use of technologies of road maps of innovation programmes. Further studies should expand the sphere of application of the cascade method of accounting mutual influence of direct and induced innovation changes upon the strategy of partner enterprises that maintain and service the air transport activity.

**Key words:** cascade-integration method, innovations, benchmarking, master plan, road maps.

**Fig.:** 3. **Bibl.:** 12.

Kulyk Antonina O. – Assistant, Department of logistics, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

Сучасний етап ринкових відносин в умовах глобалізації та інтеграції економіки характеризується високими темпами науково-технічного прогресу як основи економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності підприємств. Механізм управління інноваційним розвитком доповнюється управлінням інноваційними змінами бізнес-процесів, орієнтованими на трансфер технологій та їх адаптацію до специфічних умов діяльності конкретних підприємств. Особливої уваги потребує управління інноваційним розвитком вітчизняних авіапідприємств, яке повинно забезпечити умови їх інтеграції у світову авіатранспортну систему як рівноправних і конкурентоспроможних партнерів, що ефективно використовують найкращі інноваційні здобутки і досвід їх впровадження у провідних авіакомпаніях і аеропортах світу.

Дослідження проблем і закономірностей інноваційного розвитку підприємств є одним із найпоширеніших напрямків наукових розробок К. Фрімена, Б. Саймона, П. Друкера, І. Мазура, Д. Шапіро, В. Олександрової, В. Дерманова та багатьох дисертаційних робіт [1, 8]. Особлива увага на сучасному етапі розвитку економіки приділяється проблемі трансферу інновацій – роботи Н. Фонштейна, Н. Чумаченко, Н. Дідківського та ін. [6, 9, 10]. Але найбільш актуальним сьогодні є пошук нових методів та інструментів ефективного, гнучкого адаптаційного управління інноватикою змін. Роботи М. Армстронга, Ф. Гранта, Б. Джілада, К. Барроу, А. Дороніна, Л. Шевченко присвячені завданням конкурентної розвідки і стратегічного аналізу ключових переваг і бенчмаркінгу кращих світових зразків управління бізнес-процесами, дозволяють по-новому оцінити проблему комплексного управління інноваційними стратегіями в умовах постійних змін [1, 2, 5].

Невирішеною частиною цієї проблеми є створення механізму і технологій управління взаємним впливом інноваційних змін і адаптацією до них стратегії розвитку та функціонування підприємств.

Мета статті – розробка концептуальних положень та окремих практичних рекомендацій щодо каскадно-інтеграційної схеми і технологій сучасного управління інноваційною трансформацією підприємств у реальному режимі часу.

Визначальними цілями розбудови інноваційної стратегії авіатранспортного авіапідприємства і механізму їх досягнення є:

- ✦ збільшення пропускної спроможності аеропортів;
- ✦ підвищення інтенсивності руху та використання повітряних суден;
- ✦ підвищення категорійності аеродромів за стандартами ІКАО;
- ✦ забезпечення умов використання авіакомпаніями ПС більшої маси та пасажиромісткості та їх експлуатації в складних метеоумовах;
- ✦ зміна обладнання і модернізація засобів навігації;
- ✦ передача у концесію, субконцесію або оренду з метою залучення приватних інвестицій цілісних майнових комплексів та окремих об'єктів інноваційної інфраструктури та неавіаційних видів діяльності;
- ✦ державне інвестування аеродромних об'єктів – злітно-посадкових смуг, руліжних доріжок та ін.;
- ✦ скорочення часу обслуговування пасажирів, вантажів і повітряних суден (перед польотом, у польоті та при післяпольотному обслуговуванні);
- ✦ економічний та соціальний розвиток адміністративно-територіальних одиниць у межах розташу-

вання суб'єктів авіатранспортної діяльності (кластери та інші бізнес-об'єднання з ядрами транспортно-логістичної діяльності в аеропортах і авіакомпаніях);

- ✦ цільове, довгострокової орієнтації планування використання земельних відведень авіаційного транспорту [7].

Забезпечення конкурентних переваг на міжнародному рівні досягається програмою освоєння передового досвіду зарубіжних країн у вирішенні окремих проблем управління авіатранспортною діяльністю та його адаптацією до вітчизняних умов функціонування та інноваційної перебудови авіапідприємств.

Система управління інноваційними процесами в сфері авіатранспортної діяльності повинна враховувати наявність великої кількості складових бізнес-процесів і взаємозв'язків між ними, динамічність, нетривіальність та суб'єктивність впливу на функціонування і розвиток авіапідприємств зовнішніх і внутрішніх, несподіваних і передбачуваних факторів. Тому детальний багатоплановий аналіз стратегічного характеру та оперативних відхилень бізнес-процесів на авіапідприємстві та в його оточенні відносно планового режиму функціонування та інноваційного розвитку є базою формування інформаційної платформи механізму адаптації до змін стратегії й тактики авіатранспортної діяльності [3]. На *рис. 1* пропонується схема напрямків комплексного аналізу факторів змін, впливаючих на діяльність авіапідприємства.

Такий глибокий комплексний аналіз різних аспектів конкурентоспроможності авіапідприємства дозволяє визначити всі недоліки та слабкі сторони бізнес-моделі його діяльності, які першочергово необхідно виправити шляхом реалізації інноваційної програми реінжинірингу на базі передових технологій та бенчмарків найкращого світового досвіду [5].

Окремою підсистемою інформаційної платформи розробки інноваційної програми стратегії оновлення і тактики коригування операційної діяльності є комплекс інноваційних проектів та апробованих ноу-хау міжнародного досвіду. Головною проблемою стає необхідність врахування прямого та індукованого впливу кожного з факторів змін один на одний і в цілому на всю системну діяльність підприємства, а також управління адаптацією бізнес-процесів до цих змін у реальному часі та реальних умовах конкретного авіапідприємства. Реалізація інноваційної програми може здійснюватись за схемою каскадно-інтеграційного методу (*рис. 2*).

Визначальним етапом адаптаційної стратегії є розробка концепції формування такої системи цілей і принципів, напрямів і механізмів управління інноваційним розвитком авіапідприємства, яка б забезпечила його довгострокову конкурентоспроможність і рентабельність на рівні кращих зразків світової авіатранспортної діяльності [1, 2].

У подальшому у встановленому порядку розробляється підсистема планування, спрямована на визначення оптимальної програмної траєкторії реалізації концепції в цілому та її окремих проектів у вигляді Майстер-плану створення і забезпечення інноваційних конкурентних переваг підприємства на базі ефективної адаптації конкретних бенчмарків прогресивних бізнес-процесів. Відповідно підсистеми контролю і регулювання здійснюють пошук необхідних управлінських рішень щодо нейтралізації впливу дестабілізуючих ситуацій, випадкових змін і відхилень [11].



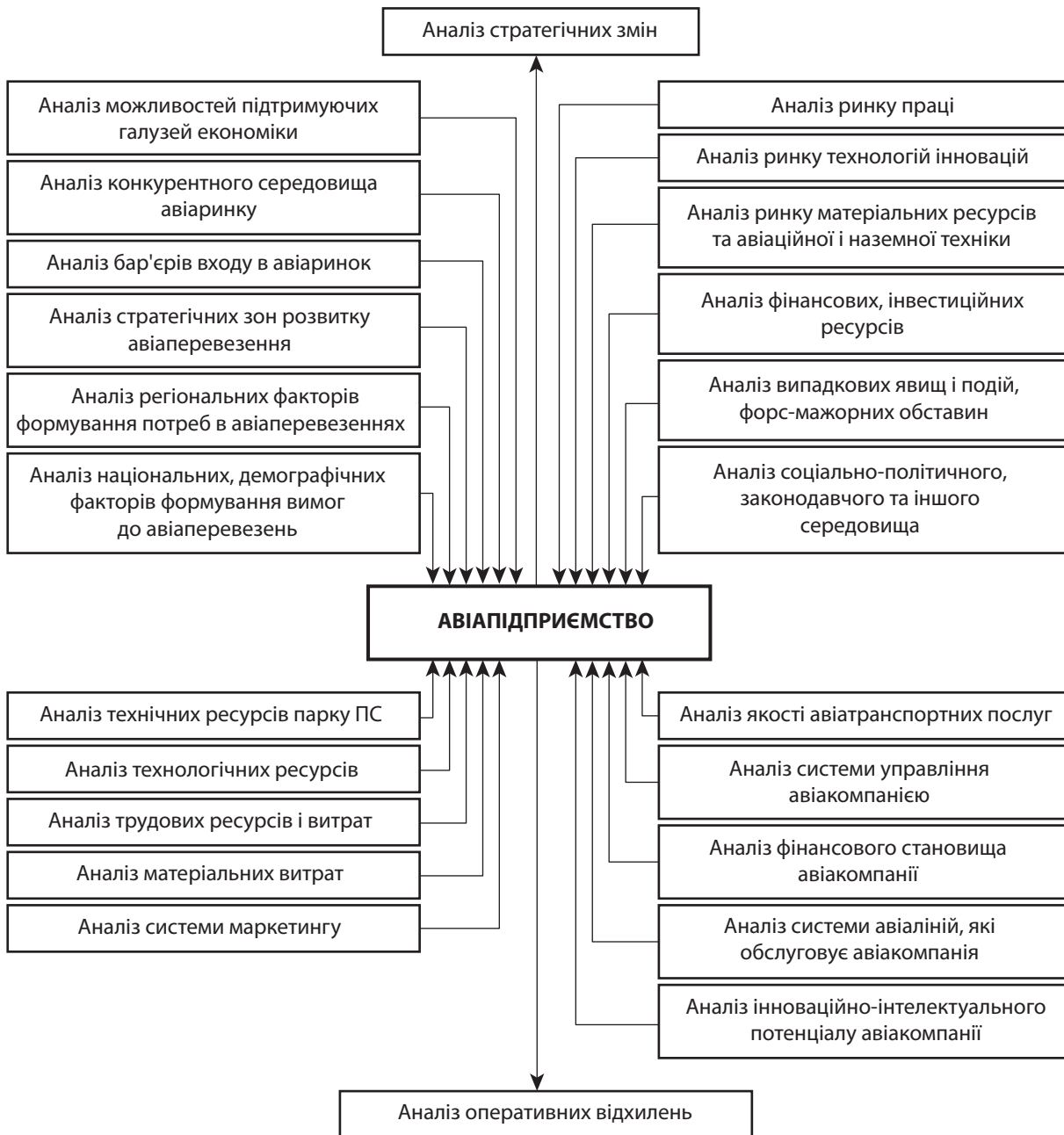


Рис. 1. Схема системного аналізу впливу факторів змін на діяльність авіапідприємства

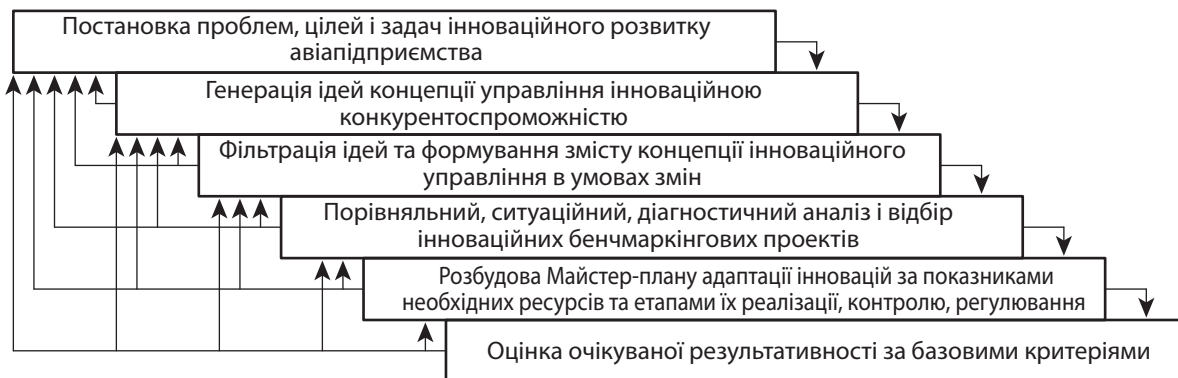


Рис. 2. Каскадно-ітераційна схема адаптації інновацій до умов діяльності конкретного авіапідприємства

Головними завданнями Майстер-плану є забезпечення підвищення інноваційного потенціалу підприємства шляхом розробки власних НДКР і ноу-хау, широкого використання програм бенчмаркінгу і комерційного трансферу. Уся інноваційна програма Майстер-плану структурується у вигляді нормативного документу – Паспорту інноваційної діяльності підприємства за напрямками, ресурсами, часом виконання інноваційних проектів.

Удосконалення системи управління авіапідприємством вимагає створення механізму і спеціалізованих структур управління інноваційною діяльністю, у функції яких буде входити управління синхронізацією бізнес-процесів, координація діяльності співпрацюючих зовнішніх підприємств та внутрішніх підрозділів, відслідковування та аналіз діяльності в реальному режимі часу.

Досвід роботи інноваційно спрямованих авіапідприємств свідчить про доцільність організації спеціалізованого управлінського підрозділу – Ситуаційного центру, який повинен постійно здійснювати моніторинг загроз, відхилень, ризиків виникнення кризових явищ і надзвичайних ситуацій, випадків порушень авіаційної та економічної безпеки. Ситуаційному центру делегуються особливі права і можливості управління не тільки реалізацією проектів інноваційного Паспорту, але й превентивними заходами та виходом із кризових ситуацій і ліквідацією їх наслідків.

Методичні підходи каскадно-ітераційної схеми доведення до реалізації інноваційних проектів і процесів в конкретних умовах авіатранспортної діяльності враховують:

- ✦ невизначеність зовнішнього середовища роботи авіапідприємств, у тому числі ринку авіатранспортних послуг, правових і економічних правил перевезень, соціально-економічної нестабільності світових відносин, рівня платоспроможності клієнтури, сегментації потреб у повітряних перевезеннях і функціонування зон господарювання авіапідприємств, кліматичних і метеорологічних умов виконання польотів;
- ✦ рівень вірогідності стану льотної придатності повітряних суден, їх комерційного завантаження, дієспроможності та готовності внутрішньої інфраструктури авіапідприємств до узгодженої дії в особливих ситуаціях та ускладненнях;
- ✦ нестабільність виробничих умов для реалізації інноваційних процесів і невизначеність результатів їх використання в різних ситуаціях.

Незважаючи на складність управління інноваційними програмами методами оптимізаційного моделювання каскадно-інтеграційний адаптивний підхід дозволяє знаходити варіативні управлінські рішення, наближені до абсолютного оптимуму шляхом спрощення процесів формування інноваційних моделей. Головною особливістю інноваційного процесу є пріоритетне використання бенчмаркінгу як методу впровадження вже перевіреного найефективнішого досвіду найкращих управлінських інноваційних рішень і моделей, адаптованих і удосконалених в умовах кожного підприємства.

Як конкретний інструментарій управління використано і адаптовано до специфіки структури і змісту Майстер-плану сучасну форму прогнозування, регулювання і координації інноваційного процесу *Roadmapping-RM* – роудмапінг (з англійської – «рух по дорожній карті»). Це метод розбудови маршрутів розвитку підприємства

від минулого стану до майбутнього. Офіційне визначення роудмапінгу – взаємопов'язане конкретне довгострокове планування сценаріїв найбільш важливих сфер діяльності, спрямоване на підвищення ефективності управління як підприємством в цілому, так і окремими інноваційними проектами бенчмаркінгу, НДКР, трансферу інновацій тощо [12]. Систематизований комплекс рекомендованих до використання дорожніх карт залежно від рівня інноваційних проектів наведено на *рис. 3*.

Дорожні карти на сьогодні вважаються найбільш ефективним методом реалізації концепції інноваційного розвитку, який допомагає впевнено досягати ключових стратегічних переваг інноваційним шляхом.

Дорожні карти в інноваційній діяльності авіапідприємств:

- ✦ узгоджують конкурентну ринкову стратегію авіатранспортної діяльності з цілями і завданнями Майстер-плану окремого авіапідприємства та передбаченими на конкретний період діяльності Паспортом інноваційного розвитку інноваційними проектами та їх технологічними планами вдосконалення авіаційної послуги [4];
- ✦ є основою узгодженого планування партнерської взаємодії господарюючих суб'єктів технологічного циклу формування, надання і споживання авіатранспортної послуги;
- ✦ визначають та ідентифікують потреби і напрямки інноваційного розвитку авіапідприємств, їх сильні та слабкі сторони, формуючи єдину програму (Паспорт інноваційного розвитку) досліджень, пошуку, розробок, придбання, бенчмаркінгу інноваційних технологій та ноу-хау;
- ✦ акцентують увагу топ-менеджменту, персоналу авіапідприємства та навколишньої зацікавленої громадськості на науково-технічному обґрунтуванні пріоритетних напрямків інноваційної діяльності на кожному етапі, кроці і в кожній ситуації функціонування і розвитку авіапідприємства.

Особливостями дорожнього картування проектів Паспорту інноваційного розвитку авіапідприємства є:

- ✦ націленість на своєчасне випередження виявлення проблем, прогалин і нових можливостей в окремих сферах діяльності авіапідприємства як в найближчій, так і у віддаленій перспективі;
- ✦ безперервне сканування авіаційних і неавіаційних бізнес-процесів, їх характеристик і результатів, що дозволяє зібрати і використовувати значно більше інформації у порівнянні зі статистичними методами;
- ✦ ідентифікація, систематизація та використання отриманих даних для каскадно-інтеграційного коригування стратегічних сценаріїв реалізації інноваційних бенчмарків;
- ✦ постійний пошук «правильних траєкторій» розвитку в умовах змін і появи складних проблем, нових інноваційних можливостей;
- ✦ прийняття та коригування стратегічних рішень з урахуванням технічних, технологічних, економічних, соціальних і етичних критеріїв.

Траєкторія еволюції розвитку досліджуваного авіапідприємства визначається шляхом побудови інтегрального бачення ситуації на всіх рівнях дорожньої карти.

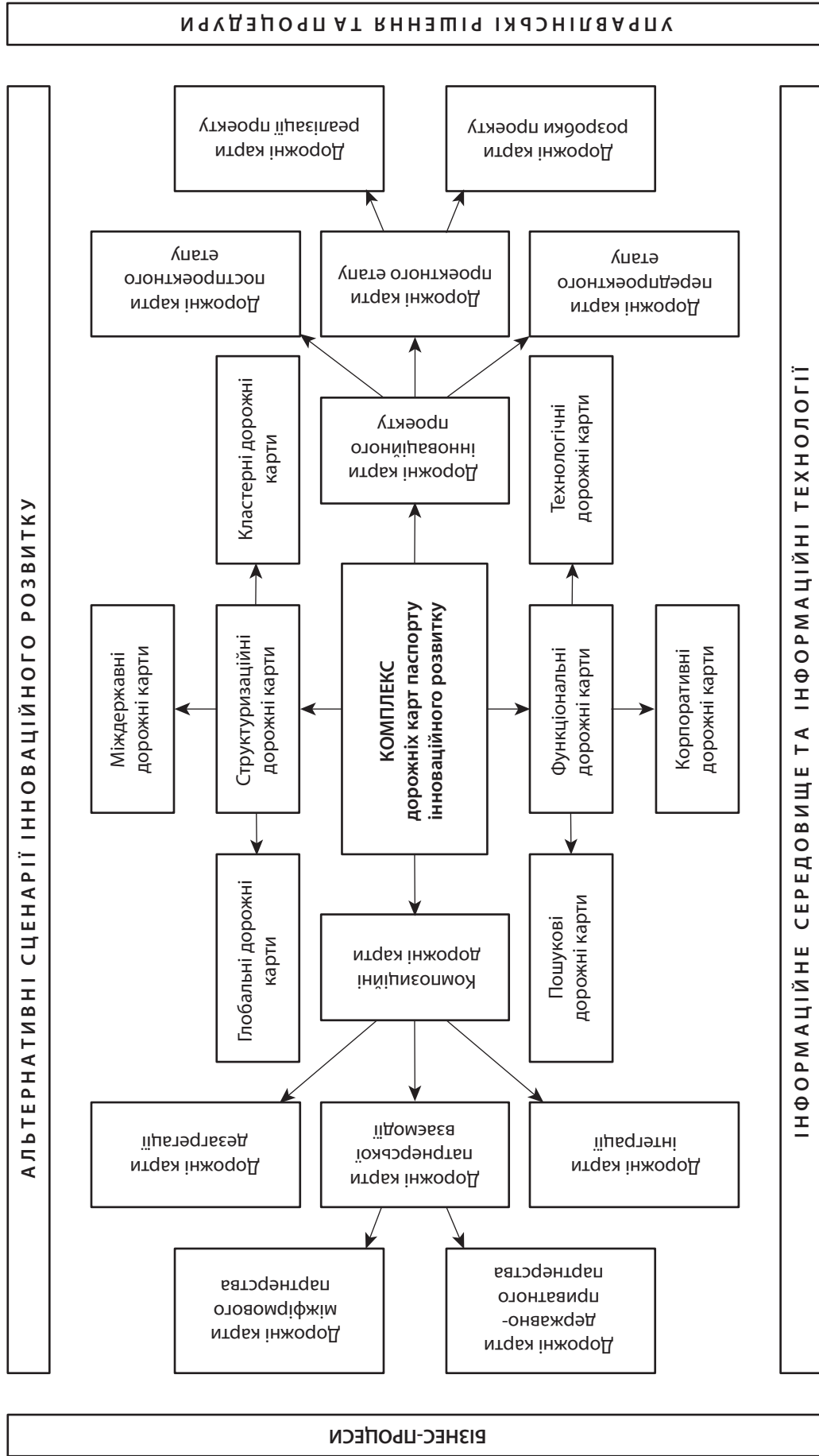


Рис. 3. Таксономія дорожніх карт інноваційної стратегії



Розбудова дорожніх карт інноваційної діяльності передбачає графічне зображення інноваційної діяльності за основними напрямками розвитку, взаємозв'язки і переходи інноваційного процесу з одного рівня (напрямку) на інший, від одного сценарію чи бенчмарку до іншої інноваційної розробки.

«Критичні точки» сценаріїв – часові періоди, на яких концентруються впливаючі фактори, відносяться до різних бізнес-процесів та інноваційних проектів карти у вигляді проблем та обмежень. У кожній дорожній карті створюються переходи сценаріїв, що описують спосіб проходження критичних точок. Уточнюється загальний тайм-лайн і кількісна оцінка очікуваних результатів реалізації дорожніх карт Паспорту інноваційного розвитку підприємства.

Таким чином, комплекс управлінських рекомендацій щодо організації інноваційної діяльності підприємства за результатами аналізу існуючих і передбачуваних проблем його функціонування і розвитку включає:

- ✦ розробку Майстер-плану інноваційної стратегії;
- ✦ структурування Паспорту інноваційної діяльності;
- ✦ розбудову системи дорожніх карт реалізації інноваційних проектів;
- ✦ використання каскадно-інтеграційного методу управління впровадженням інноваційних змін;
- ✦ організацію Ситуаційного центру контролінгу і керування інноваційною сферою підприємства в реальному часовому режимі.

#### ВИСНОВКИ

Використання каскадно-інтеграційного методу управління інноваційними змінами створює можливість врахування системного впливу впроваджуваних інновацій на весь комплекс бізнес-процесів авіатранспортної діяльності, забезпечуючи адаптацію нових технологій до конкретних умов виробництва у стиснуті строки та з найменшими витратами. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Армстронг М. Менеджмент методы и приемы / М. Армстронг / Пер. с 3-го англ. изд. – К. : Знання-Прес, 2006. – 876 с.
2. Барроу К. Бізнес-план : практ. посіб. / К. Барроу, П. Барроу, Р. Браун / Пер. з 4-го англ. вид. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2005. – 434 с.
3. Грант Р. М. Современный стратегический анализ / Р. М. Грант. – 5-е изд. / Пер. с англ. – СПб. : Питер, 2008. – 560 с.
4. Дерманов В. К. Управление развитием как управление трансформацией структур / В. К. Дерманов // Вестник С.-Петербур. ун-та. – Серия 8, Менеджмент 1. – СПб. : Изд-во Санкт-Петербургского университета, 2011. Выпуск 2. – С. 61 – 80.
5. Джилад Б. Кокурентная разведка. Как распознавать внешние риски и управлять ситуацией / Б. Джилад. – СПб. : Питер, 2010. – 320 с.
6. Дідківський М. І. Міжнародний трансфер технологій : навч. посіб. / М. І. Дідківський. – К. : Знання, 2011. – 365 с.
7. Полянская Н. Е. Организация коммерческой работы на воздушном транспорте : монография / Н. Е. Полянская. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : НАУ, 2006. – 396 с.
8. Управление проектами. Справочник для профессионалов / Под ред. И. И. Мазура и В. Д. Шапиро. – М. : Высшая школа, 2001. – 875 с.
9. Фонштейн Н. М. Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций / Н. М. Фонштейн. – М. : АНХ, 2004. – 296 с.

10. Чумаченко Н. Г. Организационно-экономический механизм трансфера технологий / Н. Г. Чумаченко. – Донецк : ИЭПНАН Украины, 2006. – 140 с.

11. Beyond Fund Raising: New srategies for nonprofit innovation and investment / Kaj Sprinkel Gracc, John Wiley & Sons Inc. 1997.

12. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.nttn.org.ua>

Науковий керівник – Григорак М. Ю., канд екон. наук, доцент, зав. кафедри логістики Національного авіаційного університету, м. Київ

#### REFERENCES

- Armstrong, M. *Menedzhment: metody i priemy* [Management: Methods and Techniques]. Kyiv: Znannia-Pres, 2006.
- Barrou, K., Barrou, P., and Braun, R. *Biznes-plan* [Business Plan]. Kyiv: Znannia; KOO, 2005.
- Chumachenko, N. G. *Organizatsionno-ekonomicheskii mekhanizm transferta tekhnologiy* [Organizational-economic mechanism of technology transfer]. Donetsk: IEPNAN Ukrainy, 2006.
- Dermanov, V. K. "Upravlenie razvitiem kak upravlenie transformatsiy struktur" [Management of development as the management structure transformation]. *Vestnik SPbGU. Seriya: Menedzhment*, no. 2 (2011): 61-80.
- Dzhilad, B. *Konkurentnaia razvedka. Kak raspoznavat vneshnie riski i upravliat situatsiy* [Competitive Intelligence. How to recognize the external risks and manage the situation]. St. Petersburg: Piter, 2010.
- Didkivskiy, M. I. *Mizhnarodnyi transfer tekhnolohii* [International technology transfer]. Kyiv: Znannia, 2011.
- Fonshteyn, N. M. *Transfer tekhnologiy i effektivnaia realizatsiya innovatsiy* [Transfer of technology and effective implementation of innovations]. Moscow: ANKh, 2004.
- Grant, R. M. *Sovremennyy strategicheskyy analiz* [Modern strategic analysis]. St. Petersburg: Piter, 2008.
- Gracc, K. S. *Beyond Fund Raising: New srategies for nonprofit innovation and investment*: John Wiley & Sons Inc., 1997.
- Polianskaia, N. E. *Organizatsiia kommercheskoy raboty na vozdushnom transporte* [Organization of commercial air transport]. Kyiv: NAU, 2006.
- Upravlenie proektami* [Project Management]. Moscow: Vyshaia shkola, 2001.
- <http://www.nttn.org.ua>

# СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНІ МОДЕЛІ В ПРОГНОЗУВАННІ РОЗВИТКУ СКЛАДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

© 2014 СОКОЛОВСЬКА З. М., ЯЦЕНКО Н. В.

УДК 658.012.2

## Соколовська З. М., Яценко Н. В. Системно-динамічні моделі в прогнозуванні розвитку складних економічних систем

Мета статті полягає в розгляді та обґрунтуванні можливостей застосування системно-динамічного підходу в прогнозуванні розвитку складної економічної системи на прикладі динаміки морського порту. Узагальнюючи наукові праці багатьох вчених, стверджується, що необхідними умовами створення мінімалістичних моделей, адекватних реальним системам і поставленим завданням, є вдале обрання методології моделювання, програмних засобів реалізації та планів проведення імітаційних експериментів. Обґрунтовується доцільність застосування системно-динамічної методології залежно від рівня абстракції та ступеня агрегації досліджуваних процесів. Запропоновано комплекс моделей, спрямованих на прогнозування динаміки операційної діяльності порту та пов'язаних з нею фінансових потоків на різну часову перспективу. Наведено загальну структуру та фрагменти потокових діаграм моделі довгострокового прогнозування динаміки розвитку порту. Робота моделі представлена результатами імітаційних експериментів на прикладі Державного підприємства «Морський торговельний порт «Усть-Дунайськ». Імітаційні експерименти на моделях реалізовані на програмній платформі Ithink і сприяють визначенню загальних тенденцій функціонування об'єкта та отриманню уявлення про найбільш суттєві «вузькі місця».

**Ключові слова:** імітаційна модель, імітаційний експеримент, системна динаміка, потокові діаграми, прогнозування.

**Рис.:** 17. **Бібл.:** 16.

**Соколовська Зоя Миколаївна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

**E-mail:** nadin\_zs@te.net.ua

**Яценко Наталія Володимирівна** – старший викладач кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

**E-mail:** natali\_j@te.net.ua

УДК 658.012.2

UDC 658.012.2

## Соколовская З. М., Яценко Н. В. Системно-динамические модели в прогнозировании развития сложных экономических систем

Цель статьи заключается в рассмотрении и обосновании возможностей использования системно-динамического подхода в прогнозировании развития сложной экономической системы на примере динамики морского порта. Обобщая научные труды многих ученых, утверждается, что необходимым условием создания минималистичных моделей, адекватных реальным системам и поставленным заданиям, является удачный выбор методологии моделирования, программных средств реализации и планов проведения имитационных экспериментов. Обосновывается целесообразность использования системно-динамической методологии в зависимости от уровня абстракции и степени агрегации исследуемых процессов. Предложен комплекс моделей, направленных на прогнозирование динамики операционной деятельности порта и связанных с ней финансовых потоков на различную временную перспективу. Приведена общая структура и фрагменты потоковых диаграмм модели долгосрочного прогнозирования динамики развития порта. Работа модели представлена результатами имитационных экспериментов на примере Государственного предприятия «Морской торговый порт «Усть-Дунайск». Имитационные эксперименты на моделях реализованы на программной платформе Ithink и способствуют определению общих тенденций функционирования объекта и получению представления о наиболее существенных «узких местах».

**Ключевые слова:** имитационная модель, имитационный эксперимент, системная динамика, потоковые диаграммы, прогнозирование.

**Рис.:** 17. **Библ.:** 16.

**Соколовская Зоя Николаевна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической кибернетики и информационных технологий, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

**E-mail:** nadin\_zs@te.net.ua

**Яценко Наталья Владимировна** – старший преподаватель кафедры экономической кибернетики и информационных технологий, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

**E-mail:** natali\_j@te.net.ua

## Sokolovska Zoia M., Yatsenko Nataliia V. System-dynamic Models in Forecasting Development of Complex Economic Systems

The goal of the article lies in consideration and justification of possibilities of use of the system-dynamic approach in forecasting development of a complex economic system using example of dynamics of a sea port. Generalising scientific works of many scientists, the article holds that the necessary condition of development of minimalistic models, adequate to real systems and set tasks, is a proper selection of methodology of modelling, relevant software and plans of conduct of simulation experiments. The article justifies expediency of use of the system-dynamic methodology depending on the level of abstraction and degree of aggregation of the studied processes. The article offers a set of models directed at forecasting dynamics of the operation activity of a port and connected financial flows for various time prospective. The article shows a general structure and fragments of flow charts of a model of long-term forecasting the port development dynamics. Operation of the model is presented by results of simulation experiments using example of the "Sea Trade Port Ust-Dunaysk" State Enterprise. Simulation experiments are realised on the Ithink software platform and facilitate identification of general tendencies of object functioning and detection of the most significant weak points.

**Key words:** simulation model, simulation experiment, system dynamics, flow chart, forecasting.

**Pic.:** 17. **Bibl.:** 16.

**Sokolovska Zoia M.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economic Cybernetics and Information Technologies, Odessa National Polytechnic University (pr. Shevchenko, 1, Odessa, 65044, Ukraine)

**E-mail:** nadin\_zs@te.net.ua

**Yatsenko Nataliia V.** – Senior Lecturer of the Department of Economic Cybernetics and Information Technologies, Odessa National Polytechnic University (pr. Shevchenko, 1, Odessa, 65044, Ukraine)

**E-mail:** natali\_j@te.net.ua

Імітаційні дослідження знаходять значне розповсюдження у різних сферах. Однак у вітчизняній практиці розробка та використання імітаційних моделей конкретних об'єктів складає незначний відсоток від загальної кількості додатків, де досі превалюють навчальні та наукові моделі. Водночас попит на впровадження цього потужного апарату прогнозу, аналізу та оптимізації постійно зростає.

На сучасному етапі розвитку складні економічні системи вимушені працювати в умовах високої невизначеності, що суттєво ускладнює управління ними. У процесі прийняття управлінських рішень виникає проблема прогнозування поведінки системи та зовнішнього середовища. Результати прогнозів необхідно постійно коригувати по ходу розвитку подій, що дозволяє пристосовуватися до змін оточення та гнучко реагувати на негативні впливи. Імітаційне моделювання дозволяє здійснити множини прогнозів за різними сценаріями залежно від динамічного формування різноманітних ситуацій практично необмеженої складності. Необхідними умовами створення мінімалістичних моделей, адекватних реальним системам і поставленим завданням прогнозування й аналізу, є вдале обрання методології моделювання, програмних засобів реалізації та планів проведення імітаційних експериментів [1 – 7]. Проблема вибору методології тісно пов'язана з вибором рівня абстракції та ступеня агрегації досліджуваних процесів [2, 4, 8]. Згідно з цим дослідник може обирати одну з кількох можливих альтернатив – дискретно-подійний підхід, системно-динамічний, агентний або гібрид з перелічених методологій [9 – 13].

*Метою* статті є розгляд та обґрунтування можливостей застосування системно-динамічного підходу в прогнозуванні розвитку складної економічної системи – морського порту.

Сучасні портові комплекси – це масштабні технологічні системи, яким притаманні ті ж саме властивості, як і будь-якій складній економічній системі:

- ✦ ступінь складності: велика кількість процесів, нетривіальний характер їх взаємодії, комплексний вплив різноманітних стохастичних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування об'єктів;
- ✦ структурованість: наявність конкретної організаційної структури.

У комплексних дослідженнях таких об'єктів можуть використовуватися різні підходи імітаційного моделювання залежно від поставлених тактичних і стратегічних задач [14 – 16].

Згідно з прийнятою Стратегією розвитку морських портів України (до 2038 р.) кожним портом розробляються власні плани розвитку, які містять три перспективи – короткострокову, середньострокову та довгострокову. Набувають значення прогнози відповідної тривалості.

Як об'єкт дослідження розглянемо Державне підприємство «Морський торговельний порт «Усть-Дунайськ». У поточний час порт спеціалізується на перевантаженні навалювальних і генеральних вантажів. Основними напрямками його діяльності є:

- ✦ навантаження-вивантаження суден;
- ✦ перевалка вантажу з річкових суден на морські та навпаки;
- ✦ обслуговування пасажирів;
- ✦ транспортно-експедиторські й складські операції;

- ✦ агентування і комплексне обслуговування флоту (зняття л'яльних, фекальних вод, сухого сміття, бункерування водою і паливом), буксирні операції;
- ✦ обслуговування несамохідного флоту;
- ✦ управління судноплавством на акваторії порту, інформаційне забезпечення;
- ✦ зовнішньоекономічна діяльність;
- ✦ забезпечення безпечної стоянки суден.

На базі розробленого комплексу моделей здійснюється прогнозування динаміки операційної діяльності порту та пов'язаних з нею фінансових потоків впродовж року (з різним часовим кроком імітації) та на довготривалу перспективу (крок імітації – рік). Обрання як базової системно-динамічної методології моделювання обґрунтовано таким.

Головною метою імітаційних експериментів було визначення загальних тенденцій функціонування об'єкта та отримання уявлення про найбільш вагомий «вузький міський». У такій постановці задачі дослідження носили стратегічний характер, були націлені, перш за все, на розробку довготривалої стратегії розвитку портового господарства, а тому допускали достатньо високий рівень агрегації в межах моделей. Імітація господарських операцій порту, пов'язаних з операційною діяльністю, здійснювалася із урахуванням багатьох стохастичних впливів факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та з урахуванням часових затримок (тривалості) відповідних процесів.

Усе це відповідає системно-динамічній методології, коли динаміка об'єкта визначається у вигляді еволюційних змін, без відтворення окремих елементарних подій. Моделі при цьому представлені у вигляді взаємодії потоків різноманітної природи, що і потрібно у даному випадку: різноспрямовані вантажопотоки, заходи у порт вітчизняних і зарубіжних суден, фінансові потоки від здійснення конкретних видів операцій тощо.

Потоки і фонди є фундаментальними поняттями методу, на базі якого об'єкт моделювання представляється як динамічна система. Структурно модель – це сукупність фондів, пов'язаних між собою потоками. Вміст фондів вимірюється їх рівнем, а інтенсивність потоків визначається темпами або швидкістю переміщення вмісту фондів. Наведені поняття є дуже універсальними і легко інтерпретуються у термінах конкретної економічної системи. У даному випадку у вигляді фондів виступають обсяги вантажів різних типів, обсяги вантажоперевалювання конкретних країн і загальний обсяг вантажопереробки порту, кількість оброблених суден, доходи та витрати від каналних зборів, від зберігання вантажів на складах, загальний фінансовий результат роботи порту тощо.

Рівні фондів визначаються величинами безперервними за діапазоном своїх значень та дискретними у часі. Вони фактично є змінними стану системи, значення яких формуються за рахунок накопичення різниць між вхідними та вихідними потоками. Темпи потоків визначаються управлінськими рішеннями, які формуються на основі інформації про стан рівнів. Рівняння темпів – це формалізовані правила, що визначають, яким чином інформація про рівні призводить до вибору поточних значень темпів потоків.

Моделі системної динаміки – це моделі зі зворотними зв'язками, у яких процеси протікають у часі. Останнє досягається за рахунок наявності специфічної дискретної змінної – «часу». Користувач має змогу встановити як термін імітації – загальний час моделювання, так і крок імітації –



часовий крок моделювання (елементарну одиницю часу). Згідно з цим можливою є імітація тривалості будь-якого процесу – наприклад, операцій перевалки вантажів кранами або на рейді з судна на судно; терміну зберігання вантажів на складах; термінів оренди допоміжного флоту і т. ін.

На математичному рівні моделі системної динаміки є системою кінцево-різницевої рівнянь, які вирішуються на основі чисельного алгоритму інтегрування (за схемою Ейлера або Рунге – Кутта) з постійним кроком і заданими початковими значеннями. Формування моделі за методом системної динаміки здійснюється за допомогою діаграм причинно-наслідкових зв'язків. Діаграми визначають, в яких відношеннях знаходяться між собою змінні та являють собою розміщені графи.

Таким чином, системна динаміка замінює індивідуальні об'єкти їх агрегатами та передбачає найвищий рівень абстракції і безперервність процесів у часі, що і відповідає цілям конкретного дослідження. Як програмну платформу реалізації використано технологію Ithink.

Структуру моделі довгострокового прогнозування динаміки розвитку порту наведено на *рис. 1*.

Прогнози динаміки основних складових операційної діяльності, а також доходної та витратної частин пов'язаних з ними фінансових потоків здійснювалися з використанням наявних статистичних даних за ретроспективні періоди, а також з врахуванням впливу різноманітних стохастичних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування портового комплексу.

Потокові діаграми фрагменту моделі, який стосується прогнозування обсягів вантажопереробки порту та фінансових потоків доходів і витрат, пов'язаних з вантажопереробкою, наведені на *рис. 2*.

Обсяги вантажопереробки (за видами вантажів) моделюються за допомогою масиву фондів «вантажопереробка», рівень яких визначається вхідними потоками «вантажі». Темпи вхідних потоків визначаються двома конверторами та підмоделлю:

- ✦ конвертор «статистика вантажопотоків» – задається функцією  $GRAF(Time)$ , де  $Time$  – поточний час в межах процесу моделювання;
- ✦ конвертор «прогноз вантажопотоків» – визначається функцією  $FORCST$ , яка здійснює екстраполяцію тенденції «статистика вантажопотоків» на задану відстань у майбутнє.  $FORCST$  обчислює тенденцію на вході, основу на значеннях вхідного конвертору, величини експоненціальної середньої входу першого порядку і середнього часу. Потім  $FORCST$  екстраполює тенденцію на майбутнє. Наприклад,  $FORCST(статистика вантажопотоків, (рік даних - 2008 + 1), 5)$ , де «рік даних» – змінна, в якій зберігається час закінчення наявної статистики (може встановлюватися користувачем автоматично на CASE-рівні за допомогою стандартного блоку Graphical Input Device). У наведеному прикладі константа 2008 – рік початку наявної статистики. Прогноз робиться до 2018 р.;
- ✦ підмодель «фактори впливу на обсяги вантажопотоків» призначена для генерації впливів комплексу детермінованих і стохастичних факторів.

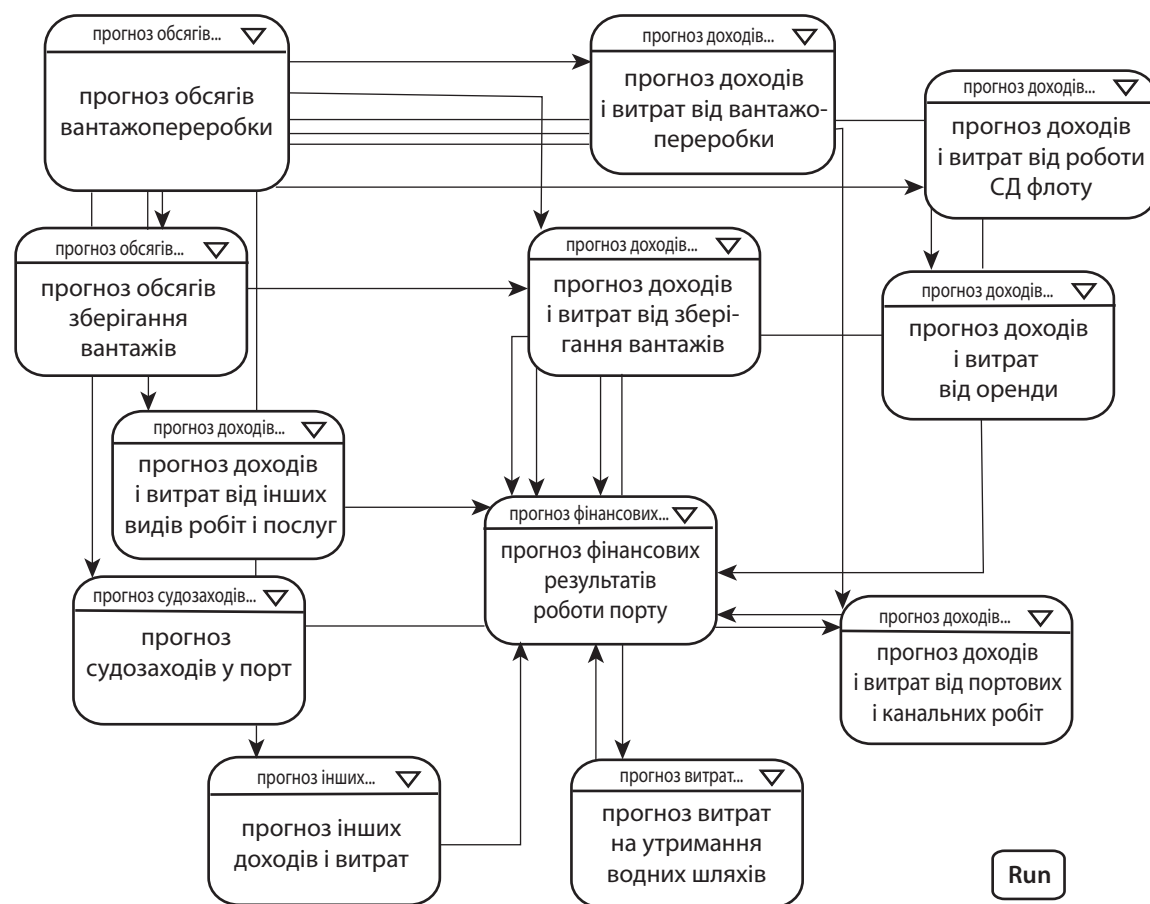


Рис. 1. Структура моделі довгострокового прогнозування функціонування порту

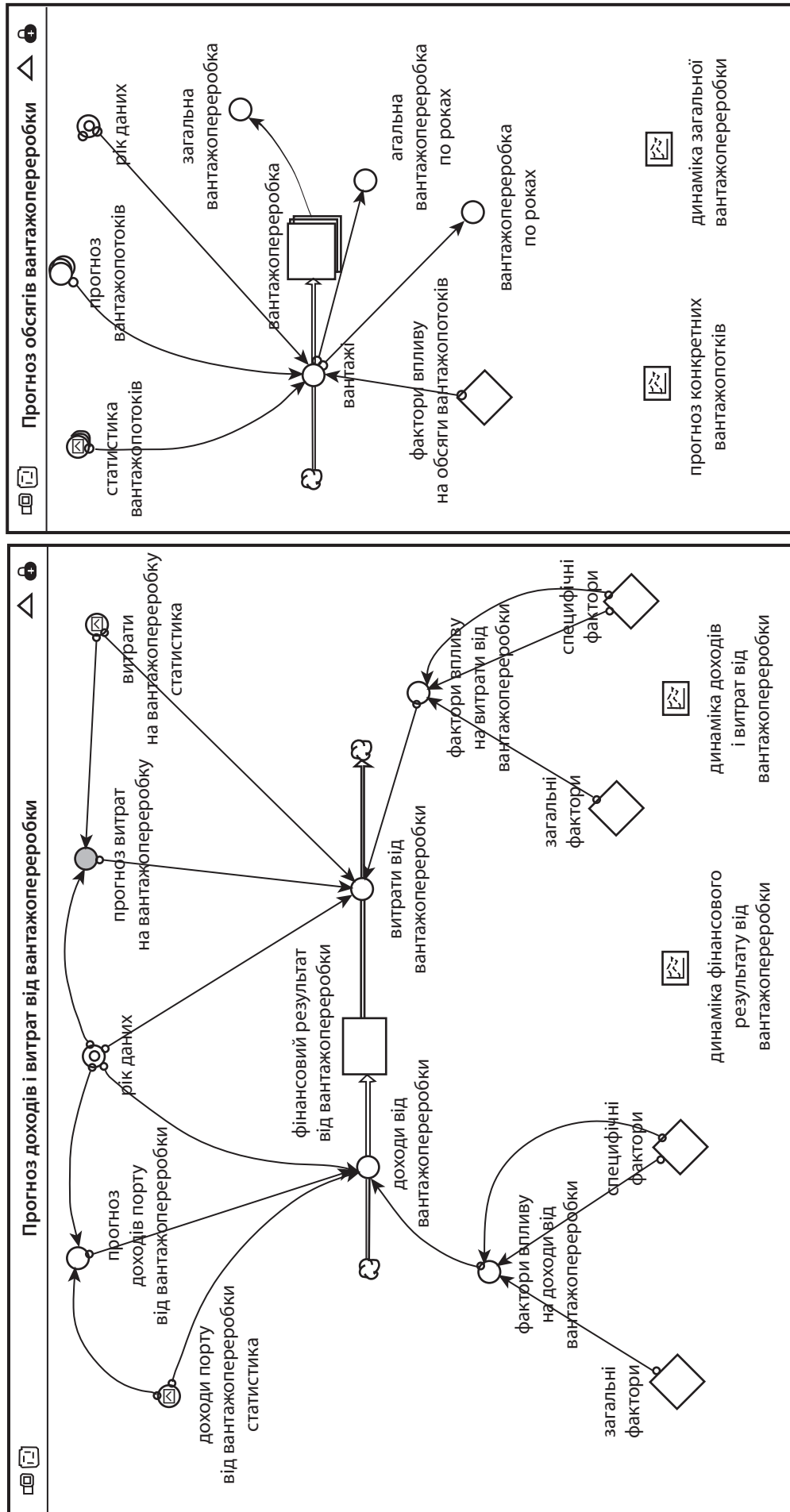


Рис. 2. Модельні блоки «Прогноз обсягів вантажообороту» та «Прогноз доходів і витрат від вантажообороту» (фрагменти)

Загальний фінансовий результат від вантажопереробки, представлений у фрагменті, формується вхідним «доходи від вантажопереробки» та вихідним «витрати від вантажопереробки» потоками. Темпи потоків визначаються трьома конверторами, один з яких задає наявну статистику доходів/витрат (функції GRAF(Time)); другий формує прогнозні дані (функції FORCST); третій – інтегральна змінна, значення якої (доходи/витрати) формується на базі роботи двох підмоделей («Загальні фактори», «специфічні фактори»).

**Д**о складу загальних належать економічні, політичні фактори; кліматичні та екологічні впливи. Специфічні фактори відображають стан обладнання, інфраструктури порту; хід днопоглиблювальних робіт; зміни рівня витрат на паливо, електроенергію, матеріали, заробітну плату, ремонтні роботи; наявність непередбачуваних витрат тощо. Комплекс факторів формується гнучко. Також передбачені різні алгоритми визначення конкретних та інтегральних впливів (з використанням різних законів розподілу стохастичних величин) залежно від змодельованих ситуацій.

На основі моделювання динаміки окремих складових формується загальна динаміка операційної та фінансової (у межах наведених операцій) діяльності порту на тривалу перспективу (фрагмент потокової діаграми – рис. 3).

Роботу моделі розглянемо на прикладі деяких результатів імітаційних експериментів.

На поточний час однією зі значних проблем всіх Дунайських портів є падіння вантажопотоків.

Прогнозна динаміка загальних обсягів вантажопереробки на довгострокову перспективу без урахування та з врахуванням впливу стохастичних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища представлена, відповідно, на рис. 4 і рис. 5.

З наведеного видно, що прогнози динаміки обсягів вантажно-розвантажувальних робіт по порту загалом несприятливі. Однак це стосується не всіх видів вантажів. Наприклад, відносно вантажопереробки зерна прогнозується позитивна тенденція на тривалу перспективу (рис. 6).

Песимістичний (рис. 7) та оптимістичний (рис. 8) прогнози динаміки доходів і витрат від вантажопереробки демонструють два ймовірні варіанти розвитку подій.

Якщо існуючі реалії та кризові явища будуть зберігатися та поглиблюватися, вірогіднішим є песимістичний варіант -- негативна динаміка доходів та, відповідно, позитивна динаміка витрат. У разі зміни ситуації та з урахуванням більш сприятливого впливу факторів зовнішнього та внутрішнього оточення прогнозується поступове збільшення доходів від вантажопереробки, однак все одно зі значним підвищенням рівня витрат – оптимістичний прогноз.

Серед складових доходної частини фінансових потоків порту найбільша інтенсивність спостерігається по доходам від роботи службово-допоміжного (СА), рейдового та місцевого флоту; доходам від оренди флоту, а також від інших видів робіт та послуг. Така ситуація є наслідком достатньо сталої тенденції і обумовлена одержанням доходів від надання послуг портовим флотом (буксирами, бункерувальниками питної води), а також надходженням доходів від інших послуг, що надаються службою портового нагляду (оформлення приходу-відходу, завірення журналів тощо), адміністративно-господарським відділом (обслуговування пасажирів, послуги автотранспорту, ВОХР) і портовим пунктом (наприклад, послуги докерів і т. ін.).

Позитивна динаміка наведених доходів, згідно з довгостроковим прогнозом, зберігатиметься і надалі (рис. 9, рис. 10). Однак на фоні зростання витрат, особливо за іншими видами послуг.

Доходи від оренди флоту мають місце на фоні відносно мінімальних витрат, пов'язаних з цим видом діяльності. Однак така тенденція не є сталою. Результати імітаційних експериментів доводять спад доходів від оренди, що обумовлено поступовим виведенням зі строю, списанням буксирів, плавучих кранів та практично відсутністю оновлення портового флоту (рис. 11).

За результатами імітаційних експериментів (песимістичний варіант) у довгостроковій перспективі прогнозується значне скорочення портових і каналних зборів та паралельно зростання витрат (рис. 12). Ситуація незначно поліпшиться до 2018 р.: прогнозується невелика позитивна динаміка. За оптимістичним варіантом стан дещо кращий (рис. 13).

Ситуація має об'єктивні пояснення, якщо звернутися до розгляду динаміки кількості оброблених у порту вітчизняних та іноземних суден – песимістичний варіант (рис. 14). За оптимістичним прогнозом динаміка судозаходів має поліпшитися (рис. 15).

Довгостроковий прогноз загальної динаміки доходів та витрат від діяльності порту -- песимістичний та оптимістичний варіант – наведені, відповідно, на рис. 16 і рис. 17.

**Т**аким чином, імітаційні експерименти, проведені на моделях, дозволили визначити та обґрунтувати ряд тенденцій функціонування та розвитку досліджуваного порту:

- ✦ значне та стале падіння загальних обсягів та, відповідно, доходів від вантажопереробки;
- ✦ позитивні прогнози стосовно динаміки потоків окремих видів вантажів – зернових, металів;
- ✦ суттєве зменшення заходів у порт вітчизняних та іноземних суден;
- ✦ негативну тенденцію доходів від портових і каналних зборів, а також від оренди флоту;
- ✦ зростання витрат практично по всім складовим операційної діяльності;
- ✦ аналіз чутливості досліджуваних процесів виявив серед найбільш впливових специфічних негативних факторів стан днопоглиблювальних робіт (не вистачає глибин для заходу багатотоннажних суден), стан перевантажувального обладнання (ступінь зносу портальних кранів перевищує 90%) та портової інфраструктури; зростання витрат на паливо, енергію та ремонтні роботи; вимоги карантинних органів. Негативний вплив загальних факторів обумовлений нестабільністю політичного та економічного становища в країні та несприятливою ситуацією в Дунайському регіоні (економічно-депресивний район, відсутність притоку інвестицій).

## ВИСНОВКИ

Принципи, на яких базується системна динаміка, дозволяють моделювати динамічні системи практично необмеженої складності. Будь-яка інформація за проблемою може бути формалізована та «вбудована» в модель. Системно-динамічні моделі формують реальну структуру досліджуваних бізнес-систем і структуру прийняття рішень стосовно їх розвитку.



З апропоновані моделі прогнозу динаміки функціонування порту є інструментами постійного використання. Тренажерний характер моделей дозволяє програвати багатфакторні зміни ситуацій, створювати низку сценаріїв можливого розвитку подій. Проведення аналізу чутливості моделей наглядно демонструє зміни результатів експериментів в залежності від варіації конкретних параметрів. Прогнози, отримані в ході експлуатації моделей, треба оцінювати не з позицій величини похибки (наскільки точними є значення результатних по-

казників), а з позицій достовірності загальних тенденцій процесів, можливостей заздалегідь уявити «вузькі місця» та прийняти відповідні заходи.

Використання CASE-технологій пакету Ithink значно спрощує технологію проведення імітаційних експериментів, що робить її більш прийнятною для експлуатації в повсякденній діяльності. Модульність та відкритість модельного комплексу передбачає пристосування до специфіки конкретних об'єктів аналогічного спрямування. ■

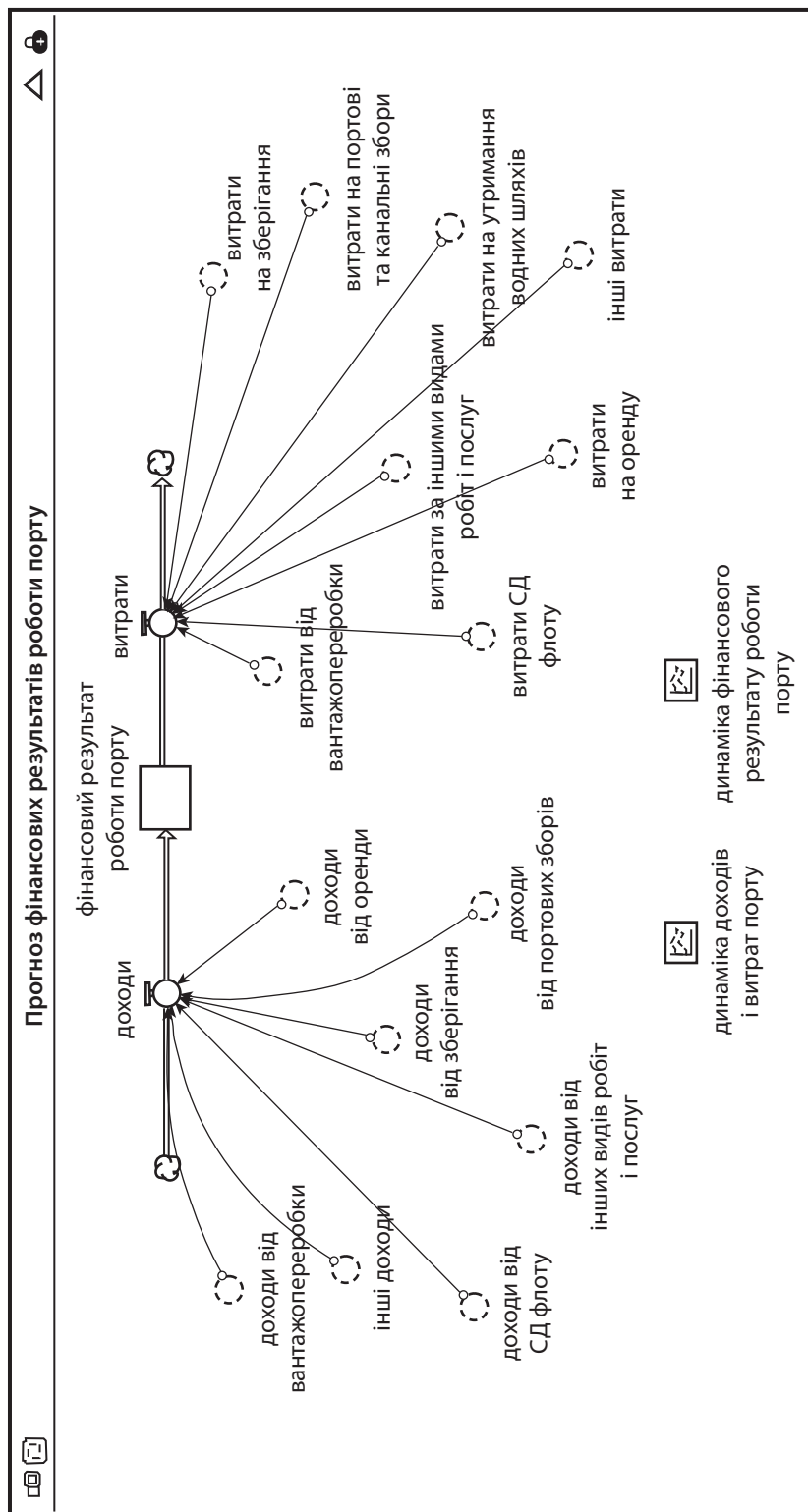


Рис. 3. Модельний блок «Прогноз фінансових результатів роботи порту» (фрагмент)

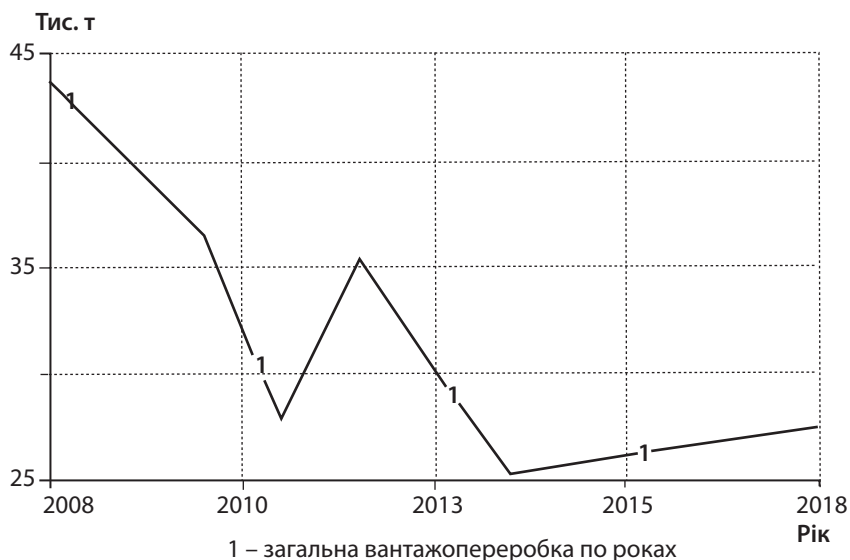


Рис. 4. Динаміка вантажопереробки без урахування факторного впливу (тис. т)

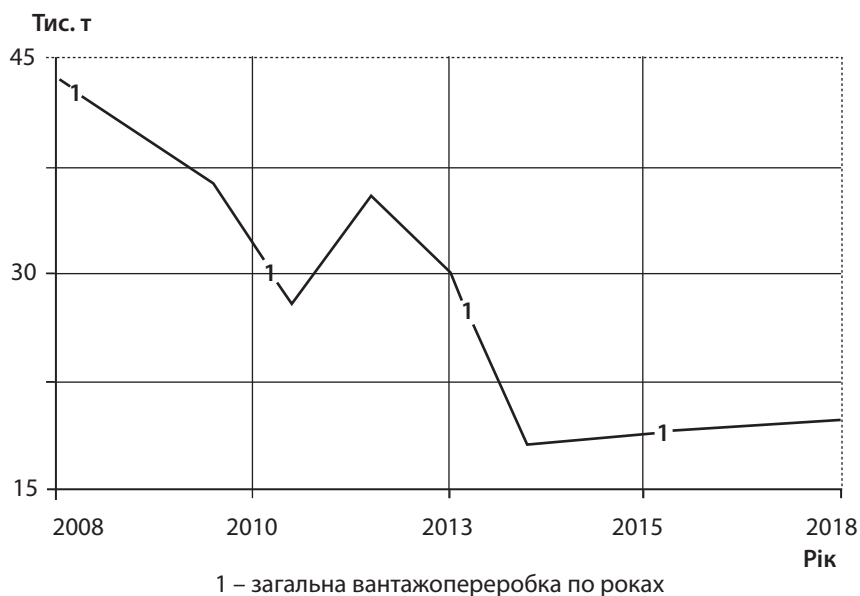


Рис. 5. Динаміка вантажопереробки з урахуванням факторного впливу (тис. т)

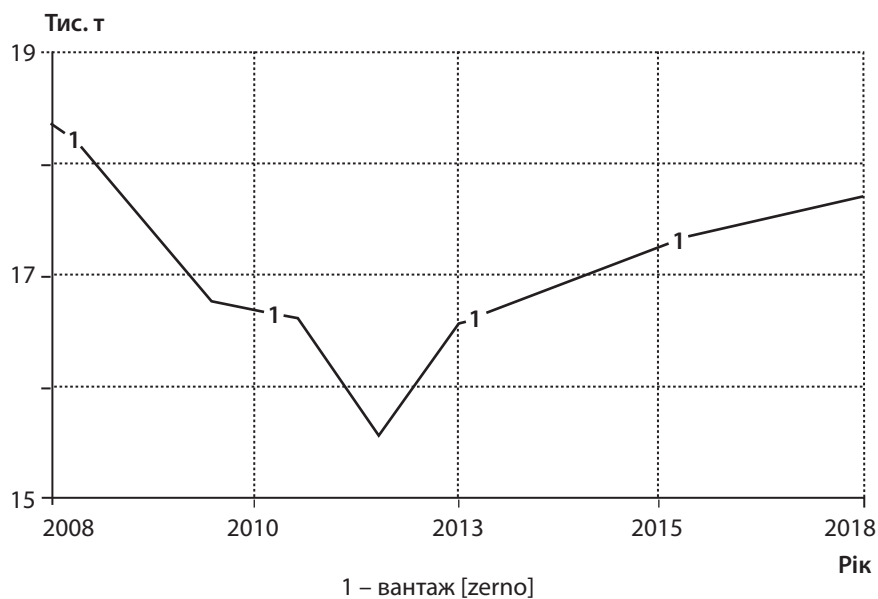


Рис. 6. Динаміка вантажопереробки зернових з урахуванням факторного впливу (тис. т)

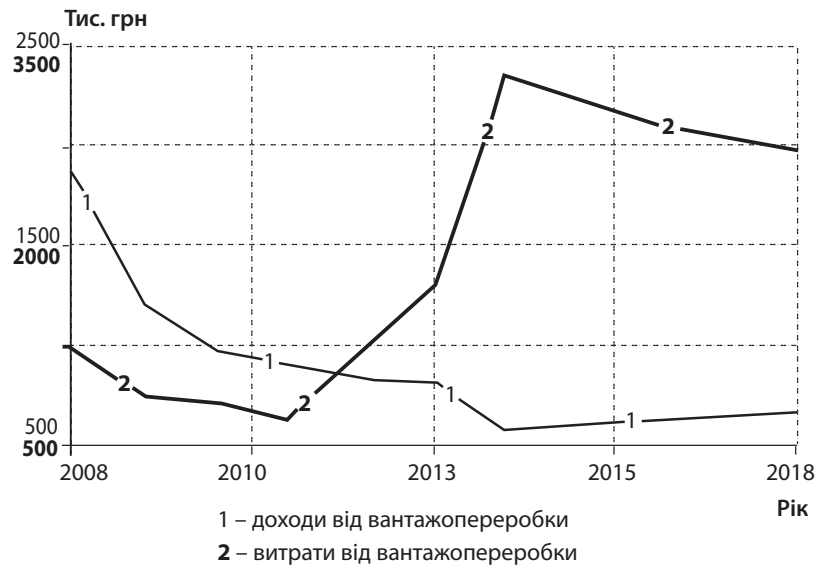


Рис. 7. Песимістичний прогноз динаміки доходів і витрат від вантажно-розвантажувальних робіт (тис. грн)

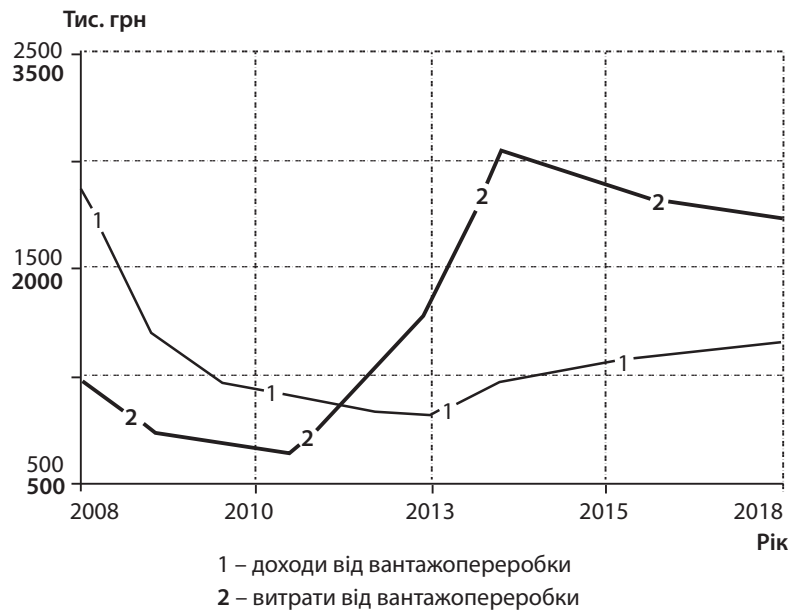


Рис. 8. Оптимістичний прогноз динаміки доходів і витрат від вантажно-розвантажувальних робіт (тис. грн)



Рис. 9. Прогноз динаміки доходів і витрат від роботи СД, рейдового та місцевого флоту (тис. грн)



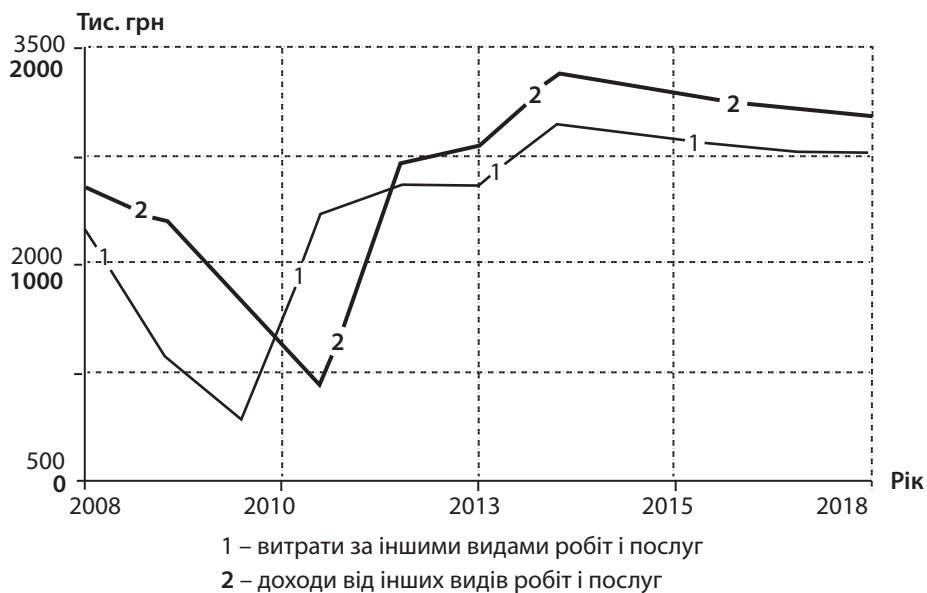


Рис. 10. Прогноз динаміки доходів витрат від інших видів робіт і послуг (тис. грн)

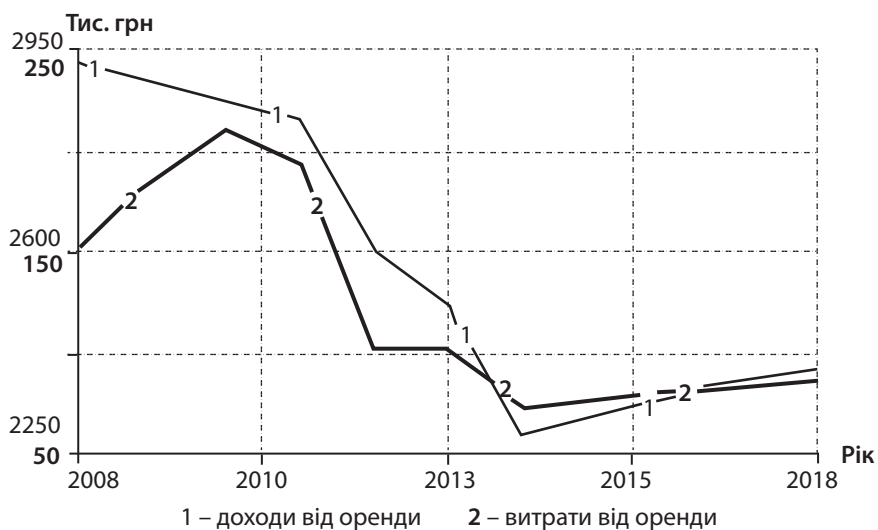


Рис. 11. Прогнозна динаміка доходів/витрат від оренди флоту (тис. грн)

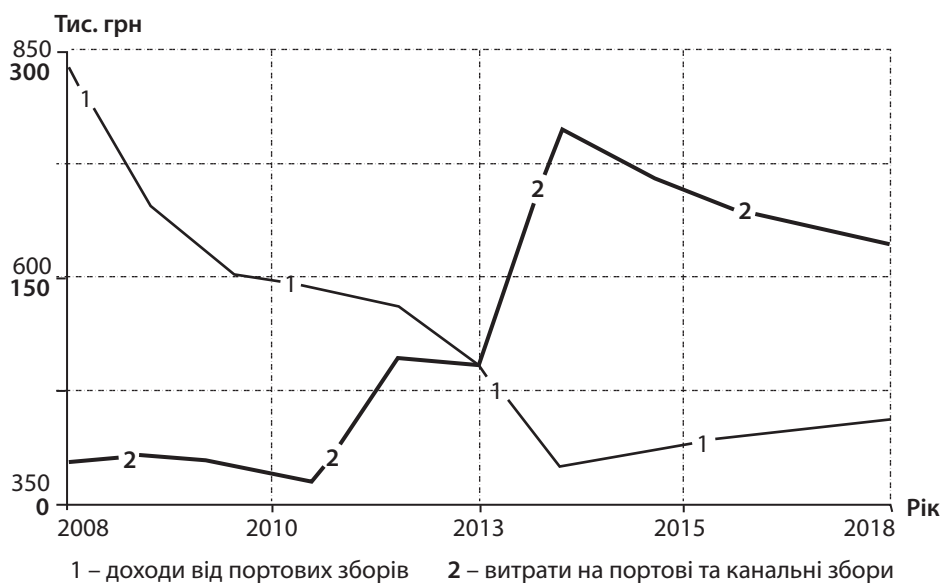


Рис. 12. Песимістичний прогноз динаміки доходів і витрат від портових і канальних робіт (тис. грн)

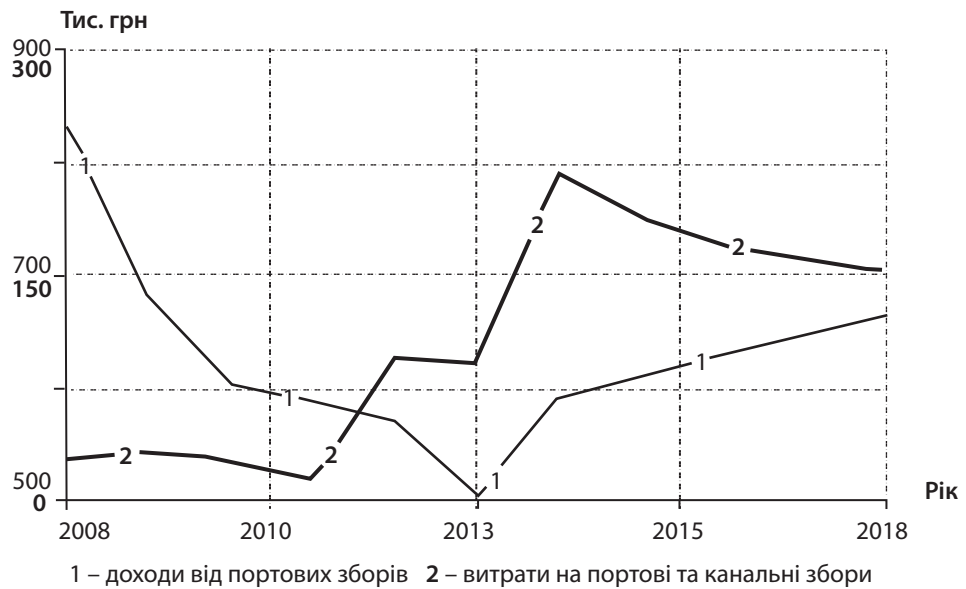


Рис. 13. Оптимістичний прогноз динаміки доходів і витрат від портових і каналних робіт (тис. грн)

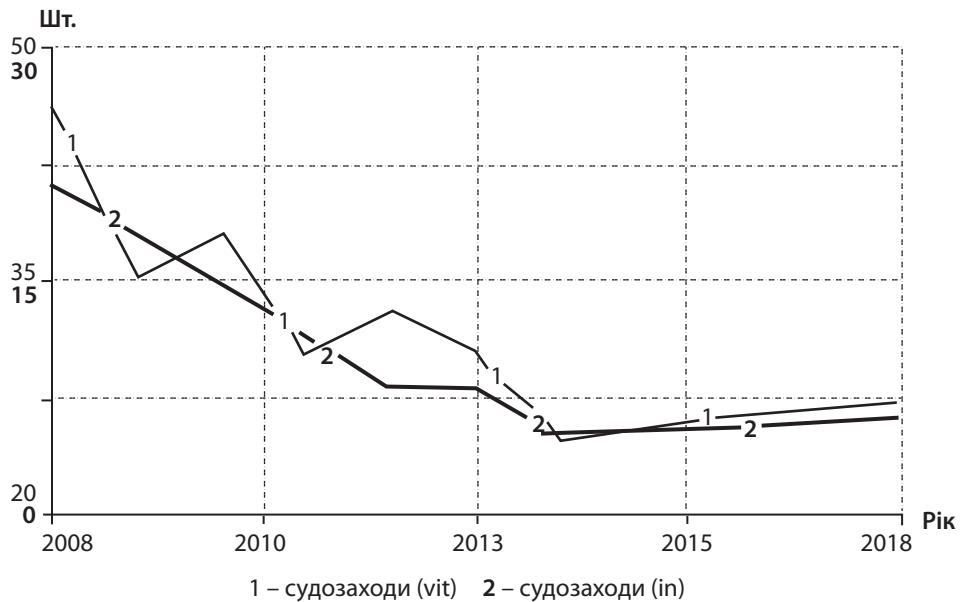


Рис. 14. Песимістичний прогноз динаміки судозаходів вітчизняних (vit) та іноземних (in) суден (шт.)

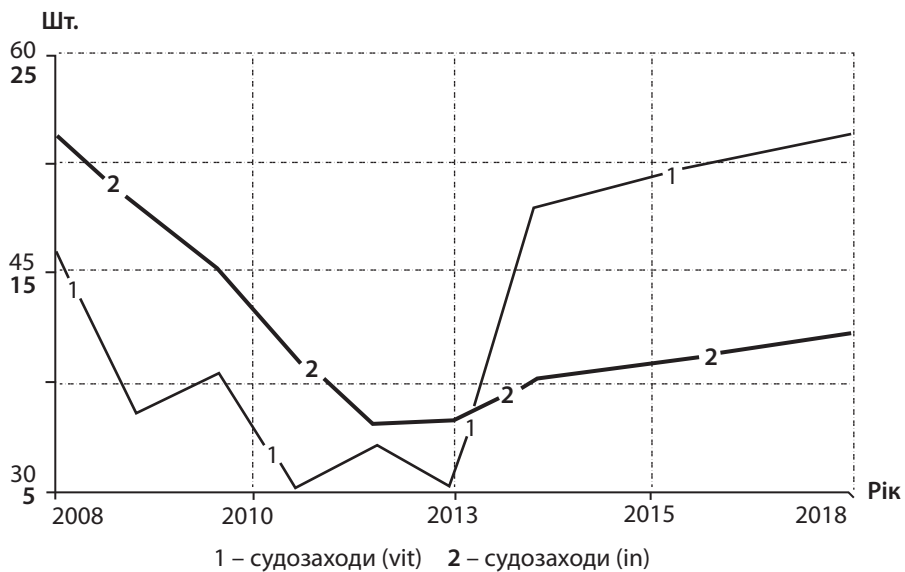


Рис. 15. Оптимістичний прогноз динаміки судозаходів вітчизняних (vit) та іноземних (in) суден (шт.)



Рис. 16. Песимістичний прогноз динаміки доходів і витрат від діяльності порту (тис. грн)



Рис. 17. Оптимістичний прогноз динаміки доходів та витрат від діяльності порту (тис. грн)

ЛІТЕРАТУРА

1. **Девятков В. В.** Методология и технология имитационных исследований сложных систем / В. В. Девятков. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 448 с.

2. **Каталевский Д. Ю.** Основы имитационного моделирования и системного анализа в управлении / Д. Ю. Каталевский. – М.: МГУ, 2011. – 304 с.

3. **Кобелев Н. Б.** Большие системы и их имитационное моделирование / Н. Б. Кобелев. – М.: ПРИНТ-СЕРВИС, 2011. – 260 с.

4. **Соколовська З. М.** Комп'ютерне моделювання складних економічних систем : монографія / З. М. Соколовська, О. А. Клепікова. – Одеса : Астропринт, 2011. – 502 с.

5. **Цисарь И. Ф.** Моделирование экономики в Ithink\_Stella. Кризисы, налоги, информация, банки / И. Ф. Цисарь. – М.: ДИАЛОГ\_МИФИ, 2009. – 224 с.

6. **Oren T. I.** Zeigler Concepts for Advanced Simulation Methodologies, Simulation / T. I. Oren, B. P. Zeigler. – North-Holland Publishing company, 2009. – Pp. 78 – 88.

7. **Sterman J.** Business Dynamics: Systems Thinking and Modeling for a Complex World / J. Sterman. – Boston : McGraw-Hill Companies, 2000. – 276 p.

8. **Борщев А.** Как построить простые, красивые и полезные модели сложных систем / А. Борщев // Имитационное моделирование. Теория и практика : материалы конф. ИММОД-2013. – Т. 1. – Казань : Изд. «ФЭН» АН РТ, 2013. – С. 21 – 34.

9. **Форрестер Дж.** Основы кибернетики предприятия / Дж. Форрестер. – М.: Прогресс, 1971. – 765 с.

10. **Лычкина Н. Н.** Ретроспектива и перспектива системной динамики. Анализ динамики развития / Н. Н. Лычкина // Имитационное моделирование. Теория и практика : материалы конф. ИММОД-2009. – Т. 1. – С-Пб : ОАО «ЦТСС», 2009. – С. 48 – 56.

11. **Плотников А. М.** Анализ современного состояния и тенденции развития имитационного моделирования в Российской Федерации / А. М. Плотников, Ю. И. Рыжиков, Б. В. Соколов, Р. М. Юсупов // Имитационное моделирование. Теория и практика : материалы конф. ИММОД-2013. – Вып. № 2 (25). – С-Пб : Тр. СПИИРАН, 2013. – С. 42 – 112.

**12. Борщев А.** От системной динамики и традиционного имитационного моделирования – к практическим агентным моделям: причины, технологии, инструменты / А. Борщев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.xjtek.com>

**13.** Многоподходное имитационное моделирование в AnyLogic. XJ Technologies [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.xjtek.ru>

**14. Киндинова В. В.** Имитация сложных систем и логистический реинжиниринг / В. В. Киндинова, Е. О. Кринецкий, Е. В. Кузнецова, Ю. А. Шебеко // Имитационное моделирование. Теория и практика : материалы конф. ИММОД-2013. – Казань : Изд. «ФЭН» АН РТ, 2013. – С. 170 – 172.

**15. Семёнов К. М.** Методика систематизации процессов в дискретно-событийной имитационной модели морского порта / К.М. Семенов // Вестник АГТУ. – Серия «Морская техника и технология». – 2013. – № 2. – С. 184 – 192.

**16. Martagan T.** A simulation model of port operations during crisis conditions / T. Martagan, B. Eksioglu, S. Eksioglu, A. Greenwood // Proceedings of the 2009 Winter Simulation Conference. – P. 2832 – 2843.

#### REFERENCES

Borshchev, A. "Kak postroit proste, krasivye i poleznye modeli slozhnykh sistem" [How to build a simple, interesting and useful models of complex systems]. *Imitatsionnoe modelirovanie. Teoriia i praktika*. Kazan: FEN AN RT, 2013.21-34.

Borshchev, A. "Ot sistemnoy dinamiki i traditsionnogo imitatsionnogo modelirovaniia – k prakticheskim agentnym modeliam: prichiny, tekhnologii, instrumenty" [Of system dynamics simulation and traditional – to practical agent model : causes, technologies and tools]. <http://www.xjtek.com>

Deviatkov, V. V. *Metodologiia i tekhnologiia imitatsionnykh issledovaniy slozhnykh sistem* [Methodology and technology of simulation studies of complex systems]. Moscow: INFRA-M, 2013.

Forrester, Dzh. *Osnovy kibernetiki predpriatiia* [Fundamentals of Cybernetics enterprise]. Moscow: Progress, 1971.

Kobelev, N. B. *Bolshie sistemy i ikh imitatsionnoe modelirovanie* [Large systems and their simulations]. Moscow: PRINT-SERVIS, 2011.

Katalevskiy, D. Yu. *Osnovy imitatsionnogo modelirovaniia i sistemnogo analiza v upravlenii* [Fundamentals of simulation and analysis system to manage]. Moscow: MGU, 2011.

Kindinova, V. V., Krinetskiy, E. O., and Kuznetsova, E. V. "Imitatsiia slozhnykh sistem i logisticheskiy reinzhiniring" [Simulating complex systems and logistics reengineering]. *Imitatsionnoe modelirovanie. Teoriia i praktika*. Kazan: FEN AN RT, 2013. 170-172.

Lychkina, N. N. "Retrospektiva i perspektiva sistemnoy dinamiki. Analiz dinamiki razvitiia" [Retrospect and prospect of the system dynamics. Analysis of the dynamics of development]. *Imitatsionnoe modelirovanie. Teoriia i praktika*. SPb: TsTSS, 2009. 48-56.

"Mnogopodkhodnoe imitatsionnoe modelirovanie v AnyLogic. XJ Technologies" [Simulation with many approaches in AnyLogic. XJ Technologies]. <http://www.xjtek.ru>

Martagan, T., Eksioglu, B., and Eksioglu, S. "A simulation model of port operations during crisis conditions". *Proceedings of the 2009 Winter Simulation Conference*: 2832-2843.

Oren, T. I., and Zeigler, B. P. *Concepts for Advanced Simulation Methodologies, Simulation*: North-Holland Publishing company, 2009.

Plotnikov, A. M., Ryzhikov, Yu. I., and Sokolov, B. V. "Analiz sovremennogo sostoiianiia i tendentsii razvitiia imitatsionnogo modelirovaniia v Rossiyskoy Federatsii" [Analysis of the current status and development trend of simulation in the Russian Federation]. *Imitatsionnoe modelirovanie. Teoriia i praktika*. SPb: Tr. SPI-IRAN, 2013. 42-112.

Sokolovska, Z. M., and Klepikova, O. A. *Komp'iuterne modeliuvaniia skladnykh ekonomichnykh system* [Computer modeling of complex economic systems]. Odesa: Astroprint, 2011.

Sterman, J. *Business Dynamics: Systems Thinking and Modeling for a Complex World*. Boston: McGraw-Hill Companies, 2000.

Semenov, K. M. "Metodika sistematzatsii protsessov v diskretno-sobytiynoy imitatsionnoy modeli morskogo porta" [Technique systematization processes in discrete event simulation model of the seaport]. *Vestnik AGTU. Seriya «Morskaia tekhnika i tekhnologiia»*, no. 2 (2013): 184-192.

Tsisar, I. F. *Modelirovanie ekonomiki v Ithink\_Stella. Krizisy, nalogi, informatsiia, banki* [Modelling economy Ithink\_Stella. Crises, taxes, information banks]. Moscow: DIALOG\_MIFI, 2009.



# ОПТИМІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗПОДІЛУ ОБСЯГУ ІНВЕСТИЦІЙ МІЖ БІЗНЕС-НАПРЯМКАМИ ДИВЕРСИФІКОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 НОВАКІВСЬКИЙ І. І., БЕСПАЛЮК Х. М., ЛУЩАК Н. С.

УДК 658.8 + 005.932]:681.2

**Новаківський І. І., Беспалюк Х. М., Луцак Н. С. Оптимізаційна модель розподілу обсягу інвестицій між бізнес-напрямами диверсифікованого підприємства**

Стаття присвячена проблемам розподілу обсягу інвестицій між бізнес-напрямами підприємства, а саме – пошуку їх оптимального співвідношення з метою максимізації очікуваного прибутку чи мінімізації ризику. Метою статті є адаптація інструментів теорії портфельних інвестицій, зокрема, методик, запропонованих Г. Марковицем та У. Шарпом, до процесу побудови оптимального бізнес-портфеля промислового підприємства. У результаті досліджень розроблено методику оцінки, яка заснована на встановленні регресивної залежності між результатами – прибутком і чинниками – інвестицій, а також між їх змінами. Запропонована методика дає можливість визначити зміну значень прибутковості бізнес-портфелю від зміни обсягів інвестування при відсутності між ними математичної залежності, сприяє більш чіткому визначенню конкурентних переваг бізнес-портфеля, і, як наслідок, підвищенню його стабільного передбачуваного розвитку. Побудована в роботі математична модель оптимізації розподілу обсягу інвестицій по бізнес-напрямах враховує стан ринку, а також розподіл інвестицій між стратегічними бізнес-одинацями в попередніх періодах. На основі аналізу математичних моделей прогнозу сформульовано оптимальну стратегію визначення структури бізнес-портфеля.

**Ключові слова:** бізнес-портфель, оптимізаційна модель, прибуток, ризик, регресивна залежність, обсяг інвестицій.

**Рис.:** 5. **Табл.:** 2. **Формул.:** 18. **Бібл.:** 10.

**Новаківський Ігор Іванович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

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

**Беспалюк Христина Мирославівна** – асистент, кафедра менеджменту організацій, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** bojko\_cristina@mail.ru

**Луцак Надія Степанівна** – аспірантка, кафедра менеджменту організацій, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** nadijka1988@gmail.com

УДК 658.8 + 005.932]:681.2

**Новаковський И. И., Беспалюк К. М., Луцак Н. С. Оптимизационная модель распределения объема инвестиций между бизнес-направлениями диверсифицированного предприятия**

Статья посвящена проблемам распределения объема инвестиций между бизнес-направлениями предприятия, а именно – поиску их оптимального соотношения с целью максимизации ожидаемой прибыли или минимизации риска. Целью статьи является адаптация инструментов теории портфельных инвестиций, в частности, методик, предложенных Г. Марковицем и У. Шарпом, к процессу построения оптимального бизнес-портфеля промышленного предприятия. В результате исследования предложена методика оценки, основанная на установлении регрессивной зависимости между результатами – прибылью и факторами – инвестициями, а также между их изменениями. Предложенная методика дает возможность определить изменение значений доходности бизнес-портфеля от изменения объемов инвестирования при отсутствии между ними математической зависимости, способствует более четкому определению конкурентных преимуществ бизнес-портфеля, и, как следствие, повышению его стабильного предсказуемого развития. Построенная в работе математическая модель оптимизации распределения объема инвестиций по бизнес-направлениям учитывает состояние рынка, а также распределение инвестиций между стратегическими бизнес-единицами в предыдущих периодах. На основе анализа математических моделей прогноза сформулирована оптимальная стратегия определения структуры бизнес-портфеля.

**Ключевые слова:** бизнес-портфель, оптимизационная модель, прибыль, риск, регрессионная зависимость, объем инвестиций.

**Рис.:** 5. **Табл.:** 2. **Формул.:** 18. **Библ.:** 10.

**Новаковський Ігорь Іванович** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента организаций, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

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

**Беспалюк Христина Мирославовна** – ассистент, кафедра менеджмента организаций, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**E-mail:** bojko\_cristina@mail.ru

**Луцак Надежда Степановна** – аспирант, кафедра менеджмента организаций, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**E-mail:** nadijka1988@gmail.com

УДК 658.8 + 005.932]:681.2

**Novakivskii Ihor I., Bepaliuk Hrystyna M., Lushchak Nadiia S. Optimisation Model of Distribution of Investments between Business Directions of a Diversified Enterprise**

The article is devoted to problems of distribution of investments between business directions of an enterprise, namely – a search for their optimal correlation with the aim of maximisation of the expected profit or minimisation of risk. The goal of the article is adaptation of instruments of the theory of portfolio investments, in particular, methods proposed by H. Markowitz and W. Sharpe, to the process of building an optimal business portfolio of an industrial enterprise. In the result of the study the article offers methods of assessment based on establishment of a regression dependence between results – profit and factors – investments and also between their changes. The proposed methods give a possibility to determine change of values of profitability of a business portfolio from change of volumes of investing when there is no mathematical dependence between them, it facilitates a better identification of competitive advantages of a business portfolio and, as a result, increase of its stable predictable development. The article builds a mathematical model of optimisation of distribution of investments by business directions, which takes into account the market situation and also distribution of investments between strategic business units during previous periods. Based on analysis of mathematical forecast models the article formulates an optimal strategy of identification of the business portfolio structure.

**Key words:** business portfolio, optimisation model, profit, risk, regression dependence, investment volume.

**Pic.:** 5. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 18. **Bibl.:** 10.

**Novakivskii Ihor I.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management of Organizations, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

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

**Bepaliuk Hrystyna M.** – Assistant, Department of Management of Organizations, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** bojko\_cristina@mail.ru

**Lushchak Nadiia S.** – Postgraduate Student, Department of Management of Organizations, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** nadijka1988@gmail.com

В умовах безперервних динамічних змін соціально-економічної ситуації в країні застосування оптимізаційних моделей обумовлено потребою формування ефективного механізму управління розподілом інвестицій у розвиток найбільш перспективних напрямів діяльності підприємств. Найбільш конкурентоспроможними в цих умовах є великі та середні диверсифіковані підприємства, які здатні динамічно адаптуватися до вимог часу. А для цього необхідно розробляти нові ефективні механізми управління на рівні бізнес-процесів.

Завдання формування оптимального бізнес-портфеля для диверсифікованого підприємства є достатньо складним. «Як видно з огляду еволюції теорії портфельних інвестицій, вона багато в чому перетинається з проблемами і завданнями побудови оптимального асортиментного портфеля» [3, с. 474]. При його вирішенні більшість дослідників виділяють такі дві основні цілі: максимізація очікуваного прибутку та мінімізація ризику. Досягнення цих цілей є різноспрямованим, а тому одночасне досягнення оптимальних результатів діяльності підприємства по цих критеріях на практиці недосяжне. Тому потрібно шукати певний компроміс.

Існує цілий ряд економіко-математичних моделей розподілу капітальних інвестицій (нове будівництво, розширення, реконструкція, технічне переобладнання наявних основних фондів виробничого призначення і фондів невиробничого призначення) між головним підприємством і фінансово-виробничими підрозділами у складі корпоративної структури, які побудовані на принципах «динамічного програмування Р. Беллмана» [9, с. 119]. Проте вони не враховують багатокритеріальність оцінки ефективності діяльності підприємства, що обмежує сферу їх застосування, тому в управлінні їх застосування дуже вузьке.

Сучасний рівень техніко-технологічного розвитку промисловості є порівняно низьким у порівнянні з розвинутими країнами. Поряд із високим рівнем зносу основних фондів на промислових підприємствах (понад 70%), показники оновлення їх стану є незначними. У таких умовах питання ефективного розподілу інвестицій є надзвичайно актуальними. Водночас можна констатувати високий рівень дефіциту інвестиційних ресурсів для подолання відставання.

Одним із відомих підходів щодо визначення ефективності допустимих варіантів бізнес-напрямків є економічна модель, яка передбачає знаходження точки перетину кривої байдужості і функції корисності. Проте побудова множин кривих байдужості та функції корисності є непростим завданням, тому найчастіше застосовують непрямі методи оцінювання ефективності портфелів інвестування в допустимі види діяльності.

Ще одним з відомих методів є оцінка рівня толерантності ризику підприємства. Така оцінка толерантності ризику показує, яку величину ризику, підприємство готове прийняти, для збільшення рівня очікуваної прибутковості. Мета проведення оцінювання полягає у формуванні портфеля видів діяльності, що має заданий рівень ризику при очікуваному рівні доходності.

Існує декілька точок зору науковців щодо трактування поняття «ризик» [8, с. 52]: «можливість відхилення від передбачуваної мети; ймовірність (загроза) втрати ресурсів, недоотримання прибутків або появи нових витрат; діяльність пов'язана з подоланням невизначеності; стимул одержання додаткового прибутку, специфічного підприємницького доходу». В оптимізаційній моделі ми будемо

розглядати ризик як можливе відхилення реальних показників прибутку від очікуваного рівня.

Застосування диверсифікації як ефективного способу формування портфеля інвестицій у різні види діяльності підприємства може забезпечити зниження ризику. Основоположником цієї теорії вважається нобелівський лауреат Г. Марковіц. Варто зазначити, що диверсифікація дозволяє понизити ризик портфеля (зокрема несистемний ризик) в умовах звичайного функціонування ринків, у випадку ж, при якому ринки близькі до кризи, зниження ризику портфеля за рахунок диверсифікації недоцільне через системний характер ризику.

Метою роботи є адаптація інструментів теорії портфельних інвестицій, зокрема, методик, запропонованих Г. Марковіцем та У. Шарпом, до процесу побудови оптимального бізнес-портфеля промислового підприємства. Оптимальний бізнес-портфель – це сукупність стратегічних бізнес-одиниць та їх наповнення, яка загалом забезпечить підприємству максимізацію рівня прибутку, мінімізацію ризику недоотримання очікуваного доходу, дозволить розширити ринкову частку, збільшити його адаптивні можливості до змін умов господарювання, зокрема, за рахунок включення інноваційної складової [1]. Після проведеної Марковіцем формалізації з математичної точки зору завдання по формуванню оптимального портфеля було завданням квадратичної оптимізації при лінійних обмеженнях.

З огляду на багатоплановість і складність процесу прийняття рішень при управлінні напрямками діяльності підприємств слід використовувати системний підхід, який на високому рівні повинен комплексно охоплювати цілі управління.

Хоча майбутнє принципово не передбачуване, очікувані події можна передбачити з тією або іншою похибкою (часто дуже низькою) залежно від того, яка природа подій: імовірнісна або невизначена. Кожне підприємство прагне ефективно розподілити інвестиції у розвиток напрямів власної діяльності, що має максимальну очікувану прибутковість при передбачуваному (прийнятному для керівництва) рівні ризику. При порівняльному аналізі критеріїв ефективності недоцільно обмежуватися застосуванням одного критерію, тому що в ряді випадків в силу односторонності оцінки це може призвести до невиправданих витрат. Тому в сучасних умовах доцільне одночасне узгоджене застосування декількох критеріїв.

Поряд з критеріями ефективності економіко-господарської діяльності сьогодні насамперед потрібно враховувати ризики. Одним з достатньо зручних і надійних методів є оцінка рівня допустимого ризику підприємства на основі коваріаційного інструментарію. Такий підхід щодо оцінювання допустимого ризику показує, яку величину ризику підприємство готове прийняти для збільшення рівня очікуваної прибутковості. Невизначеність можна охарактеризувати як множину станів внутрішнього та зовнішнього середовища. При реалізації мети завжди необхідно здійснювати пошук єдиного найкращого (у якому-небудь змісті) розв'язку на задалегідь заданій безлічі припустимих розв'язків. Основні труднощі полягають в тому, що наслідки, пов'язані з прийняттям того або іншого розв'язку, залежать від невідомої ситуації. Ступінь неприйнятності цих наслідків вимірюється в прийнятих умовних одиницях – втратах, яких можуть зазнати підприємства.

Успішність діяльності підприємств значною мірою залежить від прийнятої концепції управління ризиками. Узагальнюючи підходи до вирішення проблеми «ризик – прибуток», можна виділити дві основні моделі управління, які формалізують обрану стратегію поведінки на ринку. Очевидно, що ефективний менеджмент, насамперед, має забезпечити належну фінансову стійкість підприємств, бо нездатність задовольняти потреби споживачів може не просто підірвати конкурентні позиції на ринку чи навіть призвести до банкрутства. Як відомо, між прибутковістю та ризиком спостерігається кореляційна залежність, і тому пошук їх оптимального співвідношення в сучасних умовах розглядається як важливе завдання керівництва підприємства.

Проте визначення мети процесу управління ризиками не таке вже й однозначне, як може здатися на перший погляд. Бажання уникнути або мінімізувати ризики є природним, але вирішення проблеми ускладнюється існуванням нелінійної кореляційної залежності між ризиком та прибутком. Вищий рівень ризику надає потенційні можливості отримання підвищеного прибутку, але не виключає можливості додаткових втрат у випадку реалізації ризику. Мінімізація рівня ризику дає змогу отримати менший, але стабільний прибуток. Отже, балансування між прибутковістю та ризиком, пошук їх оптимального співвідношення розглядається як одне з важливих і складних завдань менеджменту, що постають перед керівництвом кожного суб'єкта господарської діяльності.

Побудуємо економетричну модель управління формування бізнес-портфеля. Підприємство прагне вибрати ефективний бізнес-портфель, що максимізує очікуваний прибуток, що можна представити таким чином:

$$E = \sum_{l=1}^L E(r_l) \rightarrow \max, \quad (1)$$

де  $r_l$  – обсяги інвестування в  $i$ -й вид діяльності,  $L$  – кількість розглядуваних видів діяльності в даному бізнес-портфелі.

Зазначимо, що залежно від рівня деталізації управлінських процедур і завдань, що постають у процесі управління бізнес-портфелем, об'єкти управління можуть бути конкретизовані. Запропонований підхід щодо оцінювання залежності  $E$  від  $r_l$  повинен базуватися на встановленні регресійної залежності між результатами – прибутком і чинниками – інвестицій. Цільова функція (1) визначає зміну значень прибутковості бізнес-портфеля від зміни обсягів інвестування при відсутності між ними математичної залежності. Рівень деталізації напрямів діяльності підприємства вибирають залежно від поставленої мети та обсягів доступної інформації.

Слід зазначити, що сума всіх інвестицій є обмеженою величиною, що можна описати такими обмеженнями:

$$r_i \leq R_i, \quad i = \overline{1, L}, \quad (2)$$

$$r = \sum_{l=1}^L r_l \leq R. \quad (3)$$

Введемо позначення частки інвестування  $d_l$  за видами діяльності:

$$d_l = \frac{r_l}{r}, \quad l = \overline{1, L}. \quad (4)$$

За таких припущень виконується така рівність

$$\sum_{l=1}^L d_l = 1. \quad (5)$$

У класичній постановці таку задачу можна звести до задачі лінійного програмування.

Для прикладу розглянемо діяльність одного з підприємств ПАТ «Концерн-Електрон» машинобудівного підприємства ТзОВ «Електронпобутприлад». У його діяльності на даний час можна виділити два основні напрями діяльності:

- ✦ виробництво побутових приладів – м'ясорубок, соковитискачів, овочерізків, вібромасажерів, кавомолок;
- ✦ виробництво електродвигунів для опалювальних систем автомобільного транспорту та для промислових потреб інших виробників.

Зведені дані за результатами діяльності по підприємству приведені в *табл. 1* і *табл. 2*.

Споживчий ринок, куди входить перший вид діяльності, – виробництво побутових приладів в Україні. Другий вид діяльності входить у промисловий ринок – виробництво електродвигунів, генераторів і трансформаторів в Україні.

Використовуючи кореляційно-регресійний аналіз, на основі представлених даних знайдемо залежність між обсягами прибутку та обсягами інвестицій на підприємстві.

З *рис. 1* і *рис. 2* можемо побачити, що 1 грн, інвестована у виробництво побутових приладів, приносить 0,041 грн прибутку, а 1 грн, інвестована у виробництво електродвигунів промислового призначення, приносить 0,056 грн прибутку, тобто рентабельність інвестицій по другому виду діяльності є вищою.

Аналіз поквартальної динаміки діяльності підприємства за 2009 – 2012 рр. і прогнозування очікуваного прибутку зображено на *рис. 3*.

Для прогнозування обсягів очікуваного прибутку було використано степеневу функцію, як таку, що найбільш повно екстраполює минулі тенденції розвитку.

Використовуючи отримані дані, цільову функцію максимізації очікуваного прибутку можна представити такою формулою:

$$E = 0,041rd_1 + 0,056rd_2 \rightarrow \max, \quad (6)$$

Обсяги інвестування представлені таким обмеженням:

$$r = 1000 \text{ (тис. грн)}. \quad (7)$$

Розподіл часток інвестицій повинні задовольняти формулою:

$$\sum_{l=1}^L d_l = 1.$$

Граничні обсяги інвестицій представимо такими обмеженнями, побудова яких визначається із співвідношення розрахованого очікуваного прибутку наступного часового періоду (див. *рис. 3*) і коефіцієнта віддачі прибутку на 1 грн інвестованих коштів. Дані обмеження можна коригувати у потрібному напрямі. Ми, виходячи з цих позицій, збільшили відповідні обмеження на 5% і 10% відповідно по першому і по другому напрямках діяльності підприємства. У нашому випадку для розглядуваного прикладу вони матимуть вигляд:

$$rd_1 \leq 1030,76 \text{ (тис. грн)}; \quad (8)$$

$$rd_2 \leq 97,76 \text{ (тис. грн)}; \quad (9)$$

$$r_1 + r_2 \leq 1000 \text{ (тис. грн)}. \quad (10)$$

Представлене завдання є задачею лінійного програмування.

Розв'язком такої задачі є таке співвідношення часток інвестування:



Таблиця 1

Дохідність та прибутковість бізнес-портфеля ТзОВ «Електронпобутприлад»

Квартали попередніх років	Дохід від 1 виду діяльності, тис. грн	Дохід від 2 виду діяльності, тис. грн	Дохід бізнес-портфеля, тис. грн	Прибуток від 1 виду діяльності, тис. грн	Прибуток від 2 виду діяльності, тис. грн	Прибуток бізнес-портфеля, тис. грн	Дохід ринку, 1-го виду діяльності, тис. грн	Дохід ринку, 2-го виду діяльності, тис. грн
4-й (2009 р.)	3274	160	3434	196,4	11,2	207,6	465719	900430,3
1-й (2010 р.)	4594	288	4882	183,7	14,4	198,2	353816,6	781618,7
2-й (2010 р.)	2770	479	3249	110,8	23,9	134,7	498313,1	1505290,6
3-й (2010 р.)	4881	266	5147	195,2	13,3	208,5	739053,7	1301531,7
4-й (2010 р.)	2448	430	2878	97,9	21,5	119,4	742394,9	1633335,8
1-й (2011 р.)	4117	111	4228	82,3	3,3	85,6	388108,3	1172759,4
2-й (2011 р.)	1780	114	1894	35,6	3,4	39	554956,5	1590145,3
3-й (2011 р.)	3838	130	3968	76,7	3,9	80,7	52076,9	1599215,8
4-й (2011 р.)	2096	234	2330	41,9	7	48,9	719998,45	2289417,9
1-й (2012 р.)	2433	201	2634	60,8	5	65,8	422400	1563900
2-й (2012 р.)	1021	291	1312	25,5	7,3	32,8	611600	1675000
3-й (2012 р.)	2002	220	2222	50	5,5	55,5	765100	1896900
Сума	35264	2924	38178	1157,	119,8	1277	6313537	17909546
Середнє значення	2937,8	243,6	3181,4	96,4	9,9	106,3	526128,1	1492462

Джерело: за даними підприємства.

Таблиця 2

Розподіл обсягу інвестицій між двома видами діяльності за дванадцять періодів

Показник	Значення показників по кварталах 2009-2012 років, %												
	4-й 2009 р.	1-й 2010 р.	2-й 2010 р.	3-й 2010 р.	4-й 2010 р.	1-й 2011 р.	2-й 2011 р.	3-й 2011 р.	4-й 2011 р.	1-й 2012 р.	2-й 2012 р.	3-й 2012 р.	Середнє
Частка інвестиції в 1-й вид діяльності, %	95,39	94,16	85,39	94,88	85,19	97,4	94,04	96,76	90,05	92,37	77,82	90,10	92,73
Частка інвестиції в 2-й вид діяльності, %	4,61	5,84	14,61	5,12	14,81	2,60	5,96	3,24	9,95	7,63	22,18	9,90	7,60

Джерело: розраховано за даними підприємства ТзОВ «Електронпобутприлад».

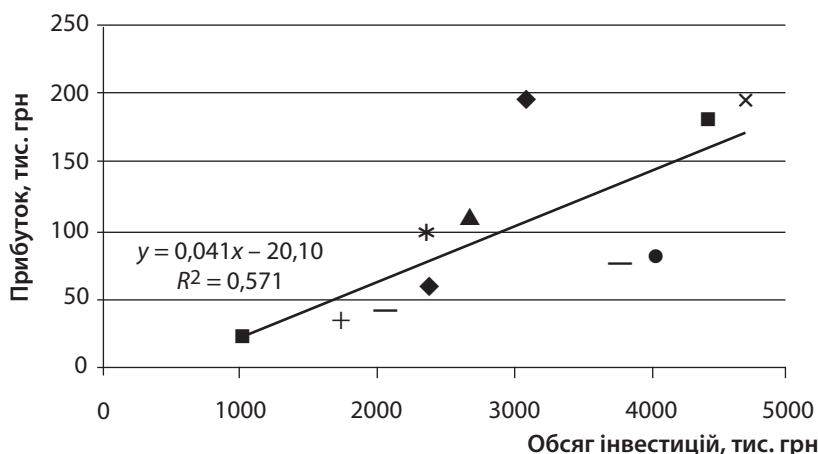
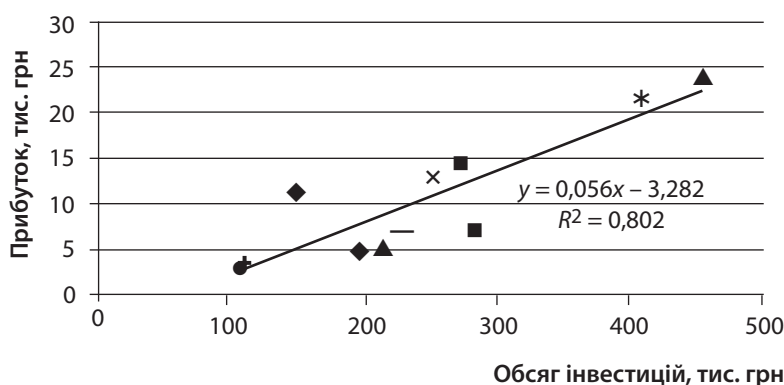


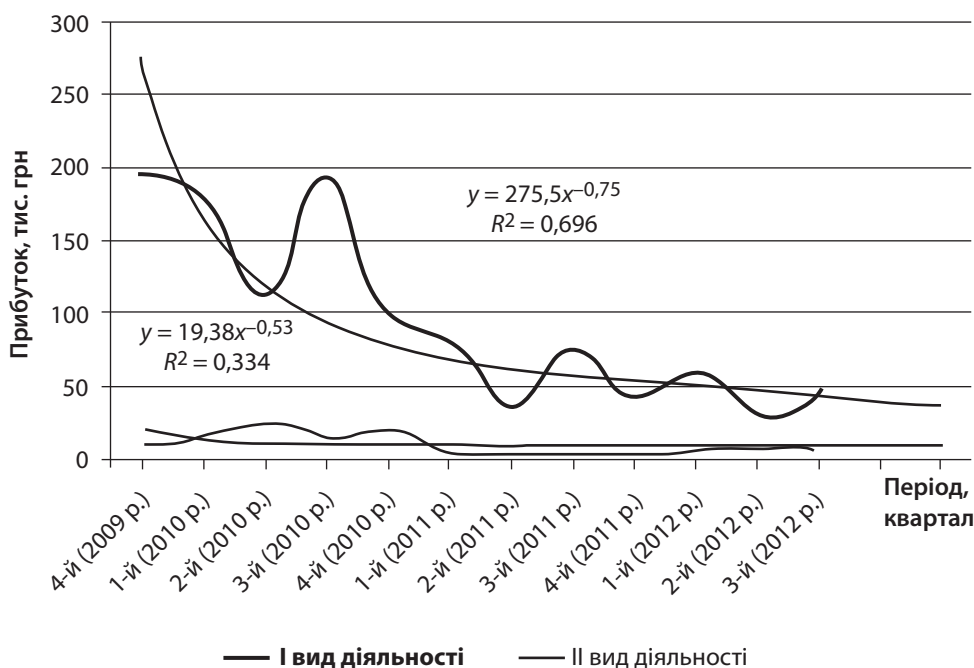
Рис. 1. Залежність обсягів прибутку від обсягів інвестицій на підприємстві по побутових приладах, тис. грн





**Рис. 2. Залежність обсягів прибутку від обсягів інвестицій на підприємстві по електродвигунах промислового призначення, тис. грн**

Джерело: опрацьовано автором.



**Рис. 3. Аналіз прибутку по видах діяльності ТзОВ «Електронпобутприлад», тис. грн**

Джерело: опрацьовано автором.

- ✦ по побутових приладах – 92,18% обсягу інвестицій слід спрямувати у виробництво і модернізацію на наступний період (квартал);
- ✦ по електродвигунах промислового призначення – 7,82% обсягу інвестицій слід спрямувати у виробництво і модернізацію на наступний період (квартал);

З іншого боку, підприємство прагне сформувати ефективний бізнес-портфель, що має мінімальне значення ризику для деякого очікуваного прибутку. Видова різноманітність ризиків і способів їх вираження досить значна. Особливість полягає в тому, що в цій теорії відхилення результативного показника (наприклад, прибутковості) у більший чи менший бік однаковою мірою вважаються проявом ризику. На практиці менеджери в більшості випадків вважають інакше. Тільки відхилення в негативний бік (меншої прибутковості, більших витрат і т. п.) вважаються проявом ризику. Це пов'язане з тим, що в більшості ділових організацій менеджери несуть зовсім різну відповідальність за збитки й упущену вигоду.

Однак, якою б не була форма вираження ризику, обумовленого невизначеністю економічної ситуації, зміст його становить відхилення фактично встановлених даних від типового, стійкого, середнього рівня або альтернативного значення оцінюваної ознаки [5].

Для врахування ризику бізнес-портфеля з урахуванням взаємозв'язку окремих видів діяльності доцільно використовувати таку цільову функцію:

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n (d_i \cdot d_j \cdot \text{cov}_{i,j}) \rightarrow \min, \quad (11)$$

де показники конвергенції  $\text{cov}_{i,j}$  розраховується за формулою:

$$\text{cov}_{i,j} = \frac{\sum_{k=1}^n ((\bar{e}_i - e_{ik}) \cdot (\bar{e}_j - e_{jk}))}{n-1}. \quad (12)$$

Проте в даному випадку слід врахувати можливу розбіжність за абсолютними величинами прибутків за видами діяльності, що не дозволяє ефективно сформувати бізнес-портфель. Найбільш коректно пов'язувати ризик переваж-

но з мінливістю результативного показника – прибутку. Основне навантаження несе дисперсія показника. Розрахунки характеристик типу дисперсії допускають комбінування можливих значень результативного показника та їх ймовірностей. При цьому значення показників і їх ймовірність однаково важливі для розрахунків характеристики мінливості. У той самий час реальність свідчить про те, що на практиці при оцінці ризикованості ситуації менеджери надають різної ваги можливим значенням результативного показника та їх ймовірностям. Значення результативного показника набагато більш важливі, ніж їхні ймовірності.

У загальному випадку вимогу щодо мінімізації ризику в інтегрованому вигляді по всіх задекларованих напрямках доцільно привести до пошуку мінімуму квадратичного функціоналу:

$$V^2 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n (d_i \cdot d_j \cdot v_{ij}) \rightarrow \min, \quad (13)$$

де коефіцієнт варіації  $v_{ij}$  розраховується за формулою:

$$v_{ij} = \frac{\text{cov}_{i,j}}{\bar{e}_i \cdot \bar{e}_j}. \quad (14)$$

**Г**раничні обсяги інвестування в абсолютному вимірі можна знайти виходячи з трендів поведінки ринку та рішень прийнятих відповідальними менеджерами підприємства. Слід відзначити, що тенденції досліджуваних видів діяльності свідчать про спад попиту на продукцію. Тому, на нашу думку, слід притримуватися позиції – виходячи з показників минулих періодів з урахуванням структури інвестування.

У випадку тієї ж постановки з приведеними даними по прибутку для задекларованих напрямів діяльності подібна задача мінімізації ризику зводиться до знаходження коренів рівняння

$$0,38822632d_1^2 + 0,208441228d_1 \cdot d_2^2 + 0,455895378d_2^2 \rightarrow \min$$

або

$$0,85156889d_1^2 + 0,457212856d_1 \cdot d_2 + d_2^2 \rightarrow \min.$$

Врахуємо, що

$$d_1 + d_2 = 1.$$

Звідси

$$0,85156889 d_1^2 + 0,457212856e_1 \cdot (1 - d_1) + (1 - d_1)^2 \rightarrow \min;$$

$$1,394356034 d_1^2 - 1,542787144 d_1 + 1 \rightarrow \min.$$

Мінімум функції знаходиться з рівняння

$$2 \cdot 1,394356034 d_1 - 1,542787144 = 0.$$

Звідси

$$d_1 = 0,553225685;$$

$$d_2 = 0,446774315.$$

це означає, що на перший вид діяльності (побутові прилади) доцільно спрямувати 55% обсягу інвестицій, а на другий (електродвигуни промислового призначення) – 45%.

При побудові оптимального бізнес-портфеля слід застосовувати класичні критерії з експертними оцінками прибутку, вважаючи їх некорельованими і нормально розподіленими.

Як бачимо, рекомендації щодо формування бізнес-портфеля підприємств щодо інвестування сукупності його напрямів діяльності неоднозначна. У даному випадку на перший погляд доцільно використати принцип Парето та поєднати на логічному рівні різнонаправлені функціонали, що можна представити, наприклад, таким чином:

$$\alpha E - \beta V^2 \rightarrow \exp. \quad (15)$$

Побудова такого функціоналу ускладнюється через неоднозначність інтерпретації параметрів  $\alpha$  та  $\beta$ , що пояснюється складністю узгодження їх смислового навантаження та діапазону визначення.

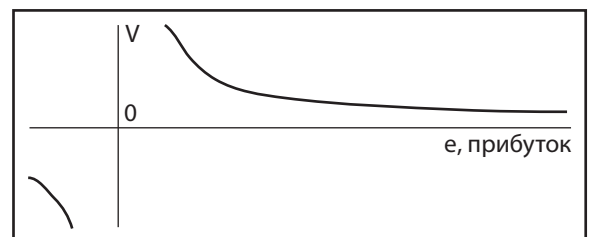
На нашу думку, ефективніше користуватися таким функціоналом:

$$F = \frac{E}{V^2} \rightarrow \max, \quad (16)$$

де

$$V^2 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n (d_i \cdot d_j \cdot \tilde{v}_{ij}). \quad (17)$$

Введення  $\tilde{V}^2$  замість  $V^2$  доцільне з таких причин. Використання  $V^2$  не може забезпечити стійкість шуканого розв'язку, оскільки поведінка складових  $v_{ij}$  є невизначеною, коли очікувана величина прибутку  $\bar{e}_i$  буде близькою до нуля, через те, що є невизначеною в цій точці (рис. 4).



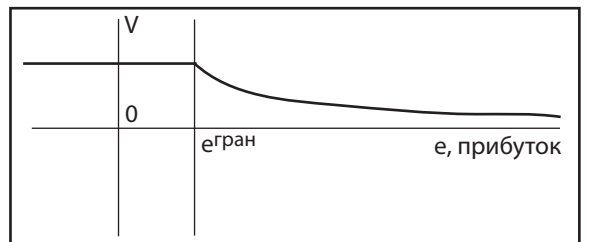
**Рис. 4. Залежність величини коефіцієнта варіації від величини прибутку**

Для отримання стійкого рішення приймемо:

$$\tilde{v}_{ij} = \frac{\text{cov}_{i,j}}{\tilde{e}_i \cdot \tilde{e}_j}, \quad \tilde{e}_i = \begin{cases} \bar{e}_k, & \bar{e}_k > e_k^{\text{гран}} \\ e_k^{\text{гран}}, & \bar{e}_k \leq e_k^{\text{гран}} \end{cases}, \quad (18)$$

де  $e_k^{\text{гран}}$  – така величина прибутку, менше якого значення для підприємства є несуттєвим або ж навіть приносить збиток, тис. грн;  $\bar{e}_i$  – середня величина прибутку  $i$ -го напрямку діяльності, тис. грн;  $\tilde{e}_i$  – середня величина прибутку  $j$ -го напрямку діяльності, тис. грн.

Графік отриманої функції представлено на рис. 5.



**Рис. 5. Залежність модифікованого коефіцієнта варіації від величини прибутку**

**Джерело:** запропоновано автором.

Розв'язком комплексної задачі є таке співвідношення часток інвестування по напрямках діяльності:

- ✦ по побутових приладах – 90,22% обсягу інвестицій потрібно скерувати у виробництво і модернізацію продукції на наступний період (квартал);
- ✦ по електродвигунах промислового призначення – 9,78% обсягу інвестицій потрібно скерувати у виробництво і модернізацію продукції на наступний період (квартал);

Можна побачити, що по побутових приладах рекомендовано зменшити частку інвестицій на 2% і відповідно по електродвигунах на таку ж величину збільшити частку інвестицій, відносно розв'язків першої задачі (по максимізації прибутку, не враховуючи ризики). Чим більшою буде сума загальних інвестицій, тим відчутнішою буде частка в 2% від загального обсягу, спрямована в той чи інших напрямках бізнесу.

Застосування цього критерію ефективності для різних завдань вибору оптимальних розв'язків в умовах невизначеності показує, що запропонований підхід, який базується на комплексному застосуванні зазначених критеріїв, може стати визначальним. Таким чином, встановлено зв'язок стохастичної моделі з класичною двокритеріальною. Розглянуто в стохастичній постановці важливу для сучасних умов задачу забезпечення стійкості бізнес-портфеля і відповідні їй математичні моделі, які можна привести до задач опуклого нелінійного програмування.

Якщо ринок буде диктувати такі умови, що підприємству потрібно буде відмовитися від свого основного напрямку бізнесу – виробництво побутових приладів, то перепрофілювавши свій бізнес-портфель на другий вид діяльності – виробництво електродвигунів для опалювальних систем автомобілів, його можна підсилити завдяки пропозиції на зовнішній ринок електродвигунів для побутових приладів, які раніше використовувалися для власного виробництва (входили в собівартість готової продукції), іншим виробникам побутової техніки, зокрема на експорт. Таким чином, підприємство частково зберігає перший вид діяльності й значно підсилює другий. Це вимагатиме повторних розрахунків по математичній моделі оптимізації розподілу обсягу інвестицій між видами діяльності.

## ВИСНОВКИ

Створена методика визначення напрямів діяльності підприємства сприяє більш чіткому визначенню конкурентних переваг бізнес-портфеля, і, як наслідок, підвищенню його стабільного передбачуваного розвитку.

В результаті аналізу математичних моделей прогнозу сформульовано оптимальну стратегію визначення структури бізнес-портфеля. Дана математична модель оптимізації розподілу обсягу інвестицій по бізнес-напрямах враховує стан ринку, а також розподіл інвестицій між СБО в попередніх періодах.

Дана модель є уніфікованою, а тому може використовуватися в практичній діяльності різних диверсифікованих суб'єктів господарювання, які володіють двома і більше напрямками діяльності. Якщо результати комплексної задачі покажуть, що по деяких видах діяльності підприємства інвестиції слід скоротити близько до нульового значення (чи будь-якого мінімального значення, яке задасть собі підприємство), то управлінці можуть прийняти рішення – відмовитися від виробництва продукції даного виду діяльності або поступового виходу з ринку (стратегія «збору врожаю»). Тобто, оптимізація розподілу обсягу інвестицій може привести до оптимізації структури бізнес-портфеля. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Беспалюк Х. М. Формування оптимального бізнес-портфеля підприємства на засадах маркетингу та логістики / Х. М. Беспалюк // Науковий журнал «Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління». – Донецьк : ДонДУУ, 2011. – Вип. 4(58). – С. 141 – 147.

2. Валінкевич Н. В. Управління потенціалом та розвитком підприємств на основі модернізації / Н. В. Валінкевич // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2012. – № 1(45). – С. 128 – 134.

3. Маркетинг. Менеджмент. Інновації : монографія / За ред. д. е. н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2010. – 624 с.

4. Новаківський І. І. Економіко-математичні методи і моделі в менеджменті для випускових кваліфікаційних робіт : навчальний посібник / І. І. Новаківський, Я. В. Панас, А. В. Дзюбіна. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2011. – 112 с.

5. Орлова К. Є. Процеси реформування підприємства в ринкових умовах господарювання: порівняльний аспект / К. Є. Орлова // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1 (55). – С. 254 – 256.

6. Радіонова Н. Й. Оцінка інноваційного розвитку підприємства: монографія / Н. Й. Радіонова. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 164 с.

7. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі / О. В. Раєвнева / Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України ; Харківський національний економічний ун-т. – Х. : ВД «НЖЕК», 2006. – 496 с.

8. Ризики підприємств-лізингодавців: теоретичні та прикладні аспекти : монографія / О. Є. Кузьмін, Л. І. Чернобай, І. Я. Кулиняк – Львів : Видавництво «Растр-7», 2012. – 256 с.

9. Хома І. Б. Економіко-математичні методи аналізу діяльності підприємств : навч.-метод. посібник / І. Б. Хома, В. В. Турко. – Львів : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2008. – 328 с.

10. Юрик Н. Є. Аналізування та оцінювання основних факторів впливу на кризовий стан машинобудівного підприємства / Н. Є. Юрик // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2011. – Вип. 1 (41). Економічні науки. – 392 с.

## REFERENCES

Bespaliuk, Kh. M. "Formuvannya optimalnogo biznes-portfelija pidpriemstva na zasadakh marketynhu ta lohistryky" [Formation of optimal business portfolio on the basis of marketing and logistics]. *Menedzher. Visnyk DonDUU*, no. 4 (58) (2011): 141-147.

Kuzmin, O. Ie., Chernobai, L. I., and Kulyniak, I. Ya. *Ryzyky pidpriemstv-lizynhodavtsiv: teoretychni ta prykladni aspekty* [Lessors Risks enterprises : theoretical and applied aspects]. Lviv: Rastr-7, 2012.

Khoma, I. B., and Turko, V. V. *Ekonomiko-matematychni metody analizu diialnosti pidpriemstv* [Economic- mathematical methods of analysis of the company]. Lviv: Lvivska politekhnika, 2008.

*Marketynh. Menedzhment. Innovatsii* [Marketing. Management. Innovation]. Sumy: Papirus, 2010.

Novakivskiy, I. I., Panas, Ya. V., and Dziubina, A. V. *Ekonomiko-matematychni metody i modeli v menedzhmenti dlia vypuskovykh kvalifikatsiinykh robit* [Economic- mathematical methods and models for training engineers in the management of theses]. Lviv: Lvivska politekhnika, 2011.

Orlova, K. Ie. "Protsezy reformuvannya pidpriemstva v rynkovykh umovakh hospodariuvannya: porivniialnyi aspekt" [The process of reforming the enterprises in the market economy: a comparative aspect]. *Visnyk ZhDTU*, no. 1 (55) (2011): 254-256.

Raievneva, O. V. *Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli* [Management of enterprises : methodology and mechanisms, models]. Kharkiv: INZHEK, 2006.

Radionova, N. I. *Otsinka innovatsiynoho rozvytku pidpriemstva* [Evaluation of innovative development company]. Donetsk: Yuhovostok, 2010.

Valinkevych, N. V. "Upravlinnia potentsialom ta rozvytkom pidpriemstv na osnovi modernizatsii" [Management capabilities and enterprise development based on modernization]. *Visnyk ChTEI KNTEU*, no. 1 (45) (2012): 128-134.

Yuryk, N. Ie. "Analizuvannya ta otsiniuvannya osnovnykh faktoriv vplyvu na kryzovyi stan mashynobudivnoho pidpriemstva" [Analysis and evaluation of the major factors influencing the crisis state building enterprise]. *Visnyk ChTEI KNTEU. Ekonomichni nauky*, no. 1 (41) (2011): 392.

## УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ ШЛЯХОМ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ БАЛАНСУ

© 2014 РУДЯНОВА Т. М., РУБЦОВА О. О.

УДК 519.863:336.71

**Рудянова Т. М., Рубцова О. О. Управління ресурсами банківської установи шляхом оптимізації структури балансу**

У сучасних умовах підвищуються вимоги до банківської системи, яка повинна сприяти сталому економічному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності господарського комплексу. Дедалі важливішого значення набуває вдосконалення організації формування банківських ресурсів, оскільки збалансована ресурсна база є передумовою ефективного функціонування банку та підтримки достатнього рівня його ліквідності. У статті розраховано фінансові коефіцієнти, які використовуються для аналізу ліквідності, стійкості та ділової активності комерційного банку. За допомогою методів математичного програмування, зокрема симплекс-методу, сформовано оптимальний план структури балансу комерційного банку, що забезпечить максимальну дохідність за умови виконання економічних нормативів і рекомендованих фінансових коефіцієнтів.

**Ключові слова:** баланс банку, структура балансу банку, оптимальна структура балансу банку, банківські ресурси, ділова активність банку, оптимізаційна модель.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 8.

**Рудянова Тетяна Миколаївна** – кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри вищої математики і комп'ютерних технологій, Дніпропетровська державна фінансова академія (вул. Аржанова, 12, Дніпропетровськ, 49083, Україна)

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

**Рубцова Оксана Олегівна** – студентка кафедри фінансів підприємств та банківської справи, Дніпропетровська державна фінансова академія (вул. Аржанова, 12, Дніпропетровськ, 49083, Україна)

**E-mail:** the\_dream92@mail.ru

УДК 519.863:336.71

UDC 519.863:336.71

**Рудянова Т. М., Рубцова О. О. Управление ресурсами банковского учреждения путем оптимизации структуры баланса**

В современных условиях повышаются требования к банковской системе, которая должна способствовать устойчивому экономическому росту и повышению конкурентоспособности хозяйственного комплекса. Важнейшее значение приобретает совершенствование организации формирования банковских ресурсов, поскольку сбалансированная ресурсная база является предпосылкой эффективного функционирования банка и поддержания достаточного уровня его ликвидности. В статье рассчитаны финансовые коэффициенты, используемые для анализа ликвидности, устойчивости и деловой активности коммерческого банка. С помощью методов математического программирования, в частности симплекс-метода, сформирован оптимальный план структуры баланса коммерческого банка, что обеспечит максимальную доходность при условии выполнения экономических нормативов и рекомендуемых финансовых коэффициентов.

**Ключевые слова:** баланс банка, структура баланса банка, оптимальная структура баланса банка, банковские ресурсы, деловая активность банка, оптимизационная модель.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 5. **Библ.:** 8.

**Рудянова Татьяна Николаевна** – кандидат физико-математических наук, доцент кафедры высшей математики и компьютерных технологий, Днепропетровская государственная финансовая академия (ул. Аржанова, 12, Днепропетровск, 49083, Украина)

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

**Рубцова Оксана Олеговна** – студентка, кафедра финансов предприятий и банковского дела, Днепропетровская государственная финансовая академия (ул. Аржанова, 12, Днепропетровск, 49083, Украина)

**E-mail:** the\_dream92@mail.ru

**Rudyanova Tetyana M., Rubtsova Oksana O. Managing Banking Institution Resources through Optimisation of the Balance Structure**

Requirements to the banking system, which should facilitate sustainable economic growth and increase of competitiveness of the economic complex, become higher under the modern conditions. Improvement of organisation of formation of bank resources acquire important role since the balanced resource base is a pre-requisite of efficient bank functioning and maintenance of a sufficient level of its liquidity. The article calculates financial ratios that are used for analysis of liquidity, sustainability and business activity of a commercial bank. Using methods of mathematical programming, in particular, simplex method, the article forms an optimal plan of the structure of balance of a commercial bank, which would ensure maximum profitability under conditions of fulfilment of economic norms and recommended financial ratios.

**Key words:** bank balance, bank balance structure, optimal bank balance structure, bank resources, bank business activity, optimisation model.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 8.

**Rudyanova Tetyana M.** – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Department of Mathematics and Computer Technology, Dnipropetrovsk State Finance Academy (vul. Arzhanova, 12, Dnipropetrovsk, 49083, Ukraine)

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

**Rubtsova Oksana O.** – Student, Department of Finance and Banking businesses, Dnipropetrovsk State Finance Academy (vul. Arzhanova, 12, Dnipropetrovsk, 49083, Ukraine)

**E-mail:** the\_dream92@mail.ru

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки дедалі зростає роль банківських установ як провідних фінансових посередників, що забезпечують переміщення фінансових ресурсів між окремими регіонами, галузями господарства та суб'єктами економіки з метою задоволення їх потреб. Однак разом з тим підвищуються і вимоги до банківської системи, яка повинна сприяти стійкому економічному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності господарського комплексу в умовах глобалізації.

Достатня за обсягом і належним чином збалансована ресурсна база банків є передумовою їх прибутковості та підтримки достатньої ліквідності. Дедалі важливішого значення набуває вдосконалення організації формування банківських ресурсів.

Теоретичні та практичні аспекти формування ресурсної бази комерційних банків вивчалися вітчизняними та зарубіжними науковцями. Значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили українські вчені А. М. Мороз, Л. О. При-



мостка, С. В. Землячов [2], А. М. Єріс [1], В. В. Старченко [5]. Питанням побудови математичних моделей в управлінні фінансово-економічними процесами присвячені наукові розробки Н. А. Шевцової, І. Н. Ломакіної [4], С. В. Землячова.

*Мета* статті – розрахувати показники, що характеризують фінансову діяльність банківської установи та на основі побудови математичної моделі сформулювати оптимальний план структури балансу комерційного банку, що забезпечить максимальну дохідність за умови виконання економічних нормативів і рекомендованих фінансових коефіцієнтів.

Визначення ресурсної бази можна знайти у багатьох наукових дослідженнях, однак скористаємось тлумаченням, яке подає С. В. Землячов: «Ресурсна база банку представляє собою сукупність різних форм і видів ресурсів, що знаходяться у розпорядженні банку та використовуються ним для забезпечення виконання стратегічної мети і оперативних цілей та завдань своєї діяльності» [4]. Традиційним визначенням ресурсної бази банків вважається її трактування як сукупності грошових коштів, якими в той чи інший конкретний момент часу розпоряджається банківська установа. Даний підхід має логічну підставу, оскільки акумульовані банком кошти є фінансовою базою для його подальшої діяльності. Подібні дослідження розглянуті у статті [6].

Розробимо оптимальну модель структури банківського балансу. Поставимо задачу: знайти оптимальну структуру балансу банку та розрахувати можливий максимальний процентний дохід за умови виконання системи обмежень (значення рекомендованих фінансових показників). Як вихідні дані розглянемо згрупований банківський баланс ПАТ «Укрсоцбанк» станом на 31.12.2012 р. (табл. 1).

Таблиця 1

**Згрупований баланс ПАТ «Укрсоцбанк» [8]**

№ з/п	Найменування групи статей	на 31.12.2012 р., тис. грн
1	Каса і коррахунки ( $x_1$ )	6721,119
2	Кредити, видані іншим банкам ( $x_2$ )	46,088
3	Видані кредити ( $x_3$ )	25440,872
4	Цінні папери ( $x_4$ )	2439,175
5	Інші активи ( $x_5$ )	5594,864
<b>Усього активів</b>		<b>40242,118</b>
6	Статутний капітал ( $y_1$ )	1941,164
7	Інші фонди банку ( $y_2$ )	7123,119
<b>Усього власного капіталу</b>		<b>9064,283</b>
8	Кредити, отримані від інших банків ( $y_3$ )	11577,978
9	Поточні рахунки ( $y_4$ )	7379,099
10	Строкові депозити ( $y_5$ )	10873,893
11	Інші пасиви ( $y_6$ )	1346,865
<b>Усього зобов'язань</b>		<b>31177,835</b>
<b>Усього пасивів</b>		<b>40242,118</b>

Для вирішення означених проблем розглянемо математичну модель загального вигляду:

$$F = \sum_{j=1}^n c_j x_j \rightarrow \max$$

за системи обмежень:

$$\sum_{i=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i, \quad i = \overline{1, k};$$

$$\sum_{i=1}^n a_{ij} x_j \geq b_i, \quad i = \overline{k+1, l}, \quad k \leq l;$$

$$\sum_{i=1}^n a_{ij} x_j = b_i, \quad i = \overline{l+1, t}, \quad t \leq m;$$

$$x_j \geq 0, \quad j = \overline{1, n},$$

де цільова функція  $F$  – максимально можливий прибуток, який може бути отриманий банком у розрахунковому періоді;  $x_j$  – кількість ресурсів, яка розподіляється (акумулюється) в  $j$ -й напрямку розміщення (акумулювання),  $a_{ij}$  – обмежувальні коефіцієнти,  $b_i$  – обсяг коштів, що розподіляються,  $c_j$  – дохідність (витратність) за  $j$ -ю статтею балансу.

Спираючись на Інструкцію НБУ № 368 [1] щодо порядку розрахунку економічних нормативів, а також рекомендовані значення коефіцієнтів для аналізу ліквідності, стійкості та ділової активності банку, подані А. М. Герасимовичем [2], Т. І. Коробчуком [3], А. М. Єрісом [5], В. В. Старченко [7], введемо систему показників ефективності банківської діяльності, алгоритм розрахунку та економічний зміст яких наведено в табл. 2. Фактичні значення показників розраховані на підставі даних фінансової звітності ПАТ «Укрсоцбанк» станом на 31.12.2012 р. [8].

Як бачимо з розрахованих фактичних значень відповідних коефіцієнтів у табл. 2, ПАТ «Укрсоцбанк» необхідно оптимізувати структуру балансу для дотримання рекомендованих значень, що забезпечили б «здорове» функціонування банку, тому що спостерігається завищені значення мультиплікатора капіталу, дуже велика частка отриманих МБК, мала частка строкових депозитів, а також низькі показники кредитної активності. Вважаємо також, що питома вага високоліквідних активів має бути збільшена, хоча і виконується норматив миттєвої ліквідності.

Задаємо такі параметри: припустимо, що в наступному періоді показники  $y_1$  та  $y_2$  залишаться незмінними, тобто розмір власного капіталу банку становитиме 9064,283 тис. грн, у тому числі:

- 1) обсяг статутного капіталу – 1941,164 тис. грн, або 21,42% загального обсягу власних ресурсів банку;
- 2) обсяг інших фондів банку – 7123,119 тис. грн, або 78,58% загального обсягу власних ресурсів банку.

Для побудови цільової функції розрахуємо середню дохідність напрямів вкладення ресурсів банку, а також витратності джерел залучення коштів банку. Для цього скористаємось даними табл. 3.

Як бачимо, у розрахунковому періоді чистий процентний дохід банку становив 2098,581 тис. грн.

Визначаємо дохідність напрямів вкладень коштів:

- 1) дохідність  $x_1$  (каса та коррахунки) = 0;
- 2) дохідність  $x_2$  (надані МБК):  $21,355/46,088 = 0,4633$ ;
- 3) дохідність  $x_3$  (видані кредити):  $3892,682/25440,872 = 0,1530$ ;
- 4) дохідність  $x_4$  (операції з цінними паперами):  $1,266/2439,175 = 0,0005$ ;
- 5) дохідність  $x_5$  (за іншими активними операціями):  $332,162/5594,864 = 0,0594$ .

## Основні показники, що характеризують ефективність банку

Найменування показника	Алгоритм розрахунку	Економічний зміст показника визначає	Норматив	Фактичне значення
Показник рівня ВК	$K_{р.к.} = BK / П_{заг}$	Частка власних коштів в загальних пасивах	15 – 85%	22,52%
Показник надійності	$K_H = BK / З$	Відношення власного капіталу до загальної суми зобов'язань	$\geq 15\%$	29,07%
Частка СК	$K_{ст.к} = СК / BK$	Частка статутного капіталу у структурі власних коштів	15 – 50%	21,42%
Показник фінансового важеля	$K_{ф.в.} = 1 / K_H = З / BK$	Відображає відношення зобов'язань до загального розміру власного капіталу	1 : 20	1:3,44
Показник участі	$K_y = BK / A_{заг.}$	Відображає участь власних коштів у формування активів	$\geq 10\%$	22,52%
Мультиплікатор СК	$M = A_{заг.} / СК$	Співвідношення загальних активів та статутного капіталу	12 – 15	<b>20,73</b>
Частка МБК у зобов'язаннях	$K_{мбк з} = МБК_{отр.} / З$	Питома вага отриманих міжбанківських кредитів у залучених коштах	20 – 40%	37,14%
Загальна частка МБК	$K_{мбк вб} = МБК_{отр.} / ВБ$	Питома вага отриманих міжбанківських кредитів у валюті балансу	$\leq 25\%$	<b>28,77%</b>
Коефіцієнт надання	$K_{над МБК} = МБК_{над.} / BK$	Відношення наданих міжбанківських кредитів до власного капіталу	0 – 2	0,51
Коефіцієнт порівняння	$K_{п. МБК} = МБК_{отр.} / МБК_{над.}$	Надані МБК мають перевищувати отримані МБК	0 – 1	<b>251,21</b>
Норматив миттєвої ліквідності	$H_4 = ВЛА / ДЗ$	Відношення високоліквідних активів до депозитів до запитання	$\geq 20\%$	91,08%
Частка ВЛА	$K_{ВЛА} = ВЛА / A_{заг.}$	Питома вага високоліквідних активів у загальних активах	$\geq 20\%$	<b>16,81%</b>
Показник кредитної активності	$K_{кр.акт.} = KB / A_{заг.}$	Питома вага наданих кредитів у загальних активах	65 – 75%	<b>63,22%</b>
Коефіцієнт стабільності ресурсної бази	$K_{стаб.} = ДС / ДЗ$	Відношення строкових депозитів до депозитів до запитання	$> 1$	1,47
Коефіцієнт строкових депозитів	$КДС = BK / ДС$	Питома вага власного капіталу у строкових депозитах	15 – 20%	<b>83,36%</b>
Показник використання	$K_{вик.} = КІП / (ЗК + ПК)$	Відношення кредитно-інвестиційного портфелю до суми залучених та позичених банком коштів	$\geq 75\%$	93,46%

Таблиця 3

## Витяг зі звіту про фінансові результати ПАТ «Укрсоцбанк» [8]

№ з/п	Найменування групи статей	на 31.12.2012 р., тис. грн
	Чистий процентний дохід	2098,581
1	Процентний дохід	4247,465
1.1	Процентні доходи за кредитами, виданими іншим банкам	21,355
1.2	Процентні доходи за кредитами	3892,682
1.3	Процентні доходи за операціями з цінними паперами	1,266
1.4	Інші процентні доходи	332,162
2	Процентні витрати	2148,884
2.1	Процентні витрати за кредитами, отриманими від інших банків	817,291
2.2	Процентні витрати за коштами клієнтів	1331,347
2.3	Інші процентні витрати	0,246

Розраховуємо витратність ресурсних джерел:

1) витратність  $y_3$  (отримані МБК):  $817,291 / 11577,978 = 0,0706$ ;

2) витратність  $y_4$  та  $y_5$  (кошти клієнтів):  $1331,347 / (7379,099 + 10873,893) = 0,0729$ ;

3) витратність  $y_6$  (за іншими пасивними операціями):  $0,246 / 1346,865 = 0,0002$ .

Побудуємо цільову функцію:

$$F(x, y) = 0 \cdot x_1 + 0,46 \cdot x_2 + 0,15 \cdot x_3 + 0 \cdot x_4 + 0,05 \cdot x_5 - 0 \cdot y_1 - 0 \cdot y_2 - 0,07 \cdot y_3 - 0,07 \cdot (y_4 + y_5) - 0 \cdot y_6 \rightarrow \max.$$

Оскільки при вирішенні задачі лінійного програмування за допомогою інструменту «Поиск решения» деякі статті згрупованого балансу отримали значення нуля ( $x_5$  та  $y_6$ ), прийнято рішення про введення додаткових обмежень: такі статті згрупованого балансу можуть приймати значення, які є більшими від тих, що представлені в балансі розрахункового періоду, тобто:

$$x_5 \geq 5594,864;$$

$$y_6 \geq 1346,865.$$

Таким чином можливо обмежувати й інші статті балансу, якщо при розрахунку виводяться нульові значення факторів моделі.

За допомогою інструменту «Поиск решения» середовища Microsoft Office Excel знайдемо оптимальну структуру балансу ПАТ «Укрсоцбанк». Розраховані значення факторів відобразимо в *табл. 4* і порівняємо їх із фактичними обсягами ресурсів.

Доцільним для банку є зменшення розміру строкових депозитів на 3213,209 тис. грн., а також отриманих від інших банків МБК (на 6564,684 тис. грн.), про що йшла мова ще при розрахунку значень рекомендованих коефіцієнтів.

За таких умов максимально можливий розмір чистого процентного доходу банку складає 3150,250 тис. грн., що перевищує фактичний процентний дохід (2098,581 тис. грн.) на 1051,669 тис. грн.

Динаміка чистого процентного доходу ПАТ «Укрсоцбанк» за 2010 – 2012 рр., а також розраховане прогнозне значення за оптимального плану наведено на *рис. 1*.

Як бачимо з *рис. 1*, побудова оптимального плану забезпечить зростання чистого процентного доходу банку на 50,1%.

З новими розрахунковими значеннями фінансових показників за оптимальної структури балансу можна ознайомитися в *табл. 5*.

Таблиця 4

Фактичні та оптимальні значення згрупованого балансу ПАТ «Укрсоцбанк»

№ з/п	Найменування групи статей	Фактичні дані, тис. грн	Оптимальний план, тис. грн
1	Каса і коррахунки (x1)	6721,119	4372,92
2	Кредити, видані іншим банкам (x2)	46,088	1928,344
3	Видані кредити (x3)	25440,872	18926,349
4	Цінні папери (x4)	2439,175	2439,175
5	Інші активи (x5)	5594,864	4247,999
<b>УСЬОГО АКТИВІВ</b>		<b>40242,118</b>	<b>31914,787</b>
6	Статутний капітал (y1)	1941,164	1941,164
7	Інші фонди банку (y2)	7123,119	7123,119
Усього власного капіталу		9064,283	9064,283
8	Кредити, отримані від інших банків (y3)	11577,978	5013,29425
9	Поточні рахунки (y4)	7379,099	7379,099
10	Строкові депозити (y5)	10873,893	7660,68375
11	Інші пасиви (y6)	1346,865	2797,432
<b>Усього зобов'язань</b>		<b>31177,835</b>	<b>22850,509</b>
<b>УСЬОГО ПАСИВІВ</b>		<b>40242,118</b>	<b>31914,792</b>



Рис. 1. Динаміка чистого процентного доходу ПАТ «Укрсоцбанк» за 2010 – 2013 рр., станом на 31 грудня кожного року

Показники, які характеризують фінансову діяльність ПАТ «Укрсоцбанк» (фактичні та за оптимального плану)

№	Найменування показника	Рекомендоване значення	Розраховане значення	Значення за оптимального плану
1	Показник рівня власного капіталу	15 – 85%	22,52%	28,40%
2	Показник надійності	≥ 15%	29,07%	39,67%
3	Частка статутного капіталу	15 – 50%	21,42%	21,42%
4	Показник фінансового важеля	1 : 20	1 : 3,44	1 : 2,52
5	Показник участі	≥ 10%	22,52%	28,40%
6	Мультиплікатор капіталу	12 – 15	<b>20,73</b>	16,44
7	Частка МБК у зобов'язаннях	20 – 40%	37,14%	21,94%
8	Загальна частка МБК	≤ 25%	<b>28,77%</b>	15,71%
9	Коефіцієнт надання	0 – 2	0,0051	0,2127
10	Коефіцієнт порівняння	0 – 1	<b>251,21</b>	<b>2,6</b>
11	Норматив миттєвої ліквідності	≥ 20%	91,08%	59,26%
12	Частка ВЛА	≥ 20%	<b>16,81%</b>	19,74
13	Показник кредитної активності	65 – 75%	<b>63,22%</b>	<b>59,30</b>
14	Коефіцієнт стабільності ресурсної бази	> 1	1,47	1,04
15	Коефіцієнт строкових депозитів	15 – 20%	<b>83,36%</b>	<b>118,32%</b>
16	Показник використання	≥ 75%	93,46%	106,54%

Результати табл. 5 свідчать про те, що в результаті формування оптимальної структури балансу банку вдалося підтягнути фінансові коефіцієнти діяльності ПАТ «Укрсоцбанк» до рекомендованих значень за виключенням коефіцієнта строкових депозитів. Аналіз показника свідчить, що для його зміни треба або зменшувати обсяги строкових депозитів, або ж збільшувати розмір власного капіталу банку (наприклад, шляхом емісії акцій). Останній метод буде більш доцільним, оскільки провокуватиме зміни тих показників, які також не досягли рекомендованих значень, однак при їх розрахунку використовується значення розміру власного капіталу банку.

#### ВИСНОВКИ

Отже, при формуванні ресурсної бази комерційного банку необхідно вживати активні заходи щодо залучення коштів на грошовому ринку, удосконалювати процес залучення міжбанківських кредитів, а також враховувати встановлені критерії ефективності діяльності банківської установи.

Представлена методика допомагає забезпечити достатній рівень дохідності за дотримання прийняттого рівня ризику та збереження такого рівня ліквідності банківської установи, що необхідний для забезпечення його стійкого функціонування на фінансовому ринку. Запропонована модель дозволяє прийняти рішення про те, в якому напрямі необхідно коригувати структуру балансу, однак не заперечує той факт, що менеджери банку повинні спиратися на власний досвід, а також урахування й інших економічних нормативів, що періодично переглядаються та змінюються. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Національного банку України № 368 від 28.08.2001, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>

2. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.

3. Єріс Л. М. Комплексний аналіз якості активів банку / Л. М. Єріс // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201151/14.htm>

4. Землячов С. В. Сутність, джерела формування та значення ресурсної бази комерційних банків / С. В. Землячов // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2009. – № 3. – С. 68 – 74.

5. Коробчук Т. І. Аналіз банківської діяльності : навчально-методичний посібник для студентів денної форми навчання, які навчаються за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавр за галуззю знань 0305 «Економіка та підприємництво» за спеціальністю 6.050100 «Банківська справа» / Т. І. Коробчук. – Луцьк : Луцький національний технічний університет, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.lntu.info/book/fof/bs/2011/11-60//page9.html>

6. Ломакина И. Н. Оптимизационная модель управления ресурсами коммерческого банка / И. Н. Ломакина, С. В. Землячов // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 164. – С. 112 – 117.

7. Старченко В. В. Аналіз фінансового стану банків України в умовах фінансової нестабільності / В. В. Старченко // Управління розвитком. – 2013. – № 12. – С. 3 – 4.

8. Консолідована фінансова звітність ПАТ «Укрсоцбанк» за 2012 р. на сайті ПАТ «Укрсоцбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.unicredit.com.ua/an\\_redir/view/8/](http://www.unicredit.com.ua/an_redir/view/8/)

#### REFERENCES

Herasymovych, A. M., Alekseyenko, M. D., and Parasii-Verhunencko, I. M. *Analiz bankivskoi diialnosti* [Analysis of banking]. Kyiv: KNEU, 2004.

Korobchuk, T. I. "Analiz bankivskoi diialnosti" [Analysis of banking]. <http://lib.lntu.info/book/fof/bs/2011/11-60//page9.html>  
"Konsolidovana finansova zvitnist PAT «Ukrsotsbank» za 2012 r." [The consolidated financial statements of PJSC "Ukrsotsbank" by 2012]. PAT «Ukrsotsbank». [http://www.unicredit.com.ua/an\\_redir/view/8/](http://www.unicredit.com.ua/an_redir/view/8/)



[Legal Act of Ukraine] (2001). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>

Lomakina, I. N., and Zemliachev, S. V. "Optimizatsionnaia model upravleniia resursami kommercheskogo banka" [An optimization model of resource management of commercial bank]. *Kultura narodov Prichernomoria*, no. 164 (2009): 112-117.

Starchenko, V. V. "Analiz finansovoho stanu bankiv Ukrainy v umovakh finansovoi nestabilnosti" [The analysis of the financial

condition of banks in Ukraine in terms of financial instability]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 12 (2013): 3-4.

Yeris, L. M. "Kompleksnyi analiz iakosti aktyviv banku" [Comprehensive analysis of the quality of bank assets]. <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201151/14.htm>

Zemliachov, S. V. "Sutnist, dzherela formuvannia ta znachennia resursnoi bazy komertsiiykh bankiv" [The essence of the source formation and significance of the resource base of commercial banks]. *Naukovyi visnyk: finansy, banky, investytsii*, no. 3 (2009): 68-74.

УДК 658:005.72

## МОДЕЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 ВІЛЬГУЦЬКА Р. Б.

УДК 658:005.72

### Вільгуцька Р. Б. Моделювання організаційних структур управління підприємств

Метою статті є розкриття сутності теоретичних і методико-прикладних положень із моделювання організаційних структур управління підприємствами. За результатами дослідження розроблено метод морфологічного аналізу організаційних структур управління підприємств, який базується на декомпозиції топологічних і метричних просторів організаційних структур управління, а також побудові моделей морфологічного синтезу. Набуло подальшого розвитку поняття «організаційна структура управління підприємством» шляхом виокремлення і синтезування його сутнісних ознак і принципів формування і використання ОСУП, що стало підставою для їх науково обґрунтованої типологізації. Методологічною основою проведеного дослідження стали положення сучасних економічних концепцій, теорії систем, теорії множин, управління та інформатизації. Використано методи морфологічного аналізу, синтезу, узагальнення тощо. Наукова новизна одержаних результатів полягає в удосконаленні існуючих і розробленні нових теоретичних і методико-прикладних положень щодо моделювання організаційних структур управління підприємствами. Запропоновані методичні положення з моделювання ОСУП забезпечать адекватність встановлення зв'язків між структурними підрозділами підприємства та їх окремими елементами, полегшать процес формування системи логістики на підприємстві.

**Ключові слова:** управління, структура, раціональність, підприємство.

**Формул:** 8. **Бібл.:** 10.

**Вільгуцька Роксолана Богданівна** – аспірантка, кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва, Інститут економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** r.b.vilhutska@gmail.com

УДК 658:005.72

### Вильгуцкая Р. Б. Моделирование организационных структур управления компаний

Целью статьи является раскрытие сущности теоретических и методико-прикладных положений по моделированию организационных структур управления предприятиями. По результатам исследования разработан метод морфологического анализа организационных структур управления предприятий, основанный на декомпозиции топологических и метрических пространств организационных структур управления, а также построении моделей морфологического синтеза. Получило дальнейшее развитие понятие «организационная структура управления предприятием» путем выделения и синтезирования его существенных признаков и принципов формирования и использования ОСУП, что послужило основанием для их научно обоснованной типологизации. Методологической основой проведенного исследования стали положения современных экономических концепций, теории систем, теории множеств, управления и информатизации. Использованы методы морфологического анализа, синтеза, обобщения и т. д. Научная новизна исследования заключается в совершенствовании существующих и разработке новых теоретических и методико-прикладных положений по моделированию организационных структур управления предприятиями. Предложенные методические положения по моделированию ОСУП обеспечат адекватность установления связей между структурными подразделениями предприятия и их отдельными элементами, облегчат процесс формирования системы логистики на предприятии.

**Ключевые слова:** управление, структура, рациональность, предприятие.

**Формул:** 8. **Библ.:** 10.

**Вильгуцкая Роксолана Богдановна** – аспирантка, кафедра менеджмента и международного предпринимательства, Институт экономики и менеджмента Национального университета «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**E-mail:** r.b.vilhutska@gmail.com

UDC 658:005.72

### Vilhutska Roksolana B. Modelling Organisational Structures of Company Management

The goal of the article is to show the essence of theoretical and methodical-applied provisions on modelling organisational structures of enterprise management. The article develops a method of morphological analysis of organisational structures of enterprise management based on a decomposition of topological and metric spaces of organisational management structures and also on building models of morphological synthesis. It further develops the "organisational structure of enterprise management" notion through allocation and synthesis of its essential features and principles of formation and use of the General Standard of Project Management, which served as a basis for their scientifically justified topologisation. Methodological foundation of the conducted study are provisions of modern economic concepts, system theory, set theory, management and informatisation. The article uses methods of morphological analysis, synthesis, generalisation, etc. Scientific novelty of the study lies in improvement of existing and development of new theoretical and methodical-applied provisions on modelling organisational structures of enterprise management. The proposed methodical provisions on General Standard of Project Management modelling would provide adequacy of establishment of links between structural subdivisions of an enterprise and their individual elements and would lighten the process of formation of the logistics system at an enterprise.

**Key words:** management, structure, rationality, enterprise.

**Formulae:** 8. **Bibl.:** 10.

**Vilhutska Roksolana B.** – Postgraduate Student, Department of Management and International Business, (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** r.b.vilhutska@gmail.com

[Legal Act of Ukraine] (2001). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>

Lomakina, I. N., and Zemliachev, S. V. "Optimizatsionnaia model upravleniia resursami kommercheskogo banka" [An optimization model of resource management of commercial bank]. *Kultura narodov Prichernomoria*, no. 164 (2009): 112-117.

Starchenko, V. V. "Analiz finansovoho stanu bankiv Ukrainy v umovakh finansovoi nestabilnosti" [The analysis of the financial

condition of banks in Ukraine in terms of financial instability]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 12 (2013): 3-4.

Yeris, L. M. "Kompleksnyi analiz iakosti aktyviv banku" [Comprehensive analysis of the quality of bank assets]. <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201151/14.htm>

Zemliachov, S. V. "Sutnist, dzherela formuvannia ta znachennia resursnoi bazy komertsiiykh bankiv" [The essence of the source formation and significance of the resource base of commercial banks]. *Naukovyi visnyk: finansy, banky, investytsii*, no. 3 (2009): 68-74.

УДК 658:005.72

## МОДЕЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 ВІЛЬГУЦЬКА Р. Б.

УДК 658:005.72

### Вільгуцька Р. Б. Моделювання організаційних структур управління підприємств

Метою статті є розкриття сутності теоретичних і методико-прикладних положень із моделювання організаційних структур управління підприємствами. За результатами дослідження розроблено метод морфологічного аналізу організаційних структур управління підприємств, який базується на декомпозиції топологічних і метричних просторів організаційних структур управління, а також побудові моделей морфологічного синтезу. Набуло подальшого розвитку поняття «організаційна структура управління підприємством» шляхом виокремлення і синтезування його сутнісних ознак і принципів формування і використання ОСУП, що стало підставою для їх науково обґрунтованої типологізації. Методологічною основою проведеного дослідження стали положення сучасних економічних концепцій, теорії систем, теорії множин, управління та інформатизації. Використано методи морфологічного аналізу, синтезу, узагальнення тощо. Наукова новизна одержаних результатів полягає в удосконаленні існуючих і розробленні нових теоретичних і методико-прикладних положень щодо моделювання організаційних структур управління підприємствами. Запропоновані методичні положення з моделювання ОСУП забезпечать адекватність встановлення зв'язків між структурними підрозділами підприємства та їх окремими елементами, полегшать процес формування системи логістики на підприємстві.

**Ключові слова:** управління, структура, раціональність, підприємство.

**Формул:** 8. **Бібл.:** 10.

**Вільгуцька Роксолана Богданівна** – аспірантка, кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва, Інститут економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** r.b.vilhutska@gmail.com

УДК 658:005.72

### Вильгуцкая Р. Б. Моделирование организационных структур управления компаний

Целью статьи является раскрытие сущности теоретических и методико-прикладных положений по моделированию организационных структур управления предприятиями. По результатам исследования разработан метод морфологического анализа организационных структур управления предприятий, основанный на декомпозиции топологических и метрических пространств организационных структур управления, а также построении моделей морфологического синтеза. Получило дальнейшее развитие понятие «организационная структура управления предприятием» путем выделения и синтезирования его существенных признаков и принципов формирования и использования ОСУП, что послужило основанием для их научно обоснованной типологизации. Методологической основой проведенного исследования стали положения современных экономических концепций, теории систем, теории множеств, управления и информатизации. Использованы методы морфологического анализа, синтеза, обобщения и т. д. Научная новизна исследования заключается в совершенствовании существующих и разработке новых теоретических и методико-прикладных положений по моделированию организационных структур управления предприятиями. Предложенные методические положения по моделированию ОСУП обеспечат адекватность установления связей между структурными подразделениями предприятия и их отдельными элементами, облегчат процесс формирования системы логистики на предприятии.

**Ключевые слова:** управление, структура, рациональность, предприятие.

**Формул:** 8. **Библ.:** 10.

**Вильгуцкая Роксолана Богдановна** – аспирантка, кафедра менеджмента и международного предпринимательства, Институт экономики и менеджмента Национального университета «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**E-mail:** r.b.vilhutska@gmail.com

UDC 658:005.72

### Vilhutska Roksolana B. Modelling Organisational Structures of Company Management

The goal of the article is to show the essence of theoretical and methodical-applied provisions on modelling organisational structures of enterprise management. The article develops a method of morphological analysis of organisational structures of enterprise management based on a decomposition of topological and metric spaces of organisational management structures and also on building models of morphological synthesis. It further develops the "organisational structure of enterprise management" notion through allocation and synthesis of its essential features and principles of formation and use of the General Standard of Project Management, which served as a basis for their scientifically justified topologisation. Methodological foundation of the conducted study are provisions of modern economic concepts, system theory, set theory, management and informatisation. The article uses methods of morphological analysis, synthesis, generalisation, etc. Scientific novelty of the study lies in improvement of existing and development of new theoretical and methodical-applied provisions on modelling organisational structures of enterprise management. The proposed methodical provisions on General Standard of Project Management modelling would provide adequacy of establishment of links between structural subdivisions of an enterprise and their individual elements and would lighten the process of formation of the logistics system at an enterprise.

**Key words:** management, structure, rationality, enterprise.

**Formulae:** 8. **Bibl.:** 10.

**Vilhutska Roksolana B.** – Postgraduate Student, Department of Management and International Business, (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** r.b.vilhutska@gmail.com

Досвід щодо формування і використання організаційних структур управління як компоненти систем менеджменту мають усі без винятку вітчизняні й зарубіжні підприємства, попри це, проведені дослідження вказують на те, що досить багато чинних організаційних структур управління мають нерациональну будову, роздутий штат працівників, порушення зворотних зв'язків від підлеглих до керівників, характеризуються дублюванням функцій структурних підрозділів і окремих посадових осіб тощо. Критичний аналіз емпіричних даних і матеріалів науковців дозволяє стверджувати, що проблема полягає в недостатній розвиненості науково обґрунтованого методико-прикладного інструментарію щодо формування і використання організаційних структур управління підприємствами.

У науковій літературі значну увагу приділено особливостям реалізації організаційних змін на підприємствах у процесі започаткування нових видів діяльності, а також активізування науково-дослідної роботи і посилення конструкторської підготовки виробничих технологічних процесів. У цьому напрямку відомими є праці В. Василькова, В. Герасимчука, Б. Мільнера, О. Соковатого тощо. Типологізацією організаційних структур управління займалися такі вчені, як Н. Бондар, В. Гриньова, Р. Гріфін, Ф. Хміль, тощо. Праці А. Воронкової, Н. Калюжної, В. Отенко, Л. Євченко, С. Знахура, С. Лапіцької, В. Гончарова, В. Антонова, К. Сімакова присвячені організаційним аспектам забезпечення конкурентоспроможності підприємств, а також оптимізації управлінських рішень працівників інституційного рівня управління.

Існуючі теоретико-методологічні та прикладні напрацювання щодо моделювання організаційних структур управління підприємствами характеризуються фрагментарністю, несистемністю. Поза увагою науковців залишились методичні рекомендації щодо морфологічного аналізу організаційних структур управління підприємств, методичні положення до формування і використання організаційних структур управління підприємств тощо. Це актуалізує розроблення теоретичних і методико-прикладних положень щодо моделювання організаційних структур управління підприємствами.

Метою статті є розкриття сутності теоретичних і методико-прикладних положень із моделювання організаційних структур управління підприємствами. Завданнями статті є розкрити сутність:

- ✦ поняття «організаційна структура управління підприємством», а також класифікації організаційних структур управління і факторів, які впливають на процес їх моделювання;
- ✦ методу морфологічного аналізу організаційних структур управління підприємствами;
- ✦ методу моделювання організаційних структур управління підприємствами.

Незважаючи на те, що організаційні структури управління підприємствами (ОСУП) є невід'ємною компонентою будь-якої системи управління підприємством, а також на те, що в науковій літературі наводяться досить широкі класифікації організаційних структур, проведені дослідження дозволяють стверджувати, що на практиці виникає багато проблем із забезпеченням ефективності чинних ОСУП. Йдеться про дублювання функцій посадових осіб і структурних підрозділів, порушення зворотного зв'язку від підлеглих до керівників і, навпаки, виникнення збоїв у технологічному процесі виробництва через неналежне або несвоєчасне виконання завдань, покладених на

ті чи інші структурні підрозділи, тощо. Критичний аналіз матеріалів підприємств і наукових праць вітчизняних і зарубіжних науковців [3, 4, 5, 7, 9] показав, що більшість наукових розробок, які стосуються організаційних структур управління, мають виключно теоретичний характер, що не дозволяє керівникам підприємств скористатись ними для моделювання ОСУП. Формування і використання організаційних структур управління зазвичай має суб'єктивний характер, тобто базується, швидше, на досвіді, баченнях і переконаннях керівників підприємств, ніж на наукових концепціях, теоріях і моделях. Для розвитку методико-прикладного інструментарію формування і використання ОСУП важливим є із загальної сукупності характеристик ОСУП виділити лише ті ознаки, які є сутнісними для процесу моделювання ОСУП. У результаті проведеного дослідження доведено, що ОСУП є упорядкованою сукупністю взаємопов'язаних між собою структурних підрозділів, виконання якими покладених на них функцій уможливує досягнення цілей організації. Тобто, сутнісними ознаками будь-якої ОСУП є такі: 1) конгруентність цілей організації і функцій її структурних підрозділів; 2) розподіл функцій між структурними підрозділами підприємства; 3) наявність декомпозиції структурних підрозділів; 4) встановлення зв'язків між структурними підрозділами підприємства. ОСУП, як результат реалізації загальної функції менеджменту – організування, має місце тоді, коли цілі трансформуються у функції, відносини підпорядкованості забезпечуються декомпозицією структурних підрозділів за рівнями управління і закріплюються відповідними правилами і процедурами, що вводяться в дію управлінськими документами розпорядничого характеру.

Ознаки, якими ОСУП відрізняються одна від одної, є надбудовою сутнісних ознак поняття «організаційна структура управління». Узагальнення думок різних науковців [1, 3, 5, 6, 8] і власні дослідження дало змогу виділити такі види ОСУП: *за способом побудови* (лінійна ОСУП, функціональна ОСУП, комбінована ОСУП); *за тривалістю функціонування* (тимчасова ОСУП (постійно і рідко змінна ОСУП), постійна (незмінна) ОСУП); *за рівнем пристосування до змін зовнішнього середовища* (гнучка ОСУП, негнучка ОСУП); *за етапом життєвого циклу структури управління* (ОСУП на етапі створення, ОСУП на етапі реструктуризації, ОСУП на етапі ліквідації); *за рівнем інтегрування* (частково інтегрована структура управління, високоінтегрована структура управління); *за рівнем ефективності структури* (ефективна ОСУП, неефективна ОСУП); *за масштабом охоплення підприємством ринку* (ОСУП, орієнтована на внутрішній ринок, ОСУП, орієнтована на зовнішній ринок, ОСУП, орієнтована на внутрішній і зовнішній ринок); *за особливостю господарської діяльності підприємства* (територіальна ОСУП, продуктова ОСУП, збутова ОСУП, інноваційна ОСУП тощо). Типологізувавши альтернативні види організаційних структур за різними ознаками, побудовано їх класифікацію, яка уможливує багатовекторний аналіз чинних організаційних структур управління. Запропоновану класифікацію можна використати за основу для формування архітектури баз даних, які відображають кількісні та якісні параметри структурних підрозділів підприємства, а отже, і для впровадження системи підтримки прийняття рішень щодо удосконалення чинних ОСУП.

Перехідною ланкою від теорії до практики є принципи, яких необхідно дотримуватись керівникам підпри-



емств під час моделювання ОСУП. Принципи – це певні вихідні положення, правила, керуючись якими можливим є раціонально сформувати ОСУП і забезпечити ефективне її використання. Проведені дослідження показали, що, формуючи і використовуючи ОСУП, керівнику необхідно керуватись такими принципами, як декомпозиції, системності, субординації, мобільності, уникнення протиріч, перехресного контролювання, стандартизації правил і процедур, рівномірності та ритмічності виробництва, економічної ефективності. Доцільно визнати, що дотримання керівниками підприємств цих принципів є необхідною, але недостатньою умовою раціонального моделювання ОСУП. Виділені принципи забезпечують очікувані результати тоді, коли їх практичне застосування базується на науково обґрунтованому методичному інструментарії виконання конкретних управлінських завдань.

Враховуючи те, що ОСУП є багаторівневим утворенням із великою кількістю компонентів, елементів і зв'язків, то у процесі вироблення управлінських рішень щодо удосконалення чинної ОСУП результати її аналізу мають бути достатньо інформативними. У даному випадку під інформативністю слід розуміти достатність даних для прийняття певних організаційних рішень, а також об'єктивність даних. Об'єктивними є ті дані, які підтверджуються з різних джерел і отримання яких базується на застосуванні наукових методів. У результаті проведених досліджень доведено, що високий рівень інформативності аналітичної інформації щодо чинних організаційних структур управління забезпечує морфологічний аналіз. Він дозволяє розглянути усі декомпозиційні рівні ОСУП як топологічні та метричні простори, елементи яких пов'язані між собою каузальними зв'язками. Його застосування передбачає: 1) формулювання цілі морфологічного аналізу – встановлення каузальних зв'язків між компонентами і елементами ОСУП, а також параметрами, які їх характеризують; 2) виділення рівнів морфологічної декомпозиції ОСУП, у тому числі параметризація її елементів; 3) ідентифікування топологічних і метричних просторів ОСУП; 4) синтезування результатів аналізу.

В умовах реалізації заходів, спрямованих на підвищення рівня автоматизації виробництва, побудова матричних структур дозволяє отримувати синергійні ефекти від економії на масштабі як в управлінському, так і виробничому секторах ОСУП. У результаті проведених досліджень виявилось, що рівень автоматизації виробництва суттєво впливає на співвідношення часток управлінських і виробничих структурних підрозділів підприємств. Чим вищий рівень автоматизації виробництва, тим більше управлінських структурних підрозділів і менша чисельність працівників виробничих структурних підрозділів. Цей висновок стосується усіх підприємств, незалежно від їх розміру. За тривалістю функціонування більшість ОСУП є тимчасовими. Незважаючи на те, що частота організаційних змін є ознакою мобільності ОСУП, більшість із них є рідко змінними. Здебільшого ОСУП є частково інтегрованими, проте ця інтеграція є тимчасовою. Високоінтегровані структури управління мають місце на підприємствах, що входять у статутні об'єднання. Більшість підприємств володіють організаційними структурами управління, які орієнтовані на внутрішній ринок, вони сформовані з продуктовою орієнтацією, тобто їх структурні підрозділи побудовані так, що відображають етапи технологічних процесів виробництва продукції.

На моделювання ОСУП впливають такі фактори, як вид господарської діяльності підприємства, організаційна форма, в якій засноване підприємство, величина підприємства, цілі підприємства, автоматизація виробництва на підприємстві, інтегрованість підприємства у виробничо-господарські структури, положення законодавства, яке регламентує господарську діяльність підприємства, професійна підготовка керівників підприємства, їх бачення, переконання і амбіції, укомплектованість структурних підрозділів підприємства кадрами необхідної кваліфікації; рівень конкуренції в галузі і стан ринкової кон'юнктури. За результатами проведених досліджень доведено, що їх доцільно класифікувати за кількома ознаками (за змістом, за характером, за силою впливу, за зв'язками, за джерелом виникнення, за рівнем урегульованості). У переліку ідентифікованих факторів найбільш значущими виявились такі фактори, як цілі підприємства і його величина, а також професійна підготовка керівників підприємства, їх бачення, переконання й амбіції. У свою чергу, такі фактори, як укомплектованість структурних підрозділів підприємства кадрами необхідної кваліфікації, рівень конкуренції у галузі і стан ринкової кон'юнктури виявились найменш значущими. Встановлені зв'язки між факторами є важливими для процесу прийняття організаційних рішень, а також для ідентифікування резервів підвищення раціональності функціонування реорганізованих ОСУП.

Узагальнення огляду літературних джерел [2, 9, 10] і власних досліджень показало, що існує дві взаємопов'язані моделі побудови ОСУП – модель створення і модель реорганізації. Моделі створення і реорганізації ОСУП відрізняються часовими періодами їх застосування і умовами реалізації. Доведено, що існують альтернативні форми реорганізації ОСУП: адаптування до зміни умов внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства; санація підприємства внаслідок загрози його банкрутства; злиття або поглинання підприємства. Аналізування емпіричних даних промислових підприємств показало, що адаптування до зміни умов внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства є найпоширенішою формою реорганізування ОСУП. Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що типовими адаптаційними організаційними рішеннями є такі: створення нового підрозділу організації; приєднання нового елемента до існуючого підрозділу організації; ліквідація існуючого підрозділу в організації; об'єднання двох і більше підрозділів організації. Як правило, кожне з цих рішень супроводжується перерозподілом функцій між підрозділами організації і окремими посадовими особами, перегрупуванням цілей, коригуванням існуючих або виробленням нових правил і процедур.

З позиції математичної логіки і теорії множин за будь-якої з виділених моделей ОСУП є континуальною множиною, логіка змін у якій відбувається на основі

1) аксіоми приєднання:

$$\forall \left\{ A_x \right\}_{x=1}^n \forall \left\{ B_y \right\}_{y=1}^m \exists \left\{ C_i \right\}_{i=1}^z \forall$$

$$\forall \left\{ D_j \right\}_{j=1}^r \left[ \left\{ D_j \right\}_{j=1}^r \in \left\{ C_i \right\}_{i=1}^z \Leftrightarrow \left\{ D_j \right\}_{j=1}^r \in \left\{ A_x \right\}_{x=1}^n \wedge \left\{ D_j \right\}_{j=1}^r \in \left\{ B_y \right\}_{y=1}^m \right],$$

де  $\left\{ A_x \right\}_{x=1}^n$  – множина елементів  $x$ , що утворюють структурний

підрозділ  $A$ ;  $n$  – кількість елементів  $x$ ;  $\left\{ B_y \right\}_{y=1}^m$  – множина еле-



ментів  $y$ , що утворюють структурний підрозділ  $B$ ;  $m$  – кількість елементів  $y$ ;  $\left\{ \begin{matrix} z \\ C_i \end{matrix} \right\}$  – множина елементів  $i$ , які належать

структурним підрозділам  $A$  і  $B$ , що утворюють фрагмент організаційної структури  $C$ ;  $z$  – кількість елементів  $i$ ;

$\left\{ \begin{matrix} r \\ D_j \end{matrix} \right\}$  – множина елементів  $j$ , що утворюють структурний

підрозділ  $D$ , який є компонентою  $C$ ;  $r$  – кількість елементів  $j$ ;

2) аксіоми нескінченості:

$$\exists \left\{ \begin{matrix} h \\ R_v \end{matrix} \right\} \left( \emptyset \in \left\{ \begin{matrix} h \\ R_v \end{matrix} \right\} \wedge \forall v \left( v \in \left\{ \begin{matrix} h \\ R_v \end{matrix} \right\} \rightarrow v \cup \left\{ \begin{matrix} g \\ V_o \end{matrix} \right\} \in \left\{ \begin{matrix} h \\ R_v \end{matrix} \right\} \right) \right);$$

$$v \cup \left\{ \begin{matrix} g \\ V_o \end{matrix} \right\} \equiv \{e : e \in v \vee e \equiv v\},$$

де  $\left\{ \begin{matrix} h \\ R_v \end{matrix} \right\}$  – множина в ОСУП, яка включає в себе певну порожню множину елементів;  $v$  – будь-який елемент  $\left\{ \begin{matrix} h \\ R_v \end{matrix} \right\}$ ;

$\left\{ \begin{matrix} g \\ V_o \end{matrix} \right\}$  – множина, яка репрезентована єдиним елементом

множини  $\left\{ \begin{matrix} h \\ R_v \end{matrix} \right\}$ ;  $e$  – синглетон;

3) аксіоми включення:

$$\left\{ \begin{matrix} j \\ X_i \end{matrix} \right\} \setminus \left( \left\{ \begin{matrix} n \\ A_x \end{matrix} \right\} \wedge \left\{ \begin{matrix} m \\ B_y \end{matrix} \right\} \right) \equiv$$

$$\equiv \left\{ i \mid i \in \left\{ \begin{matrix} j \\ X_i \end{matrix} \right\} \wedge i \notin \left( \left\{ \begin{matrix} n \\ A_x \end{matrix} \right\} \wedge \left\{ \begin{matrix} m \\ B_y \end{matrix} \right\} \right) \right\},$$

де  $\left\{ \begin{matrix} j \\ X_i \end{matrix} \right\}$  – множина елементів  $i$ , які утворюють новий

структурний підрозділ ОСУП;

4) аксіоми виділення:

$$\forall \left\{ \begin{matrix} w \\ N_k \end{matrix} \right\} \exists \left( \left\{ \begin{matrix} n \\ A_x \end{matrix} \right\} \wedge \left\{ \begin{matrix} m \\ B_y \end{matrix} \right\} \right) \forall$$

$$\forall \left\{ \begin{matrix} z \\ C_i \end{matrix} \right\} \left( \left\{ \begin{matrix} z \\ C_i \end{matrix} \right\} \in \left( \left\{ \begin{matrix} n \\ A_x \end{matrix} \right\} \wedge \left\{ \begin{matrix} m \\ B_y \end{matrix} \right\} \right) \Leftrightarrow \left\{ \begin{matrix} z \\ C_i \end{matrix} \right\} \in \left\{ \begin{matrix} w \\ N_k \end{matrix} \right\} \wedge F \left( \left\{ \begin{matrix} z \\ C_i \end{matrix} \right\} \right) \right),$$

де  $F \left( \left\{ \begin{matrix} z \\ C_i \end{matrix} \right\} \right)$  – ознаки  $\left\{ \begin{matrix} z \\ C_i \end{matrix} \right\}$ , які відрізняють її від інших множин булеану;

5) аксіоми об'єднання:

$$\left\{ \begin{matrix} n \\ A_x \end{matrix} \right\} \cup \left\{ \begin{matrix} m \\ B_y \end{matrix} \right\} \equiv \cup \left\{ \begin{matrix} f \\ L_q \end{matrix} \right\},$$

де  $\cup \left\{ \begin{matrix} f \\ L_q \end{matrix} \right\}$  – об'єднання множин, яке виникає у результаті

переформування двох структурних підрозділів підприємств в один;

6) аксіоми перетину:

$$\left\{ \begin{matrix} n \\ A_x \end{matrix} \right\} \cap \left\{ \begin{matrix} m \\ B_y \end{matrix} \right\} \rightarrow \left\{ \begin{matrix} z \\ C_i \end{matrix} \right\};$$

$$\left\{ \begin{matrix} n \\ A_x \end{matrix} \right\} \cap \left\{ \begin{matrix} m \\ B_y \end{matrix} \right\} \equiv \left\{ i \mid i \in \left\{ \begin{matrix} n \\ A_x \end{matrix} \right\} \wedge i \in \left\{ \begin{matrix} m \\ B_y \end{matrix} \right\} \right\}.$$

Дослідження матеріалів підприємств показало, що на необхідність реорганізації, здебільшого, вказує неспроможність ОСУП забезпечити необхідну субординацію між посадовими особами і структурними підрозділами, а також нездатність структурних підрозділів виконувати покладені на них функції, що унеможлиблює реалізацію поставлених перед ними цілей. Спільною основою цих ознак є те, що за допомогою ОСУП не вдається виконати поставлені перед нею цілі. Цілі ОСУП та її структурних підрозділів є конгруентними. Це є підставою для того, щоб як критерій для аргументації доцільності реорганізації чинної ОСУП розглядати рівень реалізації встановлених перед нею цілей. За результатами проведених досліджень побудовано матрицю трактування значень коефіцієнтів, які характеризують ОСУП за критерієм реалізації встановлених цілей. Значення коефіцієнтів у матриці можна використовувати для аргументації необхідності реорганізації ОСУП. Аналізування базових і ланцюгових приростів зміни значень коефіцієнтів, які характеризують ОСУП за критерієм реалізації встановлених цілей, завершується узагальненням отриманих результатів і формуванням висновку про необхідність реорганізації чинної ОСУП. Базуючись на властивості конгруентності цілей, а також побудованому ряду динаміки коефіцієнтів, які характеризують ОСУП, можливим є обчислити показник мобільності ОСУП. Він вказує на те, як зміна потужності ОСУП впливає на показники економічного розвитку підприємства.

Потужність ОСУП до реорганізації можна записати так:

$$\text{card} \left\{ \begin{matrix} w \\ N_k \end{matrix} \right\} \cdot \left( \overline{\left\{ \begin{matrix} n \\ A_x \end{matrix} \right\}} \leq \overline{\left\{ \begin{matrix} m \\ B_y \end{matrix} \right\}} \wedge \overline{\left\{ \begin{matrix} m \\ B_y \end{matrix} \right\}} \leq \overline{\left\{ \begin{matrix} n \\ A_x \end{matrix} \right\}} \right) \Rightarrow \overline{\left\{ \begin{matrix} n \\ A_x \end{matrix} \right\}} \equiv \overline{\left\{ \begin{matrix} m \\ B_y \end{matrix} \right\}},$$

де  $\text{card} \left\{ \begin{matrix} w \\ N_k \end{matrix} \right\}$  – потужність ОСУП;  $\overline{\left\{ \begin{matrix} n \\ A_x \end{matrix} \right\}}$  – потужність множини елементів  $x$ , що утворюють структурний підрозділ  $A$ ;

$\overline{\left\{ \begin{matrix} m \\ B_y \end{matrix} \right\}}$  – потужність множини елементів  $y$ , що утворюють структурний підрозділ  $B$ .

Після реорганізації  $\text{card} \left\{ \begin{matrix} w \\ N_k \end{matrix} \right\}$  може збільшуватись або зменшуватись у залежності від того, як саме відбувається реорганізація. На основі побудови ряду динаміки

$\text{card} \left\{ \begin{matrix} w \\ N_k \end{matrix} \right\}$  можливим є обчислити показник мобільності ОСУП. Для виконання цього завдання можна запропонувати таку формулу:

$$K_m = \sum_{i=1}^n Z_i; Z_i \equiv \text{card} \left\{ \begin{matrix} w \\ N_k \end{matrix} \right\}_{k=1, i} - \text{card} \left\{ \begin{matrix} w \\ N_k \end{matrix} \right\}_{k=1, o},$$

де  $K_m$  – показник мобільності ОСУП;  $\sum_{i=1}^n Z_i$  – кількість змін в ОСУП, які змінили її потужність упродовж  $i$ -го періоду;  $n$  – кількість часових періодів;  $\text{card} \left\{ \begin{matrix} w \\ N_k \end{matrix} \right\}_{k=1, i}$  – потуж-

ність ОСУП упродовж  $i$ -го періоду;  $\text{card} \left\{ \begin{matrix} w \\ N_k \end{matrix} \right\}_{k=1, o}$  – потуж-

ність ОСУП упродовж  $i$ -го періоду;  $\text{card} \left\{ \begin{matrix} w \\ N_k \end{matrix} \right\}_{k=1, o}$  – потуж-

ність ОСУП на момент її створення внаслідок заснування підприємства.

Цей показник має сенс тоді, коли використовується в комплексі з показниками економічного розвитку підприємства. На основі виявлення кореляційних залежностей між його значенням і, наприклад, такими показниками, як продуктивність праці робітників і управлінського персоналу підприємства, обсяг реалізації готової продукції, обсяг отриманого прибутку, рівень рентабельності тощо, можливим є побудувати аналітико-рекомпозиційні моделі, які демонструватимуть, наскільки чинна організаційна структура відповідає потребам підприємства, як її реорганізація позначається на економічному розвитку організації. Емпіричні дослідження показали, що матричні ОСУП є прийнятними для виникнення синергійних ефектів. Вони виникають через те, що в матричних структурах передбачаються певні типові компоненти, які за будовою, а також лінійними і функціональними зв'язками з іншими компонентами дублюються. Тобто, один раз розробивши алгоритм побудови певної компоненти ОСУП, у подальшому його можна використовувати для дублювання таких інших аналогічних компонентів, що сприятиме економії часу і коштів, а отже, виникненню ефекту синергії. Крім того, доведено, що матричні організаційні структури можуть будуватись не лише за видами реалізованих проектів, але й передбачати географічне чи продуктове диференціювання, тобто вони є сукупністю фракталів. Використання фрактальності як властивості матричних ОСУП для збільшення їх масштабу сприяє зростанню резервів часу на формування ОСУП. У випадку, коли це явище супроводжується також приростом показників економічної ефективності (обсягу реалізації готової продукції, прибутку, валюти балансу, рівня рентабельності тощо), виникає синергійний ефект.

## ВИСНОВКИ

1. З метою розроблення систематизованих теоретичних і методико-прикладних положень з моделювання ОСУП ідентифіковано сутнісні ознаки поняття «організаційна структура управління підприємством», що дозволило сформулювати універсальне означення цього поняття для всіх видів організаційних структур, а також побудувати класифікацію організаційних структур. Це уможливило ліквідувати термінологічні неоднозначності та неточності, а також стало основою для розвитку інших теоретичних положень з моделювання ОСУП.

2. Розроблений метод морфологічного аналізу передбачає розбиття ієрархічних рівнів ОСУП на топологічні простори. У свою чергу, їх параметризація дозволила ідентифікувати також метричні простори. Це стало підставою для встановлення зв'язків між множинами та їх окремими елементами і дозволило підвищити рівень інформативності аналізу шляхом перетворення складових організаційної структури управління у формати даних, які придатні для побудови моделей морфологічного синтезу. Запропоновані методичні рекомендації щодо морфологічного аналізу ОСУП доцільно використовувати керівникам підприємств під час моделювання органіграм ОСУП, аналізування резервів підвищення раціональності їх побудови, аргументування управлінських рішень щодо реалізації організаційних змін.

3. На основі застосування аксіоматичних положень теорії множин доведено, що будь-яка ОСУП є континуальною множиною, а отже, процес формування і використання ОСУП охоплює кілька логічних операцій, а саме: при-

єднання, нескінченості, включення, виділення, об'єднання і перетину. Використання керівниками підприємств запропонованих методичних положень з моделювання ОСУП дозволить уникати дублювання функцій посадових осіб і структурних підрозділів, забезпечити адекватність встановлення зв'язків між структурними підрозділами підприємства та їх окремими елементами, полегшить процес формування системи логістики на підприємстві. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Антонов В. М.** Інтелектуально-математичний менеджмент. Кіберакмеологічна концепція : монографія / В. М. Антонов – К. : КНТ, 2007. – 528 с.
- 2. Берсуцкий Я. Г.** Принятие решений в управлении экономическими объектами: методы и модели : монография / Я. Г. Берсуцкий, Н. Н. Лепа. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2001. – 235 с.
- 3. Бондар Н. М.** Організаційні структури управління підприємством / Н. М. Бондар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://business-consultant.com.ua>
- 4. Васильков В. Г.** Організація виробництва / В. Г. Васильков. – К. : Знання, 2003. – 230 с.
- 5. Воронкова А. Е.** Управлінські рішення у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект : монографія / А. Е. Воронкова, Н. Г. Калюжна, В. І. Отенко. – Східноукраїнський національний ун-т ім. Володимира Даля. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 512 с.
- 6. Гріфін Р.** Основи менеджменту / Р. Гріфін, В. Яцура. – Львів : БаК, 2001. – 605 с.
- 7. Знахур С. В.** Економіко-організаційне забезпечення постприватизаційних процесів у промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.07.01 / С. В. Знахур ; Нац. техн. ун-т «Харк. політехн. ін-т». – Х., 2002. – 20 с.
- 8. Лапівська С. Ю.** Управління підприємством в умовах інновацій : монографія. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2002. – 236 с.
- 9. Сімаков К. І.** Забезпечення ефективності організаційної структури управління промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / К. І. Сімаков ; НАН України. Ін-т екон. пром-сті. – Донецьк, 2001. – 19 с.
- 10. Управління підприємством в умовах розвитку ринку : наукове видання / В. М. Гриньова, М. М. Новикова, О. М. Красноносова, О. Ю. Проскура, М. М. Сакун. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2003. – 168 с.**

**Науковий керівник – Георгіаді Н. Г.**, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Навчально-науковий інститут економіки і менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка»

## REFERENCES

- Antonov, V. M. *Intelektualno-matematychnyi menedzhment. Kiberakmeolohichna kontseptsiiia* [Intellectual Mathematics and Management. Cyber-akmeological concept]. Kyiv: KNT, 2007.
- Bersutskiy, Ya. G., and Lepa, N. N. *Priniatie resheniy v upravlenii ekonomicheskimi obektami: metody i modeli* [Decision-making in the management of economic objects: methods and models]. Donetsk: IEP NAN Ukrainy, 2001.
- Bondar, N. M. "Orhanizatsiini struktury upravlinnia pidpriemstvom" [The organizational structure of management]. <http://business-consultant.com.ua>
- Hrifin, R., and Yatsura, V. *Osnovy menedzhmentu* [Principles of Management]. Lviv: BaK, 2001.
- Hrynyova, V. M., Novikova, M. M., and Krasnonosova, O. M. *Upravlinnia pidpriemstvom v umovakh rozvytku rynku* [Management in terms of market development]. Kharkiv: KhDEU, 2003.

Lapitska, S. Yu. *Upravlinnia pidpriemstvom v umovakh innovatsii* [Management in terms of innovation]. Dnipropetrovsk: Nauka i osvita, 2002.

Simakov, K. I. "Zabezpechennia efektyvnosti orhanizatsiinoi struktury upravlinnia promyslovoho pidpriemstva" [Ensure the effectiveness of the organizational structure of the management of industrial enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2001.

Vasylykov, V. H. *Orhanizatsiia vyrobnytstva* [The organization of production]. Kyiv: Znannia, 2003.

Voronkova, A. E., Kaliuzhna, N. H., and Otenko, V. I. *Upravlinski rishennia u zabezpechenni konkurentospromozhnosti pidpriemstva: orhanizatsiinyi aspekt* [Management decisions to ensure the competitiveness of the enterprise: organizational aspect]. Kharkiv: INZHEK, 2008.

Znakhur, S. V. "Ekonomiko-orhanizatsiine zabezpechennia postpryvatyzatsiinykh protsesiv u promyslovosti" [Economic and organizational support post-privatization processes in the industry]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.07.01*, 2002.

УДК [(334.716:67):330.341.1](477)

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

© 2014 ЗАЙЦЕВА Л. О.

УДК [(334.716:67):330.341.1](477)

### Зайцева Л. О. Особливості розвитку інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості України

*Мета статті полягає в розкритті сучасного стану інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості України та виявленні факторів, що обмежують впровадження інновацій. Аналіз наукових праць багатьох вчених дозволив виявити сутність поняття «інновації», з'ясувати природу впровадження інновацій у діяльність підприємств. У результаті дослідження було визначено, що ключову роль в реалізації інноваційної стратегії повинна виконувати держава. У статті представлена оцінка інноваційного розвитку легкої промисловості України, проаналізовано динаміку впровадження інновацій та обсяг реалізованої інноваційної продукції на підприємствах галузі. Визначено комплекс чинників, що стримують інноваційну активність підприємств легкої промисловості України. Перспективою подальших досліджень є вдосконалення організаційно-економічного механізму економічної діяльності у напрямку інноваційного розвитку галузі. Подальший розвиток впровадження інновацій в діяльність підприємств легкої промисловості України сприятиме підвищенню ефективності виробництва та їх конкурентоспроможності.*

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, інноваційна активність, впровадження інноваційних технологій, підприємства легкої промисловості.

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 12.

**Зайцева Людмила Олексіївна** – аспірантка, кафедра економічної теорії та прикладної статистики, Луганський національний університет імені Тараса Шевченка (вул. Оборонна, 2, Луганськ, 91011, Україна)

**E-mail:** lyudmila123654@mail.ru

УДК [(334.716:67):330.341.1](477)

### Зайцева Л. А. Особенности развития инновационной деятельности предприятий легкой промышленности Украины

*Целью данной статьи является раскрытие современного состояния инновационной деятельности предприятий легкой промышленности Украины и выявление факторов, ограничивающих внедрение инноваций. Анализ трудов многих ученых позволил выявить сущность понятия «инновации», понять природу внедрения инноваций в деятельность предприятий. В результате исследования было определено, что ключевую роль в реализации инновационной стратегии должно выполнять государство. В статье представлена оценка инновационного развития легкой промышленности Украины, анализ динамики внедрения инноваций и объем реализованной инновационной продукции на предприятиях отрасли. Определен комплекс факторов, сдерживающих инновационную активность предприятий легкой промышленности Украины. Перспективой дальнейших исследований является совершенствование организационно-экономического механизма экономической деятельности в направлении инновационного развития отрасли. Дальнейшее развитие внедрения инноваций в деятельность предприятий легкой промышленности Украины будет способствовать повышению эффективности производства и их конкурентоспособности.*

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, инновационная активность, внедрение инновационных технологий, предприятия легкой промышленности.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 12.

**Зайцева Людмила Алексеевна** – аспирантка, кафедра экономической теории и прикладной статистики, Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко (ул. Оборонная, 2, Луганск, 91011, Украина)

**E-mail:** lyudmila123654@mail.ru

UDC [(334.716:67):330.341.1](477)

### Zaitseva Liudmyla O. Specific Features of Development of Innovation Activity of Ukrainian Light Industry Enterprises

*The goal of the article is to show the modern state of innovation activity of Ukrainian light industry enterprises and detection of factors that restrict introduction of innovations. Analysis of works of many scientists allows understanding of the essence of the "innovations" notion and understanding of the nature of introduction of investments into enterprise activity. In the result of the study the article identifies that the key role in realisation of innovation strategy should be played by the state. The article assesses innovation development of the Ukrainian light industry, analyses dynamics of introduction of innovations and the volume of sold innovation products at light industry enterprises. The article specifies a set of factors that restrain innovation activity of the Ukrainian light industry enterprises. The prospect of further studies is improvement of the organisational and economic mechanism of economic activity in the direction of innovation development of the industry. Further development of introduction innovations into the Ukrainian light industry enterprises would facilitate increase of efficiency of production and their competitiveness.*

**Key words:** innovations, innovation activity, introduction of innovation technologies, light industry enterprises.

**Tabl.:** 2. **Bibl.:** 12.

**Zaitseva Liudmyla O.** – Postgraduate Student, Department of Economic Theory and Applied Statistics, Luhansk Taras Shevchenko National University (vul. Oboronna, 2, Luhansk, 91011, Ukraine)

**E-mail:** lyudmila123654@mail.ru



Lapitska, S. Yu. *Upravlinnia pidpriemstvom v umovakh innovatsii* [Management in terms of innovation]. Dnipropetrovsk: Nauka i osvita, 2002.

Simakov, K. I. "Zabezpechennia efektyvnosti orhanizatsiinoi struktury upravlinnia promyslovoho pidpriemstva" [Ensure the effectiveness of the organizational structure of the management of industrial enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2001.

Vasylykov, V. H. *Orhanizatsiia vyrobnytstva* [The organization of production]. Kyiv: Znannia, 2003.

Voronkova, A. E., Kaliuzhna, N. H., and Otenko, V. I. *Upravlinski rishennia u zabezpechenni konkurentospromozhnosti pidpriemstva: orhanizatsiinyi aspekt* [Management decisions to ensure the competitiveness of the enterprise: organizational aspect]. Kharkiv: INZHEK, 2008.

Znakhur, S. V. "Ekonomiko-orhanizatsiine zabezpechennia postpryvatyzatsiinykh protsesiv u promyslovosti" [Economic and organizational support post-privatization processes in the industry]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.07.01*, 2002.

УДК [(334.716:67):330.341.1](477)

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

© 2014 ЗАЙЦЕВА Л. О.

УДК [(334.716:67):330.341.1](477)

### Зайцева Л. О. Особливості розвитку інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості України

*Мета статті полягає в розкритті сучасного стану інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості України та виявленні факторів, що обмежують впровадження інновацій. Аналіз наукових праць багатьох вчених дозволив визначити сутність поняття «інновації», з'ясувати природу впровадження інновацій у діяльність підприємств. У результаті дослідження було визначено, що ключову роль в реалізації інноваційної стратегії повинна виконувати держава. У статті представлена оцінка інноваційного розвитку легкої промисловості України, проаналізовано динаміку впровадження інновацій та обсяг реалізованої інноваційної продукції на підприємствах галузі. Визначено комплекс чинників, що стримують інноваційну активність підприємств легкої промисловості України. Перспективою подальших досліджень є вдосконалення організаційно-економічного механізму економічної діяльності у напрямку інноваційного розвитку галузі. Подальший розвиток впровадження інновацій в діяльність підприємств легкої промисловості України сприятиме підвищенню ефективності виробництва та їх конкурентоспроможності.*

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, інноваційна активність, впровадження інноваційних технологій, підприємства легкої промисловості.

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 12.

**Зайцева Людмила Олексіївна** – аспірантка, кафедра економічної теорії та прикладної статистики, Луганський національний університет імені Тараса Шевченка (вул. Оборонна, 2, Луганськ, 91011, Україна)

**E-mail:** lyudmila123654@mail.ru

УДК [(334.716:67):330.341.1](477)

### Зайцева Л. А. Особенности развития инновационной деятельности предприятий легкой промышленности Украины

*Целью данной статьи является раскрытие современного состояния инновационной деятельности предприятий легкой промышленности Украины и выявление факторов, ограничивающих внедрение инноваций. Анализ трудов многих ученых позволил выяснить сущность понятия «инновации», понять природу внедрения инноваций в деятельность предприятий. В результате исследования было определено, что ключевую роль в реализации инновационной стратегии должно выполнять государство. В статье представлена оценка инновационного развития легкой промышленности Украины, анализ динамики внедрения инноваций и объем реализованной инновационной продукции на предприятиях отрасли. Определен комплекс факторов, сдерживающих инновационную активность предприятий легкой промышленности Украины. Перспективой дальнейших исследований является совершенствование организационно-экономического механизма экономической деятельности в направлении инновационного развития отрасли. Дальнейшее развитие внедрения инноваций в деятельность предприятий легкой промышленности Украины будет способствовать повышению эффективности производства и их конкурентоспособности.*

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, инновационная активность, внедрение инновационных технологий, предприятия легкой промышленности.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 12.

**Зайцева Людмила Алексеевна** – аспирантка, кафедра экономической теории и прикладной статистики, Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко (ул. Оборонная, 2, Луганск, 91011, Украина)

**E-mail:** lyudmila123654@mail.ru

UDC [(334.716:67):330.341.1](477)

### Zaitseva Liudmyla O. Specific Features of Development of Innovation Activity of Ukrainian Light Industry Enterprises

*The goal of the article is to show the modern state of innovation activity of Ukrainian light industry enterprises and detection of factors that restrict introduction of innovations. Analysis of works of many scientists allows understanding of the essence of the "innovations" notion and understanding of the nature of introduction of investments into enterprise activity. In the result of the study the article identifies that the key role in realisation of innovation strategy should be played by the state. The article assesses innovation development of the Ukrainian light industry, analyses dynamics of introduction of innovations and the volume of sold innovation products at light industry enterprises. The article specifies a set of factors that restrain innovation activity of the Ukrainian light industry enterprises. The prospect of further studies is improvement of the organisational and economic mechanism of economic activity in the direction of innovation development of the industry. Further development of introduction innovations into the Ukrainian light industry enterprises would facilitate increase of efficiency of production and their competitiveness.*

**Key words:** innovations, innovation activity, introduction of innovation technologies, light industry enterprises.

**Tabl.:** 2. **Bibl.:** 12.

**Zaitseva Liudmyla O.** – Postgraduate Student, Department of Economic Theory and Applied Statistics, Luhansk Taras Shevchenko National University (vul. Oboronna, 2, Luhansk, 91011, Ukraine)

**E-mail:** lyudmila123654@mail.ru



Погіршення виробничо-економічного становища підприємств приводить до пошуку шляхів його покращення на підставі впровадження інновацій. Саме при депресивному стані підприємства з'являється потреба у застосуванні передових технологій, а при стійких темпах розвитку і стабільному попиті така потреба не є першочерговою. На жаль, сьогодні більшість українських підприємств, а особливо в легкій промисловості, перебувають саме в такому стані, тому дуже актуальним є питання зростання інноваційної діяльності підприємств.

Питання економічної сутності та основних ознак інноваційної діяльності розглядаються багатьма зарубіжними і вітчизняними вченими. Особливої уваги заслуговують погляди вчених: Й. Шумпетера (*Shumpeter Y.*, 1982) [12], П. Друкера (*Drucker P.*, 2004)[5], Л. Матросової [7]. Проблема інноваційного розвитку діяльності підприємств легкої промисловості присвячено роботи вчених, зокрема: Ю. Буренко [2], З. Касьян [6], Н. Мирко [8], К. Сіренко [10] та інших.

Метою даної статті є розкриття сучасного стану інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості України та виявлення факторів, що обмежують впровадження інновацій.

Діяльність підприємства розкривають інновації шляхом перетворення та реформування виробництва при використанні винаходів або різноманітних можливостей для випуску нових або старих (але новим способом) товарів, відкриття нових джерел сировини, ринків збуту, модернізації виробництва, тощо, тобто здійснення нових комбінацій факторів виробництва.

Інноваційна діяльність, за Шумпетером Й., – це чинник, що надає динамічний характер економіці та має двосторонній вплив: з одного боку, відкриває нові можливості для розширення економіки, з іншого – потребує зміни традиційних напрямів для подальшого розвитку [12].

Під інноваціями (нововведеннями) дослідник Ю. Великий розуміє здійснення прибуткового виробництва шляхом впровадження та використання нововведень, що забезпечують стратегічний вииграш в економічній і соціальній сферах.

Нововведення можливо розглядати як ринкову або науково-технічну новизну при їх взаємозв'язку. Так, науково-технічний аспект стає економічним чинником тоді, коли нововведення втілюється в новий продукт, що має ринковий попит. Ринкову новизну окреслює визнання користувачами нововведення, його корисних властивостей і переваг перед альтернативними товарами. Науково-технічну новизну демонструє технологічний процес, який приводить до підвищення прибутку від діяльності, завдяки зниженню витрат і поліпшенню якості [3, с. 10].

Будь-яка ідея, практика або об'єкт, сприйманий як новий, є інновацією, якщо результат від впровадження нововведення можливо виміряти часом з моменту його першої появи або відкриття.

Інновації за типом нововведення можна розглядати: як речові (матеріально-технічні – тобто, техніка, обладнання, прилади; технологія (виробничі процеси), промислові матеріали, сировина і кінцевий продукт) і соціальні. В останній час великий інтерес викликають соціальні інновації, які поки ще мало вивчені, але в сучасних процесах перетворень, безперечно, саме, вони і складаються з економічних, управлінських, організаційних, правових, інновацій у системі освіти (педагогічних), тощо [3, с. 11].

Соціальні інновації пов'язані з невизначеністю їх параметрів і, у порівнянні з матеріально-технічними, мають

велику сферу застосування; тісний зв'язок з конкретними суспільними відносинами, діловою культурою; супроводжуються необхідними управлінськими, економічними та іншими змінами, як правило, при впровадженні технічних нововведень.

Джерелом впровадження інновацій є ідеї, які, на думку П. Друкера, пов'язані з: несподіваними подіями (успіх, невдача або інша несподівана зовнішня подія); розбіжностями в поглядах між реальністю та уявленням про неї; потребами процесу; результатами змін у структурі галузі або ринку, у сприйняттях, настроях і ціннісних установках; демографічними змінами; новими знаннями [5].

Інновації, в основі яких лежать нові знання, є об'єктом уваги та справжнім нововведенням, що приносять великі доходи. Нововведення, засновані на соціальних знаннях, можуть мати не менший, а навіть більший ефект. Вони характеризуються: тимчасовістю охоплення, найменшим відсотком невдач, передбачуваністю та рівнем вимог до людей і підприємств, що здійснюють інновації, великою часткою ризику, тривалим часом протікання.

Існують погляди інших науковців щодо джерел виникнення інновацій. Так, дослідник Г. Гейер вважає, що є: наукові відкриття, тобто – підхід «від науки» – використання потенціалу нових знань для задоволення потреб і відповідність усвідомленим споживчим потребам, тобто – підхід «від ринку» – широке і глибоке усвідомлення потреб споживачів.

Але в умовах конкурентної боротьби між підприємствами галузі виникає необхідність у застосуванні підходу, заснованого на можливості управління попитом створених інновацій, що розраховані на імовірно можливі потреби споживачів. Такий підхід є найбільш ризиковим, проте несе в собі можливості отримання надприбутку. Він реалізується за допомогою розгортання спеціальних науково-технічних впроваджень, що об'єднують науковий потенціал підприємства і потреби ринку, такий взаємозв'язок сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства [4, с. 98]. Реалізації цього підходу дотримується більшість українських підприємств.

Ситуація, що склалася в економіці України, характеризується зниженням активності інноваційної діяльності. При наявності в країні значних фундаментальних і технологічних заділів відсутній механізм реалізації інноваційного потенціалу. Як зазначає професор Л. Матросова, згідно зі світовим досвідом ключову роль у реалізації інноваційної стратегії повинна виконувати держава, оскільки саме вона об'єднує і кадри, і освіту, і науку. Наприклад, у Фінляндії через чітко визначені відносини держави з бізнесом та наукою 80% профінансованих наукових розробок мали вихід на світові ринки. При цьому лише 20% коштів спрямовувалося на ризиковані фундаментальні дослідження [7, с. 67]. В Україні простежується критичне відставання у сфері фінансування науки і техніки та відсутність взаємодії науки, держави і бізнесу. Реалізація інноваційної політики, створення національної інноваційної системи перебувають у стадії формування. При цьому основний акцент робиться державою більше на ринкові механізми стимулювання інноваційної діяльності, ніж на пряму підтримку нововведень. Отже, забезпечення підприємства пільговими економічними умовами недостатньо. Л. Матросова пропонує для стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства залишати частину його прибутку на вказані цілі [7, с. 74].

Більш ефективне використання наукового та виробничого потенціалів, на думку Л. Матросової, з метою підвищення рівня конкурентоспроможності продукції українських підприємств можливо при формуванні державою умов, найбільш сприятливих для органічної взаємодії науково-технологічної та підприємницької сфери, запуску ринкових механізмів створення стійкого попиту на наукомістку продукцію, що забезпечує комерціалізацію науково-технічних розробок і законодавче сприяння притоку капіталу для фінансування довгострокових інноваційних проєктів [7, с. 87].

Тому пріоритетним завданням державної політики на сучасному етапі є здійснення комплексу заходів щодо збалансованого розвитку усіх підсистем національної інноваційної системи, підтримки інноваційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання на всіх стадіях інноваційного процесу, стимулювання попиту на результати наукових досліджень і розробок, кваліфікований персонал, створення сприятливих умов для виробництва інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості [1].

Щодо оцінки інноваційного розвитку легкої промисловості, то його можна охарактеризувати як несистемний, не комплексний та ситуаційний. Останнім часом підтримка з боку держави здійснювалась під окремими регіонами, програми, підприємства. Активізація інноваційної діяльності торкнулася окремих підприємств з високим рівнем організаційно-технічного потенціалу, динамічним менеджментом, який забезпечив впровадження інноваційних технологій (технічних, управлінських, технологічних, ринкових) [8].

**Н**а сучасному етапі інноваційний шлях розвитку переважної більшості підприємств легкої промисловості пов'язаний зі значними труднощами, серед основних: досить низький інноваційний потенціал підприємств легкої промисловості; недостатність інформації про новітні технології, відсутність інформації про ринки збуту та брак можливостей співпраці з іншими підприємствами та організаціями. Усі ці труднощі значною мірою є наслідками розриву виробничих, економічних та інформаційних зв'язків, які виникли за часи адміністративної економіки [6, с. 147].

Також в останній час погіршується ефективність використання потенціалу підприємств легкої промисловості. У галузі відсутні чіткі збалансовані взаємозв'язки між підприємствами – постачальниками сировини, підприємствами – виробниками продукції легкої промисловості, органами влади, закладами освіти та підприємствами розподілу і збуту продукції. Водночас легка промисловість України має достатній виробничий, трудовий потенціал і сировинну базу для розвитку внутрішнього ринку [11].

Інноваційна активність підприємств легкої промисловості повинна формуватися під впливом макроекономічних змін. Зазначені зміни приводять до виникнення нових потреб у споживачів і зростання вимог до якісних характеристик товарів широкого вжитку, тобто впровадження інновацій має соціальний характер (за Ю. В. Великим) і ринковий підхід (за Г. Гейером). Але на підприємствах легкої промисловості розвивались інновації, які значною мірою орієнтовані на поточний попит і швидке отримання прибутку, що зупиняло створення конкурентного середовища та їх стратегічний розвиток. Так, тактику закупівлі сучасних технологій та устаткування використовували майже 40,3% підприємств, витрачали кошти на впровадження інновацій у маркетинг та рекламу 24,6% підприємств, проводили до-

слідження і розробки 15,5% підприємств [8]. Для прикладу, інвестиції в нове обладнання з високим ступенем автоматизації в Італії становлять близько 6,5% від суми обороту, у Німеччині – близько 6%, у Франції – близько 4,5%. Ці країни займають провідне положення на ринку, за рахунок того, що витрачають на науково-дослідні та конструкторські роботи значно більше коштів, ніж інші закордонні конкуренти, і більш ефективно їх використовують [2, с. 9]. У вітчизняній легкій промисловості, навпаки, інноваційна активність її підприємств свідчить про загрозливу тенденцію занепаду галузі, доказом цього є дані *табл. 1* і *табл. 2*.

Так, згідно з даними Державної служби статистики України [9, с. 216, 222, 224; 10, с. 62], у 2000 р. загальна кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію в Україні, становила 1352 од., а в 2012 р. – 1037 од.. Легка промисловість займає 4,2% структури реалізованої інноваційної продукції. Якщо порівняти легку промисловість з іншими галузями за структурою реалізованої інноваційної продукції, то найбільші частки реалізованої інноваційної продукції досягнуто на підприємствах машинобудування – 30,6%, хімічного – 13% і металургійного виробництва – 9%. Для оцінки результативності інновацій в українській статистиці ідентифікують два рівні: нова продукція для ринку та нова продукція для підприємства. У 2012 р. 43 підприємства легкої промисловості реалізували інноваційну продукцію, яка є новою для підприємства, та усього 6 підприємств реалізували інноваційну продукцію, яка є новою для ринку. Так, у порівнянні з підприємствами машинобудування це 240 (для підприємства) та 128 (для ринку) підприємств відповідно, у хімічному виробництві – 110 і 36 підприємств і в металургійному виробництві – 83 і 15 підприємств відповідно. Частка реалізованої інноваційної продукції, що є новою тільки для підприємства, від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції в 2012 р. складає 98,5%, а продукція, що є новою тільки для ринку, – 1,5%.

**Таблиця 1**

**Динаміка впровадження інновацій на підприємствах легкої промисловості України (одиниць)**

Галузь	Рік					
	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Текстильне виробництво	57	58	52	55	68	69
Виробництво виробів зі шкіри	17	8	6	8	14	12
Усього по галузі	74	66	58	63	82	81

**Джерело:** складено автором на основі даних Державної служби статистики України.

Дані табл. 1 демонструють позитивні зміни щодо впровадження іновацій у діяльність підприємств легкої промисловості, які з 2010 р. мали стабільне зростання, але підприємства з виробництва шкіряних виробів мають низькі показники, що не дозволяють досягти рівня впровадження інновацій 2005 р.

Аналізуючи табл. 2, можна спостерігати суттєве зменшення з кожним роком реалізованої інноваційної продукції легкої промисловості. У 2012 р. у порівнянні з 2000 р. вона скоротилася на 177872,1 тис. грн. Найбільшу частку в 2008 – 2012 рр. займала реалізована інноваційна продукція, що є новою тільки для підприємства. У 2008 р. у загальному

## Обсяг реалізованої інноваційної продукції легкої промисловості України (тис. грн)

Показник	Рік						
	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Загальний обсяг реалізованої інноваційної продукції, тис. грн	367542,0	107404,5	95591,6	120963,3	127561,3	148515,3	189669,9
У тому числі: продукція, що зазнала суттєвих змін	139540,9	62269,0	нова для ринку 9848,8; нова для підприємства 85742,8;	нова для ринку 10550,8; нова для підприємства 110412,5;	нова для ринку 4223,4; нова для підприємства 123337,9	нова для ринку 4761,7; нова для підприємства 143753,6	нова для ринку 2811,6; нова для підприємства 186858,3
Із загального обсягу поставлено на експорт	12036,2	41558,0	48559,7	60065,1	39864,6	78406,8	82033,2

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

обсязі реалізованої інноваційної продукції її частка займала 89,6%, 2009 р. – 91,2%, 2010 р. – 96,6%, 2011 р. – 96,8%, а у 2012 р. – 98,5%. Обсяги продукції, поставленої на експорт в 2012 р., зросли в порівнянні з 2000 р. на 69997 тис. грн.

Таким чином, частка нової інноваційної продукції для ринку значно менша як за обсягами реалізації, так і за кількістю підприємств, що її випускають, що є доказом слабкої інноваційної активності підприємств легкої промисловості.

В основі низької інноваційної активності, що має місце на підприємствах легкої промисловості України, лежить комплекс таких чинників:

- ✦ нестійка економічна ситуація в країні, яка ускладнює достовірну оцінку попиту на інноваційну продукцію не тільки в довгостроковій, але навіть і в короткостроковій перспективі;
- ✦ значний комерційний ризик щодо інвестування інноваційної сфери,
- ✦ необхідність вкладення значного обсягу інвестиційних ресурсів і тривалий термін їх окупності;
- ✦ недосконалість правового забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності;
- ✦ низький рівень засобів комунікації між підприємствами й науковими організаціями для виконання спільних інноваційних проєктів;
- ✦ відсутність на підприємствах інноваційних менеджерів і креативних управлінців.

Крім того, за останні роки збільшилася частка підприємств, на діяльність яких вплинули чинники, що пов'язані з інвестиційними ризиками, недосконалістю законодавства, неплатоспроможністю замовників. З перерахованих чинників найбільшу частку займає нестабільність політики (16%), уряду (10%), труднощі з фінансуванням (14%), податкова політика (10%) та корупція (10%) [6, с.151].

Також незначна зацікавленість вітчизняних інвесторів у розширенні інноваційної діяльності на підприємствах легкої промисловості України негативно позначається на якості продукції, яку вони виготовляють. Внаслідок цього підприємства змушені працювати за двальницькими схемами з переданням готової продукції іноземним замовникам.

## ВИСНОВКИ

Виходом із ситуації, в якій опинилась легка промисловість, є кардинальна перебудова економічної політики, удосконалення організаційно-економічного механізму економічної діяльності в напрямку інноваційного розвитку галузі та одночасний пошук резервів для підвищення ефективності виробництва.

Отже, напрямком подальших досліджень зазначеної проблеми є розробка комплексу заходів, які відповідатимуть сучасним умовам господарювання, що дозволять кількісно і якісно забезпечити впровадження інновацій на рівні підприємств легкої промисловості України. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи [текст] : розпорядження КМУ від 17.06.2009 р. № 680-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-%D1%80>
2. Буренко Ю. А. Проблемы и направления развития конкурентоспособности текстильной промышленности Украины / Ю. А. Буренко, М. В. Шарко // Економіка, фінанси, право. – 2008. – № 01. – С. 6 – 10.
3. Великий Ю. В. Инновационный процесс как фактор социально-экономического развития / Ю. В. Великий // Економіка, фінанси, право. – 2011. – № 04. – С. 10 – 13.
4. Гейер Г. В. Инновационная конкуренция и инновационная конкурентоспособность / Г. В. Гейер // ДонДУУ МЕНЕДЖЕР. – 2008. – № 3 (45). – С. 97 – 100.
5. Друкер П. Энциклопедия менеджмента / П. Друкер. – М. : Изд. Дом «Вильямс», 2004. – 432 с.
6. Касьян З. Е. Диагностика инновационной деятельности вітчизняних підприємств легкої промисловості / З. Е. Касьян, Т. Є. Воронкова // Вісник КНУТД. – 2012. – № 1. – С. 145 – 152 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vknutd/2012\\_1/145\\_152.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vknutd/2012_1/145_152.pdf)
7. Матросова Л. Н. Актуальные проблемы современной экономики Украины : монография / Л. Н. Матросова. – Луганск : Копицентр, 2009. – 192 с.
8. Мирко Н. В. Оценка состояния и тенденций развития внутреннего рынка продукции легкой промышленности / Н. В. Мирко // Эффективная экономика – 2010. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=345>

9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2012 році / Державна служба статистики України – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publnauka\\_u.htm](http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm)

10. Сіренко К. Ю. Перспективи розвитку інноваційної діяльності легкої промисловості України / К. Ю. Сіренко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 9 (35). – С. 60 – 67 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/inek/2012\\_9/60.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_9/60.pdf)

11. Хомяков В. І. Формування ефективних регіонально-виробничих інституціональних одиниць / В. І. Хомяков, Т. Г. Вяткіна, І. В. Бакум // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2004. – Вип. 11. – С. 113 – 120 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/1904/1/homiakov>

12. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

#### REFERENCES

Burenko, Yu. A., and Sharko, M. V. "Problemy i napravleniya razvitiya konkurentosposobnosti tekstilnoy promyshlennosti Ukrainy" [Problems and directions of development of competitiveness of the textile industry in Ukraine]. *Ekonomika, finansy, pravo*, no. 1 (2008): 6-10.

Druker, P. *Entsiklopediia menedzhmenta* [Encyclopedia of Management]. Moscow: Viliams, 2004.

Geyer, G. V. "Innovatsionnaia konkurentsia i innovatsionnaia konkurentosposobnost" [Innovative competition and innovation competitiveness]. *DonDUU MENEDZHER*, no. 3 (45) (2008): 97-100.

Kasian, Z. E., and Voronkova, T. I. E. "Diahnostyka innovatsiinoi diialnosti vitchyznianskykh pidpriemstv lehkoj promyslovosti" [Diagnosis innovation of domestic enterprises of light industry]. [http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vkntud/2012\\_1/145\\_152.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vkntud/2012_1/145_152.pdf)

Khomiakov, V. I., Viatkina, T. H., and Bakum, I. V. "Formuvannia efektyvnykh rehionalno-vyrobnychkykh instytutsionalnykh odynits" [Forming effective regional institutional and industrial units]. <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/1904/1/homiakov>

[Legal Act of Ukraine] (2009). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-%D1%80>

Matrosova, L. N. *Aktualnye problemy sovremennoy ekonomiki Ukrainy* [Actual problems of modern Ukrainian economy]. Lugansk: Kopitsentr, 2009.

Mirko, N. V. "Otsenka sostoiania i tendentsii razvitiya vnutrennego rynku produktsii legkoy promyshlennosti" [Assessment of the status and trends of the domestic market of light industry products]. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=345>

"Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini u 2012 rotsi" [Research and Innovation in Ukraine in 2012]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy* – 2013. [http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publnauka\\_u.htm](http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm)

Sirenko, K. Yu. "Perspektyvy rozvytku innovatsiinoi diialnosti lehkoj promyslovosti Ukrainy" [Prospects for the development of light industry innovation activity in Ukraine]. [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/inek/2012\\_9/60.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_9/60.pdf)

Shumpeter, Y. A. *Teoriia ekonomicheskogo razvitiia* [Theory of Economic Development]. Moscow: Progress, 1982.

Velikiy, Yu. V. "Innovatsionniy protsess kak faktor sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia" [Innovation process as a socio-economic development]. *Ekonomika, finansy, pravo*, no. 4 (2011): 10-13.



## ВАРІАТИВНІСТЬ ПІДХОДІВ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТІВ ТА ЇЇ ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

© 2014 РЯБИКІНА О. Г., РЯБИКІНА К. Г.

УДК 658.5

### Рябикіна О. Г., Рябикіна К. Г. Варіативність підходів до реалізації стратегії технологічного розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів та її фінансове забезпечення

У статті обґрунтовано, що метою управління формуванням і розвитком техніко-технологічної бази гірничо-збагачувальних комбінатів є досягнення технологічної конкурентоспроможності. Для її реалізації необхідно сформуванню стратегію технологічного розвитку, розробити основні її етапи, щоб реалізувати можливості нарощування масштабів виробничо-господарської діяльності, підвищення її результативності. За результатами аналізу встановлено, що гірничо-збагачувальні комбінати мають різний інтегральний рівень ТТБ та різні фінансові можливості реалізації проектів її оновлення. Це передбачає варіативність підходів до управління формуванням і розвитком ТТБ ГЗК з використанням інструментарію сценарного планування, опис прогностичних сценаріїв розвитку підприємства, спрямованих на послідовне прийняття управлінських рішень у контексті забезпечення оптимального співвідношення «техніка – технологія» і нарощування техніко-технологічного базису виробництва. Реалізація запропонованих сценаріїв передбачає вдосконалення організаційно-економічного механізму управління формуванням і розвитком ТТБ ГЗК на основі моделі, що повинна поєднати в собі принципи формування та системні характеристики ТТБ, об'єктивні імперативи управління нею, результати аналітичного оцінювання інтегрального рівня ТТБ, потенційні темпи та траєкторії її розвитку.

**Ключові слова:** управління, техніко-технологічна база, стратегія технологічного розвитку, варіативний підхід, сценарії стратегії технологічного розвитку.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Рябикіна Олена Григорівна** – кандидат економічних наук, асистент, кафедра економіки, організації та управління підприємствами, Криворізький національний університет (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

**E-mail:** nir06.21@rambler.ru

**Рябикіна Катерина Григорівна** – асистент, кафедра економіки та стратегії підприємств, Криворізький національний університет (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

**E-mail:** ekaterinarjabykina@rambler.ru

УДК 658.5

### Рябикіна Е. Г., Рябикіна Е. Г. Варіативность подходов к реализации стратегии технологического развития горно-обогатительных комбинатов и их финансовое обеспечение

В статье обосновано, что целью управления формированием и развитием технико-технологической базы горно-обогатительных комбинатов есть достижение технологической конкурентоспособности. Для ее реализации необходимо сформировать стратегию технологического развития, разработать основные ее этапы, чтобы реализовать возможности наращивания масштабов производственно-хозяйственной деятельности, повышения ее результативности. По результатам анализа установлено, что горно-обогатительные комбинаты имеют разный интегральный уровень ТТБ и разные финансовые возможности реализации проектов ее обновления. Это предусматривает варіативность подходов к управлению формированием и развитием ТТБ ГОК с использованием инструментария сценарного планирования, описание прогностических сценариев развития предприятия, направленных на последовательное принятие управленческих решений в контексте обеспечения оптимального соотношения «техника – технология» и наращивания технико-технологического базиса производства. Реализация предложенных сценариев предусматривает усовершенствование организационно-экономического механизма управления формированием и развитием ТТБ ГОК с помощью модели, которая должна соединить в себе принципы формирования и системные характеристики ТТБ, объективные императивы управления ею, результаты аналитического оценивания интегрального уровня ТТБ, потенциальные темпы и траектории ее развития.

**Ключевые слова:** управление, технико-технологическая база, стратегия технологического развития, варіативный подход, сценарии стратегии технологического развития.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Рябикіна Елена Григорьевна** – кандидат экономических наук, ассистент, кафедра экономики, организации и управления предприятиями, Криворожский национальный университет (ул. XXII Партсъезда, 11, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50027, Украина)

**E-mail:** nir06.21@rambler.ru

**Рябикіна Екатерина Григорьевна** – ассистент, кафедра экономики и стратегии предприятий, Криворожский национальный университет (ул. XXII Партсъезда, 11, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50027, Украина)

**E-mail:** ekaterinarjabykina@rambler.ru

UDC 658.5

### Riabykina Olena H., Riabykina Kateryna H. Variability of Approaches to Realisation of the Strategy of Technological Development of ore Mining and Processing Enterprises and Their Financial Provision

The article shows that the goal of management of formation and development of the technical and technological base (TTB) of ore mining and processing enterprises (GOK) is achievement of technological competitiveness. In order to realise it, it is necessary to form a strategy of technological development, develop its main stages in order to realise possibilities of increase of scales of production and economic activity and increase of its effectiveness. By the results of the analysis the article establishes that ore mining and processing enterprises have different integral level of TTB and different financial capabilities of realisation of projects of its renovation. This envisages variability of approaches to management of formation and development of TTB of GOK with the use of instruments of scenario planning, description of forecast scenarios of enterprise development directed at consequent managerial decision making in the context of ensuring optimal "technique – technology" relation and increase of the technical and technological basis of production. Realisation of the proposed scenarios envisages improvement of the organisational and economic mechanism of management of formation and development of TTB of GOK with the help of a model, which should combine principles of formation and system characteristics of TTB, objective imperatives of its management, results of analytical assessment of the integral level of TTB, and potential rates and trajectories of its development.

**Key words:** management, technical and technological base, strategy of technological development, variative approach, scenarios of the strategy of technological development.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Riabykina Olena H.** – Candidate of Sciences (Economics), Assistant, Department of Economics, organization and management of enterprises, Kryvyi Rig National University (vul. XXII Partz'yizdu, 11, Kryvyi Rig, Dnipropetrovska obl., 50027, Ukraine)

**E-mail:** nir06.21@rambler.ru

**Riabykina Kateryna H.** – Assistant, Department of Economics and enterprise strategies, Kryvyi Rig National University (vul. XXII Partz'yizdu, 11, Kryvyi Rig, Dnipropetrovska obl., 50027, Ukraine)

**E-mail:** ekaterinarjabykina@rambler.ru

Управління формуванням і розвитком техніко-технологічної бази підприємства (ТТБ) повинно ґрунтуватися на чітко визначеній меті – досягненні технологічної конкурентоспроможності на основі розроблення стратегії технологічного розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів (ГЗК) для реалізації можливостей нарощування масштабів виробничо-господарської діяльності, підвищення її результативності. За прогнозними висновками спеціалістів, у найближчі роки буде спостерігатися тенденція до збільшення експорту мінеральної сировини та продуктів її переробки, більшу частину якого становить експорт продуктів переробки залізної руди. За висновками В. Перегудова, А. Грицини, В. Драгуна [1], головними особливостями розвитку залізорудної галузі в останні десятиріччя є постійне підвищення вмісту заліза у ЗРС, поява на вітчизняному ринку ЗРС високоякісних концентратів з вмістом заліза більше 67%. Вищезазначене зумовлює виключне значення розроблення стратегії технологічного розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів для можливостей нарощування масштабів виробничо-господарської діяльності та підвищення її результативності.

Зростання ролі технологічних перетворень у формуванні конкурентних переваг суб'єктів світового ринку, до яких належать і ГЗК Кривбасу, викликало появу в економічній літературі терміна «технологічна конкурентоспроможність», розуміння сутності, змісту, особливостей та механізму формування якого ще знаходиться на стадії розроблення. Це спричинює різні підходи та тлумачення, нетотожність оцінок окремих базових положень: специфічних ознак технологічної конкурентоспроможності підприємства, ключових чинників її забезпечення.

Вивчення та узагальнення літературних джерел дає змогу стверджувати, що на сьогодні практично відсутня чітка класифікація чинників, які впливають на формування та розвиток ТТБ підприємства, досягнення її технологічної конкурентоспроможності. Це означає, що відсутні важливі характеристики процесу оцінювання цих явищ. Результати опрацювання наукових підходів дозволяють виокремити різноманітні групи чинників, що характеризують різні економічні процеси, які поділяються за різними класифікаційними ознаками. З урахуванням зазначеного у роботі М. Голика [2] можемо стверджувати, що класифікація чинників, які впливають на формування та розвиток ТТБ підприємства, може здійснюватись різними способами залежно від кількості ознак, які покладені в її основу.

Розроблення стратегії технологічного розвитку ГЗК і прийняття стратегічних рішень є складним і комплексним процесом [3]. У зв'язку з цим важливе значення мають методи планування й управління сучасними підприємствами. На сьогодні у практиці господарювання ГЗК Кривбасу серед методів планування найбільш поширеним є стратегічне планування. На нашу думку, у сучасних умовах невизначеності впливу мінливого середовища розробляти стратегію розвитку підприємства на основі одного прогнозу вірогідності є достатньо ризикованим. А отже, підвищується роль і значення розробки стратегічних планів розвитку підприємства за допомогою сценарного підходу.

Враховуючи вищезазначене, подальший алгоритм дослідження передбачає такі етапи:

- ✦ діагностику загальних чинників, що впливають на формування та розвиток ТТБ ГЗК;
- ✦ діагностику фінансових можливостей гірничо-збагачувальних комбінатів щодо формування та розвитку ТТБ;

- ✦ використання інструментарію сценарного планування задля обґрунтування варіантів стратегії технологічного розвитку для кожного комбінату на підставі фінансових можливостей та існуючого інтегрального рівня ТТБ підприємства задля досягнення технологічної конкурентоспроможності.

За результатами аналізу встановлено, що гірничо-збагачувальні комбінати мають різний інтегральний рівень ТТБ [4], а відтак реалізація генеральної мети управління її розвитком – досягнення технологічної конкурентоспроможності – передбачає варіативність підходів до управління, що пояснюється:

- ✦ однаковими для всіх ГЗК умовами (специфікою та особливостями діяльності, приблизно однаковими термінами функціонування на ринку та типовими загальними проблемами формування та розвитку ТТБ);
- ✦ різним інтегральним рівнем ТТБ ГЗК;
- ✦ різними фінансовими можливостями реалізації проектів оновлення ТТБ.

Для виявлення загальних чинників, що впливають на формування та розвиток ТТБ ГЗК, нами було проведено опитування шляхом анкетування провідних спеціалістів ГЗК, які безпосередньо беруть участь у прийнятті управлінських рішень стосовно формування та розвитку ТТБ. Це представники інституційного та управлінського рівнів. Серед керівників управлінського рівня респондентами виступали ті посадові особи, які відповідають за перебіг технологічних процесів на підприємстві, їх модернізацію тощо (головний інженер, головний конструктор, головний механік, головний технолог та ін.). Жодних додаткових критеріїв до вказаних посадових осіб не висувалося.

Експертам було запропоновано шкалу оцінювання в межах від 0 до 20. Такий підхід до визначення розмаху шкали є науково обґрунтованим у працях, що стосуються технології проведення експертного опитування [5]. Причому, оцінка «0» чи наближена до неї свідчать про те, що даний чинник взагалі не має впливу або має мінімальний вплив, натомість оцінка «20» чи наближена до неї свідчать про протилежне.

Серед низки чинників впливу частково були обрані чинники, запропоновані у роботах вітчизняних науковців [6], але більшість чинників акумульовані нами самостійно, з урахуванням впливу внутрішнього та зовнішнього середовища, а також визначальних факторів, які на сучасному етапі характеризують конкурентні переваги технологічних процесів ГЗК. У результаті проведеного опитування отримано експертні результати, які фактично є матрицею, що не вимагає здійснення додаткових перетворень даних, до неї можна застосовувати інструментарій статистичного аналізу, а саме: метод групового оцінювання з метою виявлення відношень між численними змінними та виокремлення тих, які найбільше впливають на формування та розвиток ТТБ ГЗК [7]. Отриманий у результаті застосування методу групового оцінювання власний вектор  $p$  розміром  $n$  (де  $n$  – кількість чинників, які оцінюються), що відповідає максимальному власному числу вхідної матриці, можна трактувати як вектор групової оцінки, який дозволяє виокремити чинники, що кількісно мають найбільші значення, відтак, найбільше впливають на формування та розвиток ТТБ ГЗК. Результати свідчать,

що найбільш впливовими чинниками є стан технічних елементів ТТБ, відповідність ТТБ виробничій програмі підприємства, технології видобутку та збагачення корисних копалин, розмір капіталовкладень в оновлення технічних елементів ТТБ, забезпеченість інноваційними ресурсами та технологіями, механізм управління формуванням та розвитком ТТБ, доступність фінансових джерел розвитку ТТБ, рентабельність витрат на придбання та модернізацію устаткування. Причому вони чинять приблизно однаковий вплив на формування та розвиток ТТБ ГЗК. Інші чинники

мають невелику значущість, не відповідають критеріям вибору визначальних і більш ніж удвічі є меншими зазначених вище чинників, що свідчить про можливість їх виключення з переліку. Аналіз чинників дає змогу об'єднати їх у дві групи: технологічні чинники, що відображають техніко-технологічні параметри впливу, та економічні чинники, що відображають економічні параметри впливу.

Статистична інформація щодо діагностики фінансових можливостей гірничо-збагачувальних підприємств узагальнена в *табл. 1*.

Таблиця 1

Показники обсягу, структури та джерел формування капіталу ГЗК за 2007 – 2011 рр.

Підприємство	Рік				
	2007	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6
<b>Обсяг капіталу підприємства, тис. грн</b>					
ПАТ «Інгулецький ГЗК»	3044620	8426182	10224758	11968345	20548793
ВАТ «Південний ГЗК»	2829819	5424786	5704994	10391481	14562276
ПАТ «Північний ГЗК»	5313570	9400375	18089203	20959484	19865782
ПАТ «Центральний ГЗК»	2134327	4307941	5976364	7200969	8728336
<b>Підприємство</b>	<b>Темп приросту обсягу капіталу підприємства, %</b>				
	2008/07	2009/08	2010/09	2011/10	2011/07
ПАТ «Інгулецький ГЗК»	176,8	21,3	17,1	71,7	574,9
ВАТ «Південний ГЗК»	91,7	5,2	82,1	40,1	414,6
ПАТ «Північний ГЗК»	76,9	92,4	15,9	-5,2	273,9
ПАТ «Центральний ГЗК»	101,8	38,7	20,5	21,2	308,9
<b>Коефіцієнт автономії (фінансової стійкості), д. од.</b>					
ПАТ «Інгулецький ГЗК»	0,75	0,75	0,76	0,60	0,49
ВАТ «Південний ГЗК»	0,55	0,70	0,65	0,80	0,90
ПАТ «Північний ГЗК»	0,59	0,67	0,65	0,48	0,65
ПАТ «Центральний ГЗК»	0,57	0,71	0,80	0,61	0,62
<b>Підприємство</b>	<b>Відхилення коефіцієнта автономії, д. од. (+/-)</b>				
	2008/07	2009/08	2010/09	2011/10	2011/07
ПАТ «Інгулецький ГЗК»	0,00	0,01	-0,16	-0,11	-0,26
ВАТ «Південний ГЗК»	0,15	-0,05	0,15	0,10	0,35
ПАТ «Північний ГЗК»	0,08	-0,02	-0,17	0,17	0,06
ПАТ «Центральний ГЗК»	0,14	0,09	-0,19	0,01	0,05
<b>Обсяг перманентного капіталу (постійний капітал), тис. грн</b>					
ПАТ «Інгулецький ГЗК»	2289928	6385926	8744932	8550756	10204680
ВАТ «Південний ГЗК»	2051048	4511941	4400145	8809729	13701649
ПАТ «Північний ГЗК»	3796586	6642458	13951579	11445572	13816964
ПАТ «Центральний ГЗК»	1449178	3206588	5431605	4683627	5395049
<b>Підприємство</b>	<b>Темп приросту обсягу перманентного капіталу, %</b>				
	2008/07	2009/08	2010/09	2011/10	2011/07
ПАТ «Інгулецький ГЗК»	178,9	36,9	-2,2	19,3	345,6
ВАТ «Південний ГЗК»	120,0	-2,5	100,2	55,5	568,0
ПАТ «Північний ГЗК»	75,0	110,0	-18,0	20,7	263,9
ПАТ «Центральний ГЗК»	121,3	69,4	-13,8	15,2	272,3
<b>Коефіцієнт перманентного капіталу, д. од.</b>					
ПАТ «Інгулецький ГЗК»	0,75	0,76	0,65	0,72	0,50

1	2	3	4	5	6
ВАТ «Південний ГЗК»	0,72	0,83	0,90	0,90	0,94
ПАТ «Північний ГЗК»	0,71	0,71	0,64	0,65	0,70
ПАТ «Центральний ГЗК»	0,68	0,74	0,66	0,58	0,62
<b>Підприємство</b>	<b>Відхилення коефіцієнта перманентного капіталу, д. од. (+/-)</b>				
	2008/07	2009/08	2010/09	2011/10	2011/07
ПАТ «Інгулецький ГЗК»	0,01	-0,09	0,07	-0,22	-0,25
ВАТ «Південний ГЗК»	0,11	0,07	0,00	0,04	0,22
ПАТ «Північний ГЗК»	0,00	-0,07	0,01	0,05	-0,01
ПАТ «Центральний ГЗК»	0,06	-0,08	-0,08	0,04	-0,06
<b>Обсяг поточних зобов'язань (змінний капітал), тис. грн</b>					
ПАТ «Інгулецький ГЗК»	754693	2040256	1479826	3417589	10344113
ВАТ «Південний ГЗК»	778771	912845	1304849	1581752	860627
ПАТ «Північний ГЗК»	1516984	2757917	4137624	9513912	6048818
ПАТ «Центральний ГЗК»	685149	1101353	544759	2517342	3333287
<b>Підприємство</b>	<b>Темп приросту обсягу змінного капіталу, %</b>				
	2008/07	2009/08	2010/09	2011/10	2011/07
ПАТ «Інгулецький ГЗК»	170,3	-27,5	130,9	202,7	1270,1
ВАТ «Південний ГЗК»	17,2	42,9	21,2	-45,6	10,5
ПАТ «Північний ГЗК»	81,8	50,0	129,9	-36,4	298,7
ПАТ «Центральний ГЗК»	60,7	-50,3	370,7	32,4	386,5

Представлена інформаційна база дозволяє проаналізувати кількісно-якісні аспекти формування капіталу ГЗК. У контексті кількісних параметрів увагу акцентуємо на обсягах капіталу та частках у ньому власних і позикових джерел. У якісному аспекті необхідно проаналізувати частки постійного та змінного капіталу з огляду на те, що саме постійний (перманентний) капітал, який складається з власного капіталу та довгострокових зобов'язань, створює можливості для реалізації широкомасштабних проєктів оновлення ТТБ. При цьому змінний капітал віддзеркалює лише покриття поточної потреби у капіталі, а відтак як джерело оновлення ТТБ не може розглядатися.

Обсяг капіталу досліджуваних ГЗК має тенденцію до підвищення, що свідчить про розширення масштабів виробничо-господарської діяльності всіх без винятку підприємств. Прибуткова діяльність комбінатів протягом останніх років дозволила забезпечити зростання обсягу власного капіталу за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку.

Однак для ПАТ «Інгулецький ГЗК» необхідним є оптимізація структури капіталу в напрямі скорочення обсягу змінного капіталу (50%), що дозволить залучити зовнішні інвестиційні ресурси без загрози втрати фінансової стійкості.

ВАТ «Південний ГЗК» формує активи за рахунок використання виключно власних джерел фінансування та має найбільш недосконалу їх структуру. Першочерговим завданням для підприємства є не залучення зовнішніх інвестицій, а реалізація комплексу заходів, пов'язаних зі скороченням дебіторської заборгованості. Це дозволить вивільнити кошти, акумульовані у дебіторській заборгованості, та оптимізувати структуру активів.

Для ПАТ «Північний ГЗК» характерною є більш досконала структура джерел формування капіталу: коефіцієнт автономії на кінець періоду становить 0,65, що свідчить

про достатній рівень фінансової стійкості; коефіцієнт перманентного капіталу теж відповідає нормативному значенню (0,70). Потужний технічний базис підприємства, стабільно прибуткова діяльність комбінату, можливість, на відміну від ПАТ «Інгулецький ГЗК», виробляти не лише концентрат, а й обкотиші, дозволяють зробити висновки про доцільність залучення інвестиційних ресурсів для підвищення технічного рівня виробництва та досягнення технологічної конкурентоспроможності.

ПАТ «Центральний ГЗК» має найменший обсяг капіталу. Структуру джерел формування його капіталу можна ідентифікувати як задовільну. Третя рейтингова позиція за інтегральним рівнем ТТБ зумовлює доцільність вкладення інвестиційних ресурсів для оновлення технічних і технологічних елементів за рахунок власних джерел і довгострокових позик, оскільки коефіцієнт перманентного капіталу має низькі значення (0,58 у 2010 р.; 0,62 у 2011 р.). На фоні цього необхідним є реалізація заходів, спрямованих на скорочення обсягу змінного капіталу, який зріс за досліджуванний період на 386,5%. Відтак, для ПАТ «Центральний ГЗК» та ПАТ «Інгулецький ГЗК» типовими є проблеми у формуванні структури капіталу та приблизно однаковий рівень ТТБ, що зумовлює однакові сценарії реалізації стратегії технологічного розвитку.

Траєкторія змін позицій ГЗК за позиціонуванням «коефіцієнт стійкості зростання – інтегральний рівень ТТБ» за 2007 – 2011 рр. свідчить про безпосередній зв'язок стану ТТБ ГЗК з коефіцієнтом стійкості їхнього зростання. Таким чином, можна зробити висновок, що динаміка інтегрального рівня ТТБ залежить від темпів збільшення реінвестованих власних засобів.

Відображені тенденції є однаковими для всіх аналізованих підприємств: при зменшенні коефіцієнта стійкості



зростання інтегральний рівень ТТБ теж знижується. Математично точно визначити, на скільки позицій зменшується рівень ТТБ при зменшенні коефіцієнта стійкості зростання на 1%, неможливо. Для цього необхідно додатково проаналізувати структуру інвестиційних вкладень, оскільки вони можуть бути спрямованими як на капітальне будівництво (пасивну частину основних засобів, що лише створюють умови для виробництва), так і на оновлення технічних елементів ТТБ (активну частину основних засобів, що безпосередньо приймають участь у процесі виробництва).

Порівняльний аналіз зміни інтегрального рівня ТТБ та структури інвестиційних вкладень дозволяє зробити висновок, що основою розвитку ТТБ є обсяг реінвестованих інвестиційних ресурсів, а зміна інтегрального показника ТТБ відбувається під впливом структури інвестицій. Визначальним фактором при цьому є частка інвестиційних ресурсів (амортизаційних відрахувань, капітальних інвестицій), що спрямовуються на розвиток технологічної складової ТТБ, при цьому вкладення в оновлення технічних елементів ТТБ мають другорядний характер, хоча є не менш важливими в досліджуваному аспекті.

**Р**озроблення стратегії технологічного розвитку ГЗК Кривбасу на основі оцінювання інтегрального рівня ТТБ і фінансових можливостей із застосуванням сценарного підходу передбачає опис прогнозних сценаріїв розвитку підприємства, спрямованих на послідовне прийняття управлінських рішень у контексті забезпечення оптимального співвідношення «техніка – технологія» та нарощування техніко-технологічного базису виробництва.

В основі сценаріїв розвитку ТТБ ГЗК лежить стратегічне планування і стратегічне структуроване бачення змін. Таким чином, стратегія перестає бути жорстким планом і набуває необхідної гнучкості для того, щоб підприємство зберігало свою стійкість при різних варіантах розвитку майбутнього [8].

У цілому сценарії технологічного розвитку ГЗК є сукупністю змістовних і формалізованих варіантів, які розробляються з метою уявлення і подолання невизначеності, що виникає в процесі реалізації його стратегії. В узагальненому вигляді розроблені сценарії реалізації стратегії технологічного розвитку ГЗК представлені на *рис. 1*.

На сьогодні високі витрати на виробництво продукції, а отже, і низький рівень прибутковості діяльності не дозволяють здійснити кардинальні заходи з оновлення ТТБ у ВАТ «Південний ГЗК», до того ж високий ступінь їхнього зносу та низький рівень технологічної складової не створюють умов для широкомасштабного впровадження інновацій. Тому найбільш доцільним, на нашу думку, є оптимізація структури інвестиційних вкладень зі збільшенням частки, спрямованої на підвищення рівня технічної та технологічної складових.

За результатами проведених досліджень другий сценарій стратегії технологічного розвитку найбільш повно відповідає умовам діяльності ПАТ «Інгулецький ГЗК» і ПАТ «Центральний ГЗК», у яких створені передумови для підвищення рівня ТТБ за рахунок оптимізації фінансових ресурсів і забезпечення оптимального співвідношення між технічною та технологічною складовими. Реалізація цього сценарію у ПАТ «Інгулецький ГЗК» дозволить збільшити обсяги виробництва та частку концентрату, отриманого флотажним методом, у загальному обсязі виробництва. Характеризується більшим вмістом заліза. Збільшення об-

сягів виробництва флотажного концентрату дозволить підвищити якісні показники продукції, за якими на сьогодні ПАТ «Інгулецький ГЗК» є аутсайдером.

У даний час реалізація третього варіанта сценарію можлива лише в умовах діяльності ПАТ «Північний ГЗК». Інтегральний показник рівня техніко-технологічної бази цього комбінату має найвищі значення. На підприємстві створений технічний базис для впровадження інноваційних технологій, є досвід формування достатньо високого рівня ТТБ. Варто відзначити високий рівень прибутковості підприємства, тобто створення джерел власних інвестиційних ресурсів, а стабільна робота на ринку та позитивний імідж підприємства дозволять залучити необхідний обсяг інвестиційних ресурсів ззовні. Для ПАТ «Північний ГЗК» цей сценарій є найпривабливішим, оскільки має найбільшу інноваційну спрямованість і більшою мірою забезпечує формування основної мети стратегічного управління – досягнення технологічної конкурентоспроможності підприємства та його перспективний розвиток.

## ВИСНОВКИ

Основою для обґрунтування сценаріїв технологічного розвитку ГЗК є чинники впливу на формування та розвиток ТТБ підприємства, спільні для всіх ГЗК. Варіативність сценаріїв визначається на підставі існуючого інтегрального рівня ТТБ і фінансових можливостей підприємства. Реалізація запропонованих сценаріїв передбачає вдосконалення організаційно-економічного механізму управління формуванням і розвитком ТТБ ГЗК, модель якого повинна поєднувати принципи формування та системні характеристики ТТБ, об'єктивні імперативи управління, результати аналітичного оцінювання інтегрального рівня, темпи та траєкторії її розвитку. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Перегудов В. В.** Обострение проблем развития железнодорожных предприятий в условиях кризиса / В. В. Перегудов, А. Е. Грицина, Б. Т. Драгун // Вісник Криворізького технічного університету. – 2010. – Вип. 25. – С. 282 – 287.
- 2. Голик М. П.** Анализ влияния научно-технического прогресса на эффективность промышленного производства : монография / М. П. Голик. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 160 с.
- 3. Рябикіна О. Г.** Розроблення стратегії технологічного розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів / О. Г. Рябикіна // Вісник Криворізького національного університету. – Кривий Ріг : ДВНЗ «КНУ». – 2012 – Вип. 33. – С. 310 – 314.
- 4. Рябикіна О. Г.** Імперативи розвитку техніко-технологічної бази підприємства як системи / О. Г. Рябикіна // Вісник Криворізького технічного університету. – Кривий Ріг : КТУ. – Вип. 30. – 2011. – С. 291 – 295.
- 5. Райхман Э. П.** Экспертные методы в оценке качества товаров : монография / Э. П. Райхман, Г. Г. Азгальдов. – М. : Экономика, 1974. – 151 с.
- 6. Князь О. В.** Аналіз та оцінювання факторів, які впливають на рівень інноваційного розвитку підприємств / О. В. Князь // Економіка промисловості. – 2006. – № 3.
- 7. Дронов С. В.** Многомерный статистический анализ : учеб. пособие / С. В. Дронов – Барнаул : Изд-во Алтайского государственного университета, 2003. – 213 с.
- 8. Амоша О. І.** Особливості стратегічного управління на гірничодобувних підприємствах / О. І. Амоша, Л. М. Варавя // Вісник Криворізького технічного університету. – Кривий Ріг : КТУ. – 2006. – Вип. 15. – С. 235 – 238.

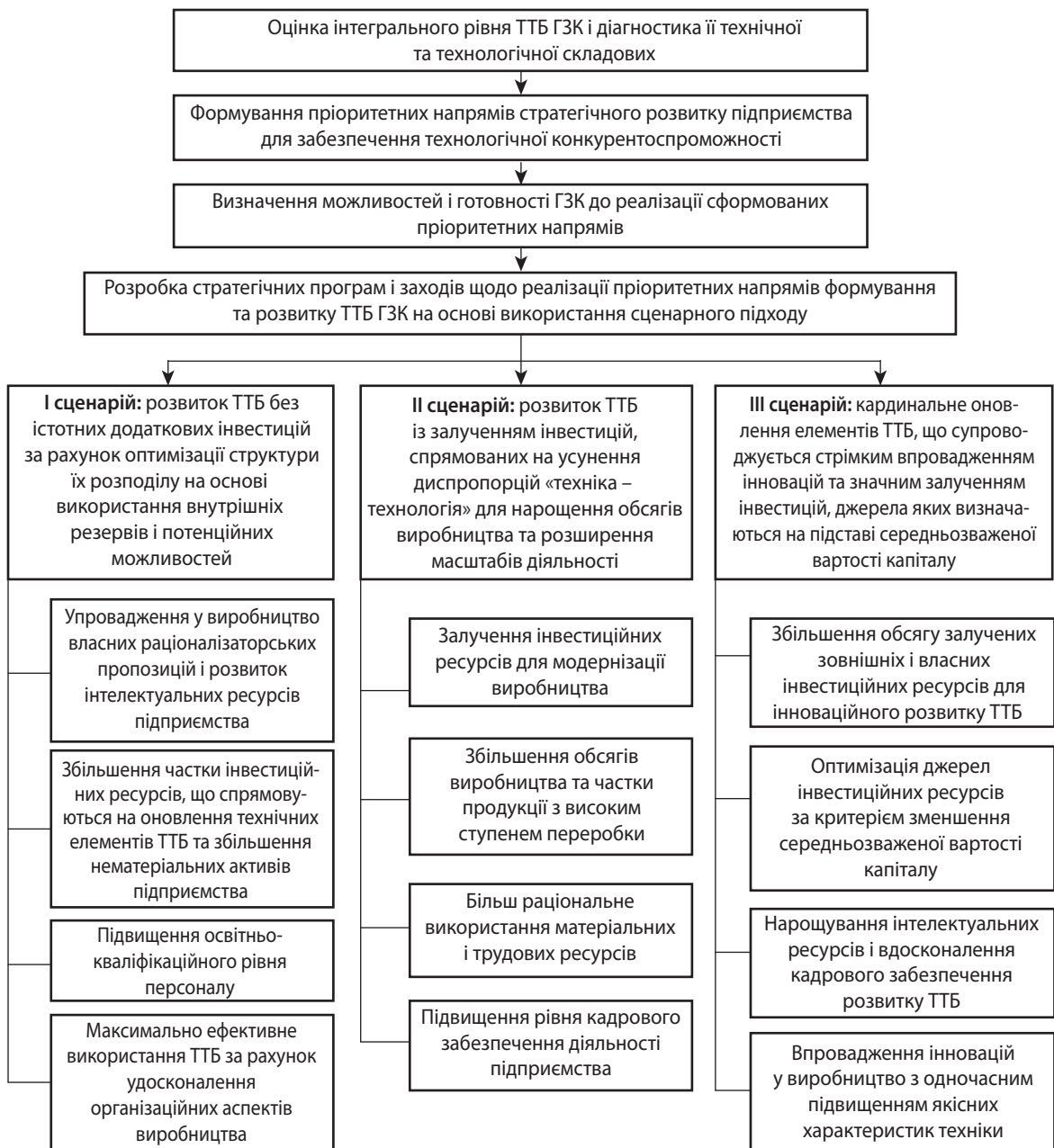


Рис. 1. Послідовність етапів розробки та реалізації стратегії технологічного розвитку гірничо-збагачувального комбінату

## REFERENCES

- Amosha, O. I., and Varava, L. M. "Osoblyvosti stratehichnoho upravlinnia na hirnychodobuvnykh pidpriemstvakh" [Features strategic management in mining]. *Visnyk KrTU*, no. 15 (2006): 235-238.
- Dronov, S. V. *Mnogomernyy statisticheskiy analiz* [Multivariate statistical analysis]. Barnaul: Altayskiy gosudarstvennyy universitet, 2003.
- Golik, M. P. *Analiz vliianiia nauchno-tekhnicheskogo progressa na effektivnost promyshlennogo proizvodstva* [Analysis of the impact of technological progress on the efficiency of industrial production]. Moscow: Finansy i statistika, 1987.
- Kniaz, O. V. "Analiz ta otsiniuvannia faktoriv, iaki vplyvaiut na riven innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv" [Analysis and evaluation of factors that affect the level of innovation of enterprises]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 3 (2006).
- Peregudov, V. V., Gritsyna, A. E., and Dragun, B. T. "Obostrenie problem razvitiia zhelezorudnykh predpriyatij v usloviyah krizisa" [Growing problems of development of iron ore companies in crisis]. *Visnyk KrTU*, no. 25 (2010): 282-287.
- Riabykina, O. H. "Imperatyvy rozvytku tekhniko-tekhnolohichnoi bazy pidpriemstva iak systemy" [Imperatives of technical and technological base of the enterprise as a system]. *Visnyk KrTU*, no. 30 (2011): 291-295.
- Riabykina, O. H. "Rozroblennia stratehii tekhnolohichnoho rozvytku hirnycho-zbahachuvalnykh kombinativ" [The development strategy of technological development of mining and processing plants]. *Visnyk KrTU*, no. 33 (2012): 310-314.
- Raykhman, E. P., and Azgaldov, G. G. *Ekspertnye metody v otsenke kachestva tovarov* [Expert methods to assess the quality of goods]. Moscow: Ekonomika, 1974.

# НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ В ФАРМАЦИИ

© 2014 САГАЙДАК-НИКИТЮК Р. В., ПОСЫЛКИНА О. В., КОЗЫРЕВА Е. В.

УДК 615.1:65:658.7

**Сагайдак-Никитюк Р. В., Посылкина О. В., Козырева Е. В. Научно-практические подходы к управлению логистическими рисками в фармации**

Целью статьи является разработка адекватного метода оценки логистических рисков для условий фармацевтической отрасли. Обоснована актуальность управления логистическими рисками у субъектов фармацевтического рынка. Определена сущность логистического риска и охарактеризованы его особенности в условиях фармацевтической отрасли. Исследованы логистические риски и их влияние на эффективность деятельности субъекта фармацевтической отрасли. Проанализированы методы оценки логистических рисков. Результаты исследования основывались на использовании приемов схождения от общего к локальному, взаимосвязи качественных и количественных характеристик, экспертных методов и метода дерева решений. Обосновано использование метода дерева решений для оценки логистических рисков, возникающих при доставке медицинских иммунобиологических препаратов. Преимуществами данного метода оценки логистических рисков являются простота и формализация альтернативных решений.

**Ключевые слова:** логистический риск, метод дерева решений, медицинский иммунобиологический препарат, субъект фармацевтического рынка.  
**Рис.:** 4. **Библ.:** 12.

**Сагайдак-Никитюк Рита Васильевна** – доктор фармацевтических наук, доцент, профессор кафедры управления и экономики предприятия, Национальный фармацевтический университет (ул. Пушкинская, 53, Харьков, 61002, Украина)

**E-mail:** sagaidak\_rita@ukr.net

**Посылкина Ольга Викторовна** – доктор фармацевтических наук, профессор, заведующий кафедрой управления и экономики предприятия, Национальный фармацевтический университет (ул. Пушкинская, 53, Харьков, 61002, Украина)

**E-mail:** kaf.ep.nfay@rambler.ru

**Козырева Елена Вадимовна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управления и экономики предприятия, Национальный фармацевтический университет (ул. Пушкинская, 53, Харьков, 61002, Украина)

**E-mail:** kaf.ep.nfay@rambler.ru

УДК 615.1:65:658.7

UDC 615.1:65:658.7

**Сагайдак-Нікітюк Р. В., Посилкіна О. В., Козирева О. В. Науково-практичні підходи до управління логістичними ризиками у фармації**  
Метою статті є розробка адекватного методу оцінки логістичних ризиків для умов фармацевтичної галузі. Обґрунтовано актуальність управління логістичними ризиками у суб'єктів фармацевтичного ринку. Визначено сутність логістичного ризику та охарактеризовано його особливості в умовах фармацевтичної галузі. Досліджено логістичні ризики та їх вплив на ефективність діяльності суб'єкта фармацевтичної галузі. Проаналізовано методи оцінки логістичних ризиків. Результати дослідження ґрунтувалися на використанні прийомів схождения від загального до локального, взаємозв'язку якісних і кількісних характеристик, експертних методів і методу дерева рішень. Обґрунтовано використання методу дерева рішень для оцінки логістичних ризиків, що виникають при доставці медичних імунобіологічних препаратів. Перевагами цього методу оцінки логістичних ризиків є простота і формалізація альтернативних рішень.

**Ключові слова:** логістичний ризик, метод дерева рішень, медичний імунобіологічний препарат, суб'єкт фармацевтичного ринку.  
**Рис.:** 4. **Бібл.:** 12.

**Сагайдак-Нікітюк Ріта Василівна** – доктор фармацевтичних наук, доцент, професор кафедри управління та економіки підприємства, Національний фармацевтичний університет (вул. Пушкінська, 53, Харків, 61002, Україна)

**E-mail:** sagaidak\_rita@ukr.net

**Посилкіна Ольга Вікторівна** – доктор фармацевтичних наук, професор, завідувач кафедри управління та економіки підприємства, Національний фармацевтичний університет (вул. Пушкінська, 53, Харків, 61002, Україна)

**E-mail:** kaf.ep.nfay@rambler.ru

**Козирева Олена Вадимівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра управління та економіки підприємства, Національний фармацевтичний університет (вул. Пушкінська, 53, Харків, 61002, Україна)

**E-mail:** kaf.ep.nfay@rambler.ru

**Sahaidak-Nikitiuk Rita V., Posilkina Olga V., Kosireva Olena V. Scientific-practical Approaches to Managing Logistical Risks in Pharmacy**

The goal of the article is development of an adequate method of assessment of logistical risks for the pharmaceutical industry. The article shows urgency of managing logistical risks by subjects of the pharmaceutical market. It identifies essence of a logistical risk and characterises its features in the pharmaceutical industry. It studies logistical risks and their influence upon efficiency of activity of a subject of the pharmaceutical industry. It analyses methods of assessment of logistical risks. Results of the study are based on the use of methods of convergence from general to local, interrelation of qualitative and quantitative characteristics, expert methods and the decision-tree method. The article justifies the use of the decision-tree method for assessment of logistical risks that appear when delivering immuno-biological medications. Advantages of this method of assessment of logistical risks are simplicity and formalisation of alternative solutions.

**Key words:** logistical risk, decision-tree method, immuno-biological medication, subject of the pharmaceutical market.

**Рис.:** 4. **Bibl.:** 12.

**Sahaidak-Nikitiuk Rita V.** – Doctor of Sciences (Pharmaceutics), Associate Professor, Professor, Department of Business Management and Economics, National Pharmaceutical University (vul. Pushkinska, 53, Kharkiv, 61002, Ukraine)  
**E-mail:** sagaidak\_rita@ukr.net

**Posilkina Olga V.** – Doctor of Sciences (Pharmaceutics), Professor, Head of the Department, Department of Business Management and Economics, National Pharmaceutical University (vul. Pushkinska, 53, Kharkiv, 61002, Ukraine)  
**E-mail:** kaf.ep.nfay@rambler.ru

**Kosireva Olena V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Business Management and Economics, National Pharmaceutical University (vul. Pushkinska, 53, Kharkiv, 61002, Ukraine)  
**E-mail:** kaf.ep.nfay@rambler.ru

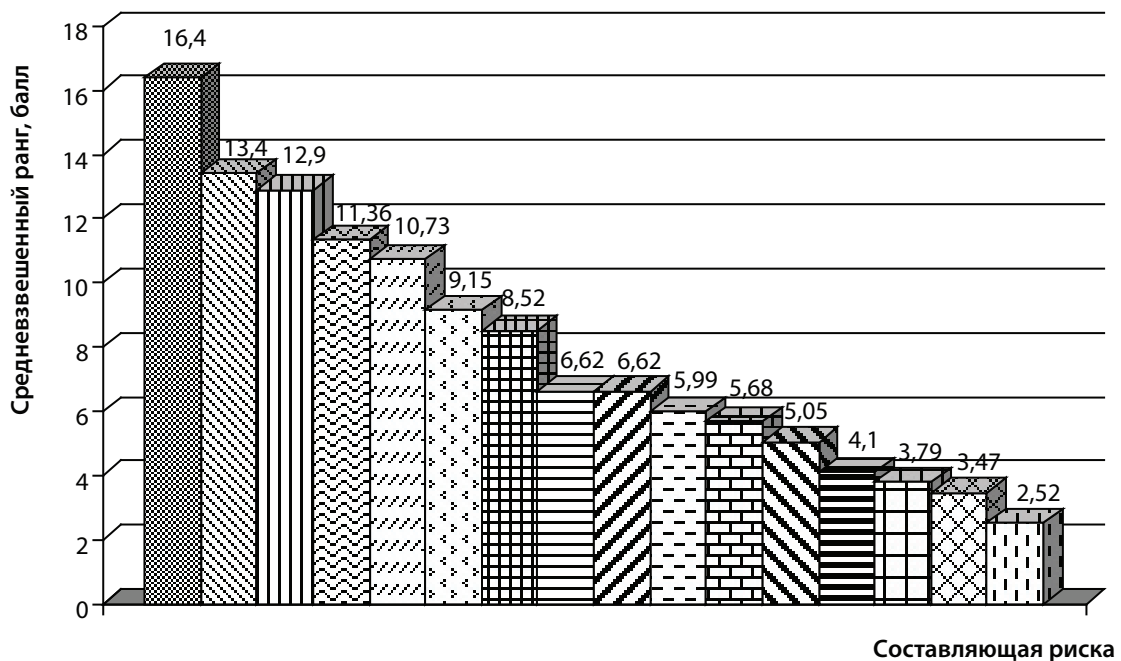
В условиях обострения конкурентной борьбы на внутреннем и внешнем фармацевтических рынках отечественные субъекты фармацевтического рынка все больше внимания должны уделять проблеме обеспечения ценовой конкурентоспособности лекарственных средств. Важным резервом повышения доступности цены на отечественные лекарственные средства является оптимизация логистических затрат, возникших в процессе управления потоками фармацевтической продукции. Кроме этого, в условиях высокого уровня конкуренции на фармацевтическом рынке значительное количество потенциальных поставщиков и потребителей лекарственных средств, специфических особенностей фармацевтической продукции и условий ее транспортировки и хранения, требований к производству и дистрибуции лекарственных средств и их социальной значимости, субъектам фармацевтического рынка необходимо учитывать риски, связанные с управлением потоковыми процессами, являющийся неотъемлемым элементом логистической деятельности в фармацевтическом секторе здравоохранения [3, 4, 8, 10, 11].

Логистический риск в фармации – это событие, приводящее фармацевтическое предприятие к убытку, или возможность возникновения неблагоприятной ситуации или несоответствующего результата, связанного с перемещением материальных и сопутствующих потоков на про-

тяжении всей фармацевтической логистической цепи с учетом внешних и внутренних факторов [8].

В отличие от других отраслей экономики, для фармацевтической отрасли наличие логистических рисков связано с особыми свойствами лекарственных средств и субстанций (специфические условия и ограниченные сроки транспортировки и хранения; высокая вероятность порчи и повреждения в процессе транспортировки, грузопереработки и хранения и т. п.). Например, перевозка медицинских иммунобиологических препаратов (МИБП) должна осуществляться в специализированных рефрижераторах, а их хранения – в специально оборудованных помещениях [6, 9]. Результаты экспертной оценки рисков управления материальными потоками в фармации и гистограмма их распределения за значимостью приведена на рис. 1 – рис. 2.

Сегодня СФР не оцениваются логистические риски вообще (32 %) или для их оценки используется опыт и знания менеджеров субъектов фармацевтического рынка (26 %) (рис. 3). При этом 91,5 % респондентов считает актуальным вопросом управление логистическими рисками для фармацевтической отрасли, 89 % респондентов указывают на значительное влияние величины логистических рисков на эффективность деятельности субъектов фармацевтического рынка и примерно 85 % респондентов – на необходимость внедрения системы управления логистическими рисками в деятельности субъектов фармацевтического рынка [8].



- риск нарушения сроков доставки
- риск несоблюдения температурного режима
- риск загрязнения окружающей среды
- вероятность неисправности автомобиля
- риск задержки автомобиля при погрузке и выгрузке
- риск нарушения техники безопасности
- возможность заторов на дорогах
- риск старения транспортного средства
- риск повреждения груза
- риск разработки неоптимальных маршрутов
- риск потери необходимых документов
- вероятность возникновения аварий
- веротность воровства
- риск халатности водителей
- вероятность нетрезвого состояния водителя
- вероятность болезни водителя

Рис. 1. Ранжирование логистических рисков управления материальными потоками на стадии транспортировки фармацевтической продукции



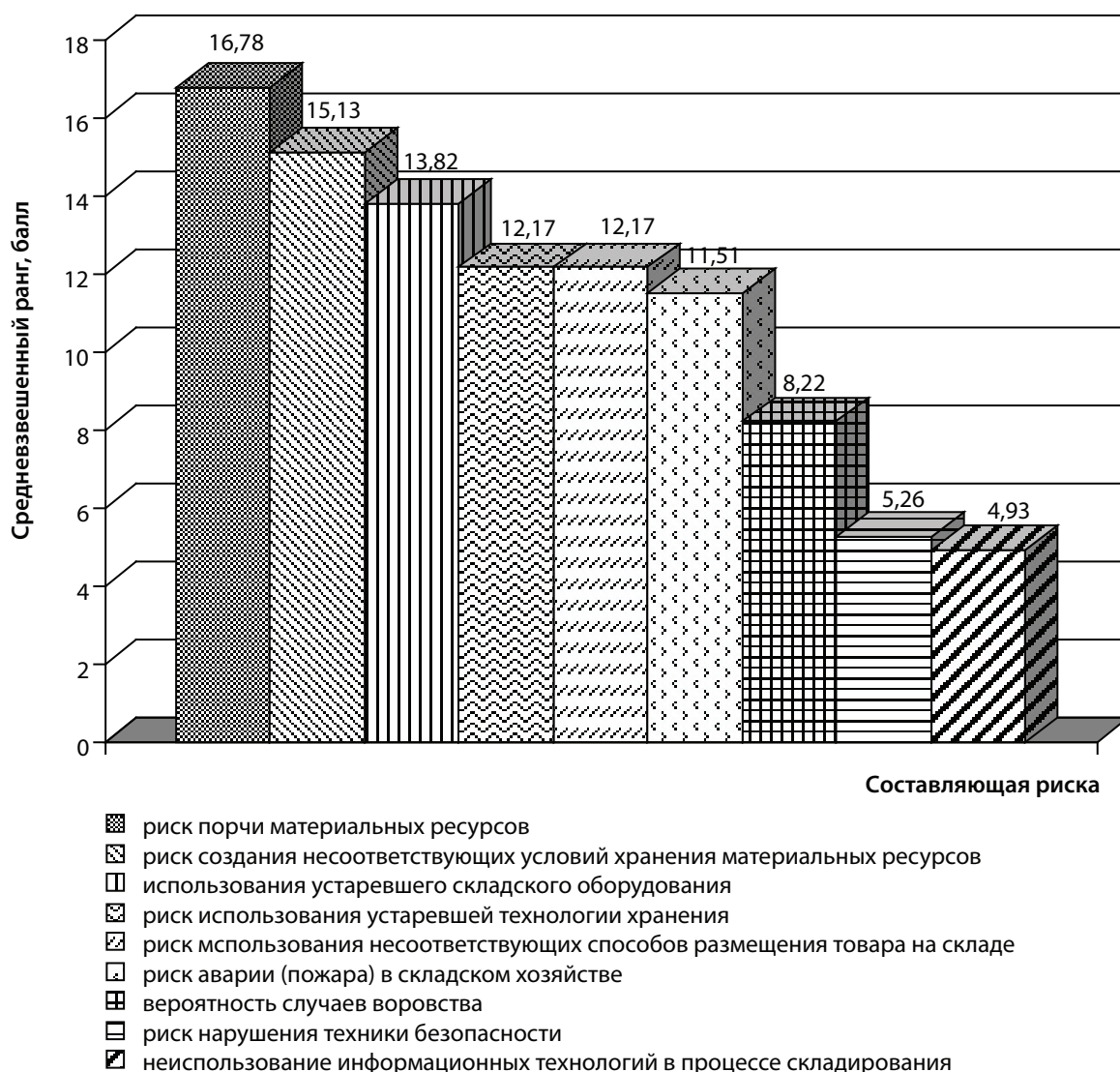


Рис. 2. Ранжирование логистических рисков управления материальными потоками на стадии складирования фармацевтической продукции

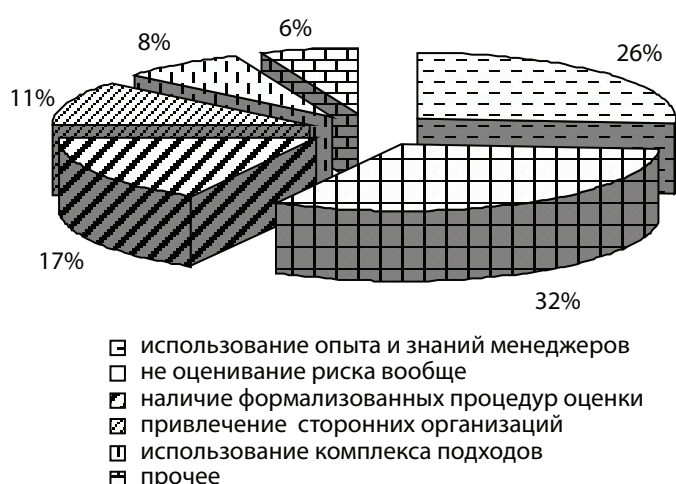


Рис. 3. Результаты экспертного опроса относительно целесообразности использования разных научных подходов к оценке логистических рисков

На основании анализа отечественных и зарубежных литературных источников по данной тематике нами выделены следующие группы методов оценки логистических рисков:

- 1) *экономико-статистические методы* – методы, изучающие статистику потерь и прибыли, которые были на данном или аналогичном предприятии. В этом методе устанавливается величина и частота получения того или иного экономического результата, строится наиболее вероятностный прогноз на будущее (среднее значение исследуемой случайной величины (последствий воздействия определенного события, например дохода, прибыли и т.п.); дисперсия исследуемой случайной величины (дохода, прибыли и др.) и стандартное (среднеквадратическое) отклонение от нее; коэффициент вариации; распределение вероятности исследуемой случайной величины). Недостатком методов данной группы является необходимость наличия значительного массива данных, не всегда имеющих в распоряжении специалиста, а их сбор и обработка являются дорогостоящими;
- 2) *экспертные методы*, применяемые при отсутствии на предприятиях информативных данных, необходимых для расчета экономико-статистическими методами, и основывающиеся на опросе квалифицированных специалистов с последующей математической обработкой ре-

зультатов опроса. Преимуществами этих методов является эффективность при решении сложных неформализованных проблемных ситуаций, а их недостатками – отсутствие гарантий достоверности полученных оценок, трудности в проведении опроса экспертов и обработке полученных данных;

3) *расчетно-аналитические методы* основаны на использовании прикладных математических методов. Наиболее распространенным является метод определения ожидаемого решения путем использования средневзвешенных величин, при этом вероятность каждого результата определяется как частота или удельный вес соответствующего значения;

4) *аналоговые методы*, позволяющие определить уровень рисков по отдельным массовым операциям с использованием для сравнения собственного опыта и опыта других предприятий в отношении таких операций (метод построения дерева событий, метод «события – последствия», метод индексов опасности и др.) [2, 4, 5, 7, 12].

Как показали проведенные исследования, сегодня в фармацевтической отрасли практически не используются инструменты и методы управления логистическими рисками, что в значительной мере обусловлено отсутствием единого подхода к определению сущности логистического риска, его многоаспектностью, игнорированием этого феномена в действующем законодательстве и практической деятельности субъектов фармацевтического рынка, а также сложностью его идентификации и оценки.

Формулировка целей статьи (постановка задачи). Целью статьи является разработка адекватного метода оценки логистических рисков для условий фармацевтической отрасли.

Проведенные исследования показали, что наиболее адекватным методом оценки логистического риска в фармации является метод дерева решений (метод альтернатив), сущность которого заключается в поиске оптимального решения при заданной альтернативной возможности с учетом специфики фармацевтической продукции и потоковых процессов [8, 11].

Построение дерева решений особенно актуально при расчете логистических рисков, возникающих в процессе доставки лекарственных средств, особенно МИБП конечному потребителю, что связано со специфическими характеристиками этой группы лекарственных средств (высокими требованиями к надлежащим условиям транспортировки, хранения, упаковки и т. д.), что обуславливает необходимость учета таких факторов, как вид упаковки, вид транспортного средства, температурные и погодные условия, возможность задержки груза в процессе доставки, квалификация водителя; срок транспортировки, погрузки и выгрузки МИБП, соблюдение санитарно-гигиенических требований к состоянию транспортного средства и складских помещений [1, 8, 11].

Приведем пример построения дерева решений для минимизации логистических рисков путем выбора оптимального способа доставки МИБП. Для сохранения конфиденциальности в приведенном примере фармацевтическое предприятие обозначено «А». Оно специализируется на производстве и поставках МИБП. Указанное фармацевтическое предприятие «А» подписало контракт на поставку партии МИБП. Стоимость контракта – 170 тыс. грн. Условия поставки – DDP-склад получателя (поставлено без оплаты пошлины, все риски берет на себя поставщик). Затраты на производство объема МИБП, оговоренного в

контракте, составляет 120 тыс. грн. Термоупаковка увеличивает стоимость производства на 5 %.

Необходимо также учесть, что при несоблюдении температурных условий МИБП теряют свои свойства и становятся непригодными к употреблению. При этом тип упаковки по-разному влияет на сохранность свойств МИБП в зависимости от температуры окружающей среды. При температуре от 0 до +8°C МИБП, упакованные в картонную тару, сохраняют свои свойства в течение 4 часов, а МИБП в термоупаковке – 6 суток. При температуре выше 8°C МИБП, упакованные в картонную тару, сохраняют свои свойства в течение 2 часов, а МИБП в термоупаковке – 3 часа. При температуре –4 – 0°C МИБП сохраняют свои свойства независимо от типа упаковки. Согласно метеопрогнозам в данном примере на момент поставки МИБП, температура воздуха ожидается 1) или в пределах от 0 до +8°C с вероятностью 0,6 (60%); 2) или более 8°C с вероятностью 0,4 (40%). Время доставки МИБП автотранспортом с фармацевтического предприятия «А» до склада покупателя составляет двое суток.

При анализе и выборе оптимального решения необходимо учесть также фактор возможных случайных задержек в пути. Как показали ретроспективные исследования, в 75 % случаев поставок у данного предприятия задержек не бывает, в 20 % случаев задержка в пути составляет сутки, в 5 % случаев – двое суток. Задержки груза в пути влияют не только на сохранность свойств МИБП (в зависимости от типа упаковки), но и обусловлены штрафными санкциями, которые для фармацевтического предприятия «А» составляют 1 % от стоимости контракта за сутки опоздания. Если из-за задержки в пути МИБП потеряют свойства и будут непригодны к употреблению, то вместо указанных штрафов (1 % от стоимости контракта) фармацевтическое предприятие «А» должно будет заплатить неустойку в размере 10 % от стоимости контракта.

Расходы на доставку обычным автотранспортом составляют 10 тыс. грн, специально оборудованным авторефрижератором – 25 тыс. грн.

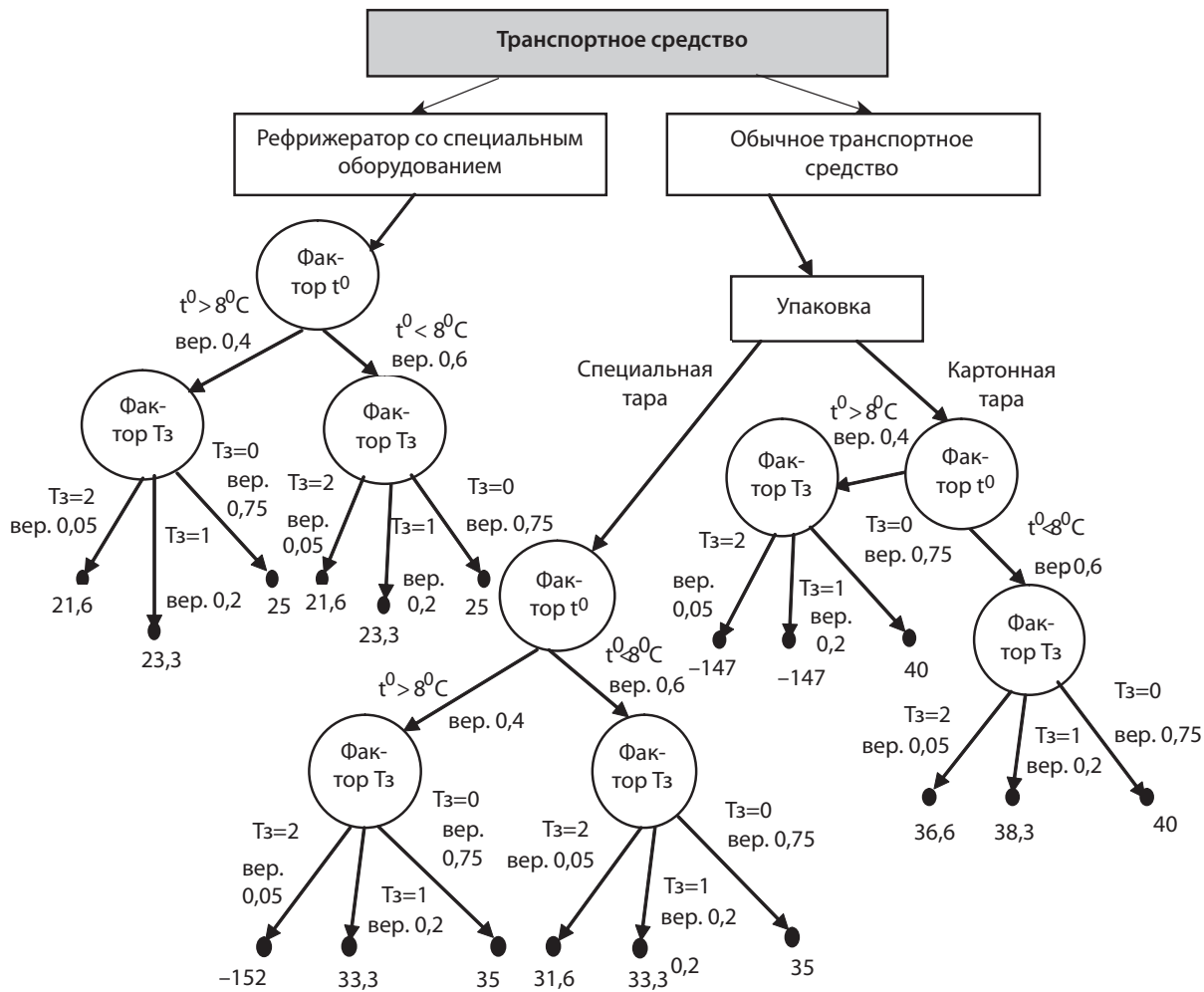
Согласно приведенным данным существует две альтернативы:

- ✦ выбор транспортного средства – обычное транспортное средство или специально оборудованным авторефрижератором;
- ✦ выбор типа упаковки – картонная тара или термоупаковка.

При выборе оптимального варианта транспортировки МИБП необходимо учитывать и два типа случайных факторов влияния: фактор температуры окружающей среды (события  $0^\circ\text{C} \leq t^\circ\text{C} \leq 8^\circ\text{C}$  и  $t^\circ\text{C} > 8^\circ\text{C}$ ) и фактор задержки автотранспорта в пути (они характеризуются тремя возможными сценариями для продолжительности задержек в днях –  $T = 0$  дней,  $T = 1$  день,  $T = 2$  дня).

Алгоритм выбора способа доставки МИБП с помощью метода дерева решений на основании усовершенствованной методики Г. Бродского [1] приведен на *рис. 4*.

На основании проведенных расчетов, построения дерева решений и проведения процедуры блокировки и свертывания можно сделать вывод, что наилучшим решением при одинаковой вероятности логистических рисков в данном примере является реализация поставок партии МИБП обычным автотранспортом с использованием термоупаковки. Преимуществами метода дерева решений является простота и формализация альтернативных решений.



**Рис. 4. Дерево решений для выбора оптимального способа доставки МИБП,**

где  $t^0$  – температура окружающей среды на период транспортировки МИБП;  $T_z$  – фактор случайности задержки поставки;  $\circ$  – вершина графа;  $\bullet$  – конечный результат альтернативных решений.

### ВЫВОДЫ

Таким образом, с целью развития партнерских отношений и улучшения лекарственного обеспечения населения необходимо определение структуры логистических рисков в фармацевтической отрасли по видам потоковых процессов, построение алгоритма управления логистическими рисками субъекта фармацевтического рынка, в основу которого должен быть положен анализ его логистических операций, количественная и качественная оценка логистических рисков и причин их возникновения, анализ внешних и внутренних факторов влияния на логистические риски с учетом специфики фармацевтической отрасли, разработка сценариев развития ситуации относительно угрозы возникновения логистических рисков и меры по их минимизации или предотвращению. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. **Бродецкий Г. Л.** Моделирование логистических систем. Оптимальные решения в условиях риска / Г. Л. Бродецкий. – М.: Вершина, 2006. – 376 с.
2. **Григорак М. Ю.** Формування системи управління логістичною інфраструктурою аеропорту: монографія / М. Ю. Григорак, О. Є. Соколова. – К.: Автограф, 2010. – 262 с.
3. **Євтушенко О. М.** Вивчення ризиків у сфері державних закупівель лікарських засобів і виробів медичного призначення / О.

- М. Євтушенко, З. М. Мнушко, В. Д. Немцова // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2010. – № 4 (12). – С. 50 – 56.
4. **Євтушенко О. М.** Оцінювання ефективності комунікативної діяльності фармацевтичної фірми за умов різновекторного впливу: наук.-метод. рек. / О. М. Євтушенко, З. М. Мнушко. – Х., 2011. – 23 с.
5. **Єнченко Є. В.** Методи робасної оптимізації в моделюванні системних ризиків в логістиці / Є. В. Єнченко // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2006. – Вип. 74. – С. 280 – 292.
6. **Козыренко О.** Холодовая цепь в поставке лекарственных препаратов / О. Козыренко // Современный склад. Логистика складирования. – 2007. – № 5. – С. 14 – 21.
7. **Крикавський Є. В.** Економіка логістичних систем: монографія / За наук. ред. Є. В. Крикавського. – Львів: Вид-во Нац. унту «Львівська політехніка», 2008. – 596 с.
8. **Логістичний менеджмент фармацевтичного підприємства: монографія / О. В. Посилкіна, Р. В. Сагайдак-Нікітюк, Г. В. Загорій, О. Ю. Горбунова та ін.** – Х.: НФаУ, 2011. – 748 с.
9. **Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс].** – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
10. **Офіційний сайт Міністерства охорони здоров'я України [Електронний ресурс].** – Режим доступу: <http://www.moz.gov.ua>
11. **Сагайдак-Нікітюк Р. В.** Методика управління логістичними ризиками фармацевтичного підприємства / Р. В. Сагайдак-Нікітюк // Honors high School. – Т. 9. Економіки. – София: «Бял ГРАД-БГ»ООД, 2010. – С. 3 – 6.
12. **Серік Ю. В.** Економіко-організаційний механізм управління ризиком кредитної організації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Ю. В. Серік. – К., 2009. – 19 с.

## REFERENCES

- Brodetskiy, G. L. *Modelirovanie logisticheskikh sistem. Optimalnye resheniya v usloviakh riska* [Simulation of logistics systems. Optimal decisions under risk]. Moscow: Vershina, 2006.
- Hryhorak, M. Yu., and Sokolova, O. Ie. *Formuvannya systemy upravlinnia lohystychnoiu infrastrukturoiu aeroportu* [Formation of managing the logistics of airport infrastructure]. Kyiv: Avtohrad, 2010.
- Kozyrenko, O. "Kholodovaia tsep v postavke lekarstvennykh preparatov" [Cold chain in the supply of drugs]. *Sovremennyi sklad. Logistika skladirovaniia*, no. 5 (2007): 14-21.
- Krykavskiy, Ie. V. *Ekonomika lohystychnykh system* [Business logistics systems]. Lviv: Lvivska politehnika, 2008.
- Ofitsiyni sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. <http://ukrstat.gov.ua>
- Ofitsiyni sait Ministerstva okhorony zdorov'ia Ukrainy. <http://www.moz.gov.ua>
- Posylkina, O. V., Sahaidak-Nikiutiuk, R. V., and Zahorii, H. V. *Lohystychni menedzhment farmatsevychnoho pidpriemstva* [Logistic management of pharmaceutical companies]. Kharkiv: NFAU, 2011.
- Sahaidak-Nikiutiuk, R. V. "Metodyka upravlinnia lohystychnymy ryzykamy farmatsevychnoho pidpriemstva" [Methods of logistics risks of pharmaceutical companies]. In *Honors high School*, 3-6. Sofyia: Bial HRAD-BH; OOD, 2010.
- Sierik, Yu. V. "Ekonomiko-orhanizatsiyni mekhanizm upravlinnia ryzykom kredytnoi orhanizatsii" [Economic and institutional mechanism for risk management of the credit institution]. *Avtooref. dys. ... d-ra ekon. nauk* : 08.00.04, 2009.
- Yevtushenko, O. M., Mnushko, Z. M., and Nemtsova, V. D. "Vyvchenia ryzykiv u sferi derzhavnykh zakupivel likarskykh zasobiv ta vyrobiv medychnoho pryznachennia" [The study of risk in public procurement of medicines and medical devices]. *Upravlinnia, ekonomika ta zabezpechennia iakosti v farmatsii*, no. 4 (12) (2010): 50-56.
- Yevtushenko, O. M., and Mnushko, Z. M. *Otsiniuvannya efektyvnosti komunikatyvnoi diialnosti farmatsevychnoi firmy za umov riznovektornoho vplyvu* [Evaluation of effectiveness of communication activities of pharmaceutical firms under conditions of varied influences]. Kharkiv, 2011.
- Yenchenko, Ie. V. "Metody robasnoi optyimizatsii v modeliuvanni systemnykh ryzykiv v lohystytsi" [Robust optimization methods in modeling systemic risk in logistics]. *Modeliuvannya ta informatsiyni systemy v ekonomitsi*, no. 74 (2006): 280-292.

УДК 336.64

## ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГАЛУЗІ ЗВ'ЯЗКУ УКРАЇНИ

© 2014 ПОЛЯКОВ М. Й.

УДК 336.64

## Поляков М. Й. Фінансування інвестиційної діяльності галузі зв'язку України

Метою статті є дослідження особливостей фінансування інвестиційної діяльності галузі зв'язку України, визначення стану фінансування її розвитку, оцінка впливу основних факторів на залучення та використання інвестиційних ресурсів у галузі зв'язку. Обґрунтовано актуальність забезпечення фінансування інвестиційної діяльності, що спрямована на розвиток галузі зв'язку. Недостатність дослідження механізму формування, розподілу, використання відповідних фінансових ресурсів і контролю за їх використанням є дуже важливими питаннями в контексті перспектив розвитку економіки України в цілому. Досліджено особливості системи фінансування інвестиційної діяльності галузі зв'язку України, проведено оцінку стану та перспектив нарощення обсягу фінансування галузі, а також визначено шляхи поліпшення ефективності використання фінансових ресурсів.

**Ключові слова:** фінансування розвитку, інвестиційна діяльність, розвиток галузі зв'язку, фінансові ресурси, залучення інвестицій.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

**Поляков Михайло Йосипович** – аспірант, Науково-дослідний фінансовий інститут Академії фінансового управління Міністерства фінансів України (вул. Дегтярівська, 38-44, Київ, 04119, Україна)

**E-mail:** mykhailo.poliakov@gmail.com

УДК 336.64

## Поляков М. И. Финансирование инвестиционной деятельности отрасли связи Украины

Целью статьи является исследование особенностей финансирования инвестиционной деятельности отрасли связи в Украине, определение состояния финансирования ее развития, оценка влияния основных факторов на привлечение и использование инвестиционных средств в отрасли связи. Обоснована актуальность обеспечения финансирования инвестиционной деятельности, направленной на развитие отрасли связи. Недостаточность исследования механизма формирования, распределения, использования соответствующих финансовых ресурсов и контроля по их использованию являются очень важными вопросами в контексте перспектив развития экономики Украины в целом. Исследованы особенности системы финансирования инвестиционной деятельности в сфере связи Украины, осуществлена оценка состояния и перспектив наращивания объема финансирования отрасли, а также определены пути улучшения эффективности использования финансовых ресурсов.

**Ключевые слова:** финансирование развития, инвестиционная деятельность, развитие отрасли связи, финансовые ресурсы, привлечение инвестиций.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

**Поляков Михаил Йосифович** – аспирант, Научно-исследовательский финансовый институт Академии финансового управления Министерства финансов Украины (ул. Дегтяревская, 38-44, Киев, 04119, Украина)

**E-mail:** mykhailo.poliakov@gmail.com

UDC 336.64

## Poliakov Mykhailo Yo. Financing Investment Activity of the Ukrainian Communication Industry

The goal of the article is the study of specific features of financing investment activity of the communication industry in Ukraine, identification of the state of financing its development, assessment of influence of key factors upon attraction and use of investment funds into the communication industry. The article justifies urgency of ensuring financing investment activity directed at development of the communication industry. Insufficiency of the study of the mechanism of formation, distribution, use of relevant financial resources and control over their use are very important issues in the context of prospects of development of the Ukrainian economy in general. The article studies specific features of the system of financing investment activity in the communication industry of Ukraine, assesses the state and prospects of accumulation of volumes of financing the industry and also identifies ways of improvement of efficiency of use of financial resources.

**Key words:** development financing, investment activity, communication industry development, financial resources, attraction of investments.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

**Poliakov Mykhailo Yo.** – Postgraduate Student, Academy of Finance Financial Management Research Institute the Ministry of Finance (vul. Degtyarivska, 38-44, Kyiv, 04119, Ukraine)

**E-mail:** mykhailo.poliakov@gmail.com



## REFERENCES

- Brodetskiy, G. L. *Modelirovanie logisticheskikh sistem. Optimalnye resheniia v usloviakh riska* [Simulation of logistics systems. Optimal decisions under risk]. Moscow: Vershina, 2006.
- Hryhorak, M. Yu., and Sokolova, O. Ie. *Formuvannia systemy upravlinnia lohistrychnoiu infrastrukturoiu aeroportu* [Formation of managing the logistics of airport infrastructure]. Kyiv: Avtohrad, 2010.
- Kozyrenko, O. "Kholodovaia tsep v postavke lekarstvennykh preparatov" [Cold chain in the supply of drugs]. *Sovremennyi sklad. Logistika skladirovaniia*, no. 5 (2007): 14-21.
- Krykavskiy, Ie. V. *Ekonomika lohistrychnykh system* [Business logistics systems]. Lviv: Lvivska politehnika, 2008.
- Ofitsiyni sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. <http://ukrstat.gov.ua>
- Ofitsiyni sait Ministerstva okhorony zdorov'ia Ukrainy. <http://www.moz.gov.ua>
- Posylkina, O. V., Sahaidak-Nikitiuk, R. V., and Zahorii, H. V. *Lohistrychni menedzhment farmatsevychnoho pidpriemstva* [Logistic management of pharmaceutical companies]. Kharkiv: NFAU, 2011.
- Sahaidak-Nikitiuk, R. V. "Metodyka upravlinnia lohistrychnymy ryzykamy farmatsevychnoho pidpriemstva" [Methods of logistics risks of pharmaceutical companies]. In *Honors high School*, 3-6. Sofyia: Bial HRAD-BH; OOD, 2010.
- Sierik, Yu. V. "Ekonomiko-orhanizatsiyni mekhanizm upravlinnia ryzykom kredytnoi orhanizatsii" [Economic and institutional mechanism for risk management of the credit institution]. *Avtooref. dys. ... d-ra ekon. nauk* : 08.00.04, 2009.
- Yevtushenko, O. M., Mnushko, Z. M., and Nemtsova, V. D. "Vyvcheniia ryzykiv u sferi derzhavnykh zakupivel likarskykh zasobiv ta vyrobiv medychnoho pryznachennia" [The study of risk in public procurement of medicines and medical devices]. *Upravlinnia, ekonomika ta zabezpechennia iakosti v farmatsii*, no. 4 (12) (2010): 50-56.
- Yevtushenko, O. M., and Mnushko, Z. M. *Otsiniuvannia efektyvnosti komunikatyvnoi diialnosti farmatsevychnoi firmy za umov riznovektornoho vplyvu* [Evaluation of effectiveness of communication activities of pharmaceutical firms under conditions of varied influences]. Kharkiv, 2011.
- Yenchenko, Ie. V. "Metody robasnoi optyimizatsii v modeliuvanni systemnykh ryzykiv v lohistryzi" [Robust optimization methods in modeling systemic risk in logistics]. *Modeliuvannia ta informatsiyni systemy v ekonomitsi*, no. 74 (2006): 280-292.

УДК 336.64

## ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГАЛУЗІ ЗВ'ЯЗКУ УКРАЇНИ

© 2014 ПОЛЯКОВ М. Й.

УДК 336.64

## Поляков М. Й. Фінансування інвестиційної діяльності галузі зв'язку України

Метою статті є дослідження особливостей фінансування інвестиційної діяльності галузі зв'язку України, визначення стану фінансування її розвитку, оцінка впливу основних факторів на залучення та використання інвестиційних ресурсів у галузі зв'язку. Обґрунтовано актуальність забезпечення фінансування інвестиційної діяльності, що спрямована на розвиток галузі зв'язку. Недостатність дослідження механізму формування, розподілу, використання відповідних фінансових ресурсів і контролю за їх використанням є дуже важливими питаннями в контексті перспектив розвитку економіки України в цілому. Досліджено особливості системи фінансування інвестиційної діяльності галузі зв'язку України, проведено оцінку стану та перспектив нарощення обсягу фінансування галузі, а також визначено шляхи поліпшення ефективності використання фінансових ресурсів.

**Ключові слова:** фінансування розвитку, інвестиційна діяльність, розвиток галузі зв'язку, фінансові ресурси, залучення інвестицій.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

**Поляков Михайло Йосипович** – аспірант, Науково-дослідний фінансовий інститут Академії фінансового управління Міністерства фінансів України (вул. Дегтярівська, 38-44, Київ, 04119, Україна)

**E-mail:** mykhailo.poliakov@gmail.com

УДК 336.64

## Поляков М. И. Финансирование инвестиционной деятельности отрасли связи Украины

Целью статьи является исследование особенностей финансирования инвестиционной деятельности отрасли связи в Украине, определение состояния финансирования ее развития, оценка влияния основных факторов на привлечение и использование инвестиционных средств в отрасли связи. Обоснована актуальность обеспечения финансирования инвестиционной деятельности, направленной на развитие отрасли связи. Недостаточность исследования механизма формирования, распределения, использования соответствующих финансовых ресурсов и контроля по их использованию являются очень важными вопросами в контексте перспектив развития экономики Украины в целом. Исследованы особенности системы финансирования инвестиционной деятельности в сфере связи Украины, осуществлена оценка состояния и перспектив наращивания объема финансирования отрасли, а также определены пути улучшения эффективности использования финансовых ресурсов.

**Ключевые слова:** финансирование развития, инвестиционная деятельность, развитие отрасли связи, финансовые ресурсы, привлечение инвестиций.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

**Поляков Михаил Йосифович** – аспирант, Научно-исследовательский финансовый институт Академии финансового управления Министерства финансов Украины (ул. Дегтяревская, 38-44, Киев, 04119, Украина)

**E-mail:** mykhailo.poliakov@gmail.com

UDC 336.64

## Poliakov Mykhailo Yo. Financing Investment Activity of the Ukrainian Communication Industry

The goal of the article is the study of specific features of financing investment activity of the communication industry in Ukraine, identification of the state of financing its development, assessment of influence of key factors upon attraction and use of investment funds into the communication industry. The article justifies urgency of ensuring financing investment activity directed at development of the communication industry. Insufficiency of the study of the mechanism of formation, distribution, use of relevant financial resources and control over their use are very important issues in the context of prospects of development of the Ukrainian economy in general. The article studies specific features of the system of financing investment activity in the communication industry of Ukraine, assesses the state and prospects of accumulation of volumes of financing the industry and also identifies ways of improvement of efficiency of use of financial resources.

**Key words:** development financing, investment activity, communication industry development, financial resources, attraction of investments.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

**Poliakov Mykhailo Yo.** – Postgraduate Student, Academy of Finance Financial Management Research Institute the Ministry of Finance (vul. Degtyarivska, 38-44, Kyiv, 04119, Ukraine)

**E-mail:** mykhailo.poliakov@gmail.com

Особливості кризового етапу в економіці України пов'язані зі складністю фінансового стану багатьох підприємств, високим ступенем зношеності основних фондів, що потребує суттєвої активізації інвестиційної активності господарюючих суб'єктів. Сьогодні у складній та заплутаній системі економічних зв'язків усе частіше необхідно приймати зважені рішення щодо накопичення та інвестування. Для збереження і примноження заощаджень потрібно відмовитись від старих засобів накопичення та перейти до засобів, притаманних ринковим відносинам, що об'єднуються під загальною назвою інвестування. Перехід до цивілізованих ринкових відносин потребує перегляду багатьох понять, особливо у сфері інвестиційного забезпечення економічного зростання [4].

Про важливість дослідницьких робіт у сфері фінансування зв'язку свідчить доволі регулярна публікація статей у періодичних виданнях та звітів українських консалтингових та міжнародних організацій, в яких містяться матеріали щодо аналізу і прогнозування процесів розвитку української галузі зв'язку. Однак повнота, глибина та системність аналітично-прогнозних робіт у наявних публікаціях є недостатніми для використання основних висновків цих публікацій у розробці та впровадженні цілеспрямованих заходів, що мають на меті збільшити ефективність фінансування розвитку галузі зв'язку України.

Слід зазначити, що дослідження різноманітних аспектів інвестиційної діяльності провадять багато вчених, зокрема з українських І. Бланк, С. Захарін, А. Пересада, С. Прилипко, С. Реверчук, П. Рогожина, В. Савчук, та інші. Серед закордонних дослідників – це Г. Александер, Дж. Бейлі, Г. Бірман, О. Волков, А. Пітман, Б. Колтинюк, О. Масленнікова, Б. Райзберг, Р. Фатхутдінов, Є. Ульянов, У. Шарп та багато інших.

Проблемам розвитку зв'язку присвячена значна кількість наукових публікацій вітчизняних і зарубіжних авторів з проблем організації та функціонування механізму фінансування галузей економіки, зокрема праці В. Орлова, О. Князевої. Але слід зазначити, що названі дослідження та розробки розглядають переважно економічні проблеми, а питання фінансування розвитку галузі зв'язку до цього часу комплексно не досліджувалися.

Слід зазначити, що галузь зв'язку та сфера інформатизації протягом усіх років незалежності України зберігають позитивні тенденції у своєму розвитку, постійно збільшують частку у формуванні валового внутрішнього продукту країни. На базі впровадження сучасного обладнання та новітніх технологій досягнуто відчутного прогресу в розвитку телекомунікацій, поштового зв'язку та сфери інформатизації. Широкого розвитку набула сфера інформаційних технологій та мережа Інтернет. Відбулися позитивні зміни на шляху створення ефективної нормативно-правової бази, реформування сектора телекомунікацій та поліпшення інвестиційного клімату в галузі.

Фінансування розвитку зв'язку досліджується як відображення стратегічних цілей і стану економічного розвитку країни, і водночас, як активний дієвий інструмент впливу на цей розвиток. Що стосується потенціалу нарощення обсягу фінансування галузі зв'язку, то він залежить від загального обсягу капітальних інвестицій, протягом 2001 – 2013 рр. обсяг капітальних інвестиційних вкладень в економіку України збільшився в 7,2 разу, що свідчить про реальну активізацію інвестиційних процесів. У середньому за даний період щорічні темпи приросту капітальних інвестицій становили 20,5 відсотка.

Головним джерелом капітальних інвестицій у 2006 – 2014 рр. були власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2013 р. освоєно 63,4% всіх капіталовкладень. Поряд із загальним зменшенням обсягу інвестицій у 2013 р. майже на 48 млрд грн порівняно із 2012 р. про погіршення ситуації щодо здійснення інвестицій свідчить зростання частки інвестування за рахунок власних коштів у 2013 р. порівняно з 2012 р. на 4,2% (табл. 1).

Частка інвестицій, що фінансуються за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів, у 2013 р. була в 2 рази менше за показник 2006 р. та становить лишет 5,3 відсотка. На думку С. Захаріна, стабільне зростання економіки забезпечуватимуть на видатки на «розвиток інфраструктури, що сприятиме приватним інвестиціям, а також здійснення заходів щодо забезпечення нормального функціонування державної інфраструктури» [4]. Д. Ванькович і Н. Демчишак вважають, що існує потреба у посиленні державного впливу на інвестиційну сферу, формуванні бюджету розвитку, що-

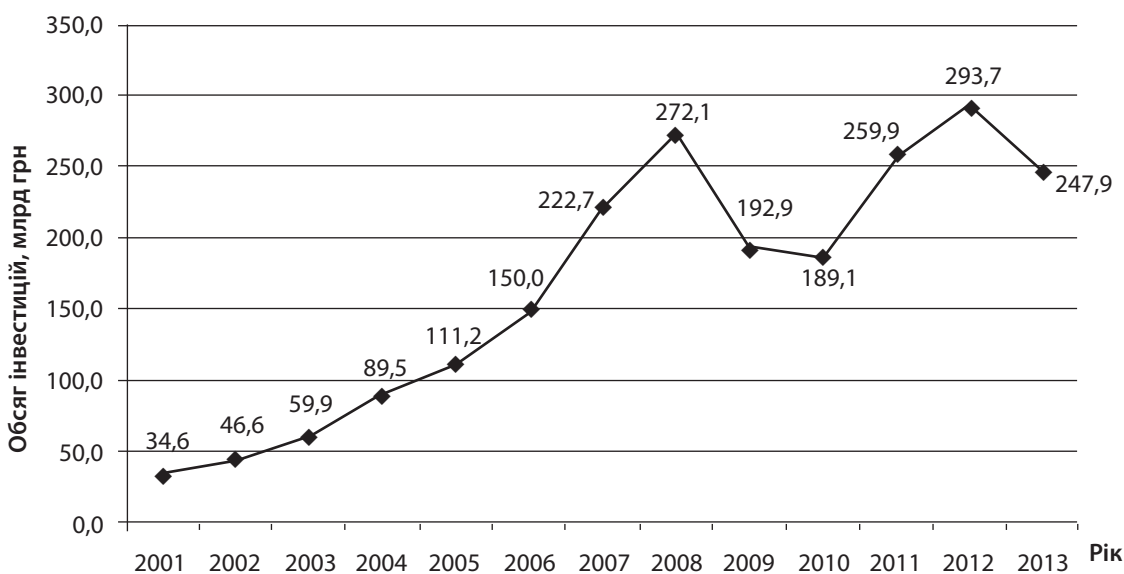


Рис. 1. Динаміка капітальних інвестицій в Україні [3]

Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування[3], %

Найменування джерел	Рік							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кошти державного бюджету	6,5	6,8	5,7	4,3	5,8	7,1	6,3	2,5
Кошти місцевих бюджетів	4,5	4,2	4,6	3,1	3,4	3,4	3,2	2,8
Власні кошти підприємств та організацій	59,8	58,6	59,3	66,1	60,8	58,6	59,2	63,4
Кошти іноземних інвесторів	3,4	3,3	3,0	4,2	2,1	2,8		1,6
Кошти населення на будівництво власних квартир	5,6	4,4	3,5	2,5	2,5	1,7		2,4
Кошти інвестиційних фондів	1,5	1,9	2,1	1,4				
Кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	3,4	3,8	4,2	2,8	8,6	5,8	8,3	8,8
Кредити банків та інші позики	14,3	15,2	15,8	13,3	12,3	16,3	16,1	14,8
Інші джерела фінансування	1,0	1,8	1,8	2,3	4,5	4,3	6,9	3,7

річному виділенні централізованих капіталовкладень у розмірі не менш як 3% від ВВП, спрямуванні бюджетних коштів на фінансування державних програм на конкурсних засадах з використанням інструментарію державних асигнувань [2]. Проте, В. Кудряшов [8] наголошує, що за допомогою бюджету та бюджетної політики не можна намагатися вирішити всі проблеми розвитку. Разом з тим бюджетна політика, з одного боку, має націлюватися на забезпечення сприятливих умов для розв'язання проблем розвитку силами бізнесу та працездатної частини населення, а з іншого – брати на себе фінансування необхідних програм, які неможливо здійснити без участі держави. Крім того, значний вплив на ефективність бюджетної підтримки та податкового стимулювання національної економіки має ступінь її відкритості [1].

Слід зазначити, що роль коштів іноземних інвесторів у здійсненні капітальних інвестицій в національну економіку є незначною та не перевищує 4,2% в загальній структурі за досліджувані роки. У 2013 р. зазначений показник не перевищує 1,6%, що свідчить про негативний вплив чинників політичного і зовнішньоекономічного характеру, зокрема рецесійних процесів у світовій та національній економіці.

Залишається в 4 рази меншою частка капітальних інвестицій, освоєних за рахунок кредитування, питома вага яких у 2013 р. становила 14,8%, порівняно із власними фінансовими ресурсами, що свідчить про недостатню роль банків у кредитуванні реального сектору економіки.

Причина такої ситуації, на думку І. Крючкової, полягає в тому, що «завищена вартість кредитних ресурсів на тлі високого розриву між ставками за кредитами та депозитами, а також політика підтримки окремих банків створюють умови для відпливу доходів від сектору нефінансових корпорацій у сектор фінансових корпорацій» [7].

Провідними сферами за обсягами залучення капітальних інвестицій залишається промисловість – 41,1% у загальній структурі за підсумками 2013 р. (табл. 2), обсяг інвестицій залучених в будівництво за останній рік становить 17,5%, у торгівлю – 9%. Водночас інвестиції на розвиток діяльності у сфері транспорту та зв'язку займають в загальній структурі у 2013 р. 6,7%, лише 2,8% припадають на діяльність у сфері зв'язку (телекомунікації та поштовий зв'язок).

Слід зазначити, що необхідність модернізації виробництва та структурної перебудови економіки потребує створення умов для акумулювання інвестиційних ресурсів і посилення інвестиційного потенціалу економіки.

Обсяги інвестицій у розвиток зв'язку України до 2008 р. середньорічно зростали на 34,6% і за підсумками 2007 р. досягли майже 12,5 млрд грн, що в основному пов'язано з активним розгортанням мереж мобільного зв'язку в Україні (рис. 2). Тобто, можна констатувати, що ринок послуг зв'язку динамічно розвивався до 2007 р., коли практично досяг насичення. Про це свідчать: обсяг доходів та інвестицій у галузь, кількість користувачів як в цілому, так і окремих операторів зв'язку. Яскравим підтвердженням цього є показник рівня покриття території України мережами мобільного зв'язку, який вже на кінець 2007 р. становив майже 100 відсотків.

У 2008 – 2013 рр. інвестування у розвиток зв'язку в Україні відбувалося у складних умовах, проте було поступальним і безкризовим, темпи розвитку галузі зросли за рахунок розвитку сучасних видів телекомунікацій, таких як рухомий стільниковий та комп'ютерний інтернет-зв'язок.

Слід зазначити, що у 2010 – 2013 рр. у розвиток зв'язку в середньому за рік було інвестовано близько 6-7 млрд грн, що вдвічі менше ніж у 2007 р., який можна вважати найкращим з точки зору річного обсягу капітальних інвестицій здійснених у галузі зв'язку за останні 10 років.

Загалом обсяг фінансових ресурсів, що спрямовуються на розвиток галузі зв'язку України, можна визначити за формулою [9]:

$$I_{pz} = BK_{pz} + DK_{pz} + PK_{pz} + ПП_{pz},$$

де  $I_{pz}$  – інвестиції, що спрямовуються на розвиток галузі зв'язку;

$BK_{pz}$  – власні кошти операторів зв'язку, що інвестуються у розвиток цієї галузі;

$DK_{pz}$  – державні кошти, що використовуються для фінансування розвитку галузі зв'язку;

$PK_{pz}$  – позикові кошти, що залучаються для фінансування розвитку галузі зв'язку;

$ПП_{pz}$  – прями іноземні інвестиції, що спрямовуються у галузь зв'язку.

Слід зазначити, що на основне джерело інвестування – власні кошти операторів зв'язку – найбільший вплив

Капітальні інвестиції за окремими видами економічної діяльності (у фактичних цінах, млн грн) [3]

Види економічної діяльності	Рік							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	7,3	9,5	16,9	9,4	12,2	18,2	19,4	16,5
Промисловість	44,8	64,3	76,6	57,7	58,6	86,3	103,2	101,9
Будівництво	6,3	9,1	12,5	5,3	5,0	8,5	37,3	43,4
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	11,7	17,8	24,7	14,1	11,8	17,3	24,9	22,3
Діяльність транспорту та зв'язку	20,3	31,7	32,6	24,6	29,1	39,4	39,6	16,5
Діяльність пошти та зв'язку	9,9	12,5	10,9	9,6	6,0	6,6	7,2	6,9
Фінансова діяльність	2,4	4,2	4,6	3,4	2,9	3,2	7,1	6,6
Державне управління	1,1	1,6	1,8	0,9	1,3	1,9	12,7	7,2
Усього	125,3	188,5	233,1	151,8	171,1	238,2	293,7	247,9

має обсяг доходів галузі, оскільки за їх рахунок формується прибуток операторів, що направляється на розвиток.

Основними причинами уповільнення динаміки зростання доходів сфери телекомунікацій є: скорочення за останні чотири роки витрат корпоративних та індивідуальних споживачів на телекомунікаційні послуги, і передусім, на послуги мобільного зв'язку; висока ступінь насиченості послугами мобільного зв'язку, які протягом останніх років були основним чинником зростання доходів сфери телекомунікацій. Лідером за обсягами доходів сфери телекомунікацій протягом останніх років залишається мобільний зв'язок. Основним фактором формування бюджетних інвестиційних ресурсів для фінансування галузі зв'язку мають бути надходження до бюджету від сплати за видачу ліцензій на види діяльності та користування радіочастотним і номерним ресурсом, проте під час підготовки бюджету цей принцип не дотримується.

На переконання І. Крючкової «в умовах, коли в Україні зберігається застаріла модель фінансування капітальних інвестицій, тобто головним інвестиційним джерелом залишаються власні кошти підприємств, не повинно допускатися масштабного витікання доходу з реального сектора

економіки через канал доходів від власності, оскільки це призводить до дисбалансу між джерелами інвестицій, що не дозволяє економіці вийти на необхідний для неї рівень нагромадження основного капіталу» [7].

На формування позикових коштів, що можуть бути залученими до інвестиційної діяльності у галузь зв'язку, суттєвий вплив має загальний ресурс, який може бути запозичений усіма нефінансовими корпораціями України. Однак тісного зв'язку між зазначеними показниками не виявлено. Так, обсяг кредитування постійно зростає, а обсяг позикових коштів, залучених у галузь зв'язку, не має тенденції до зменшення або зростання.

Поясненням невисокого рівня впливу факторів на формування позикових фінансових ресурсів і ПП, спрямованих у галузь зв'язку, є зростання частки власних коштів як основного джерела фінансування та залучення позикових коштів у разі суттєвого обмеження у здійсненні інвестицій. Таким чином, можна зробити висновок, що вагомість впливу факторів на формування джерел фінансування інвестицій розвитку зв'язку визначається їх обсягом у загальній структурі.

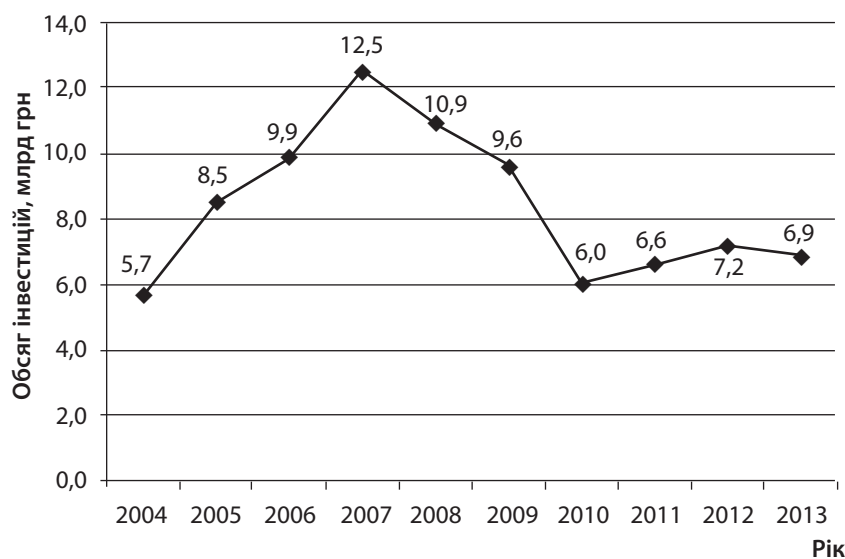


Рис. 2. Динаміка інвестицій у галузь зв'язку, млрд грн [3]



Отже, структура використання фінансових ресурсів у галузі зв'язку залежить від можливостей залучення інвестицій. Так, найбільш проблематичним є залучення державних коштів для фінансування інвестиційних проектів галузі. Механізм фінансування розвитку галузі зв'язку за рахунок бюджету є дуже суперечливим і малопрогнозованим, а також залежить від чинників, які неможливо визначити аналітичним шляхом. Як засвідчує проведений аналіз, обсяги фінансування інвестицій у розвиток галузі зв'язку не залежить від обсягу коштів, що надходять до державного бюджету від сплати за отримання ліцензій операторами зв'язку на здійснення діяльності у сфері телекомунікацій та право використання радіочастотного та номерного ресурсу.

Удосконалення структури використання фінансових ресурсів у галузі зв'язку в Україні за рахунок державних коштів вбачається у забезпеченні прозорого та передбачуваного механізму розподілу та використання таких коштів. Крім того, Міністерству фінансів разом із зацікавленими органами влади необхідно розглянути питання щодо збільшення державних видатків на розвиток галузі зв'язку.

Слід зазначити, що цілі розвитку українських телекомунікацій визначено Законом України «Про телекомунікації» [10] таким чином: «гармонійний та динамічний розвиток телекомунікаційних мереж на всій території країни, насамперед у регіонах з недостатнім рівнем насиченості місцевих мереж загального користування» з метою «забезпечення повсюдного надання телекомунікаційних послуг достатнього асортименту, обсягу та якості шляхом обмеженого регулювання ринкових відносин для сприяння ефективному функціонуванню відкритого і справедливого конкурентного ринку». У Концепції розвитку телекомунікацій в Україні [6] цілі розвитку телекомунікацій додатково уточнені таким чином: «досягнення стратегічних інтересів та конкурентоспроможності України на міжнародному ринку», «підвищення ефективності функціонування телекомунікаційних мереж». Розділ 6 зазначеної Концепції передбачає, що інвестиційна політика прискореного розвитку телекомунікацій в Україні повинна проводитися з урахуванням таких напрямів: залучення фінансових і кредитних ресурсів національних і іноземних банків для реалізації пріоритетних інвестиційних програм і проектів; забезпечення економічної привабливості телекомунікаційних проектів і спрямування частини отриманого прибутку на розвиток телекомунікаційних мереж; стимулювання реалізації інвестиційних проектів, які здатні забезпечити строки окупності, валютні надходження та розв'язання проблем розвитку за рахунок самофінансування; створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій у розвиток телекомунікацій для реалізації довгострокових проектів; спрямування іноземних кредитів на придбання новітніх технологій та телекомунікаційного обладнання, продукції і обладнання на конкурентних засадах.

Для розвитку телекомунікаційної сфери в Україні такі загальні формулювання необхідно конкретизувати з урахуванням результатів проведеного вище аналізу та з урахуванням економічних можливостей України і технологічних можливостей перспективних технічних засобів, що будуть доступними для операторів України у найближчий середньостроковий період.

Стратегічною ціллю фінансування розвитку галузі зв'язку України є оновлення і прискорений розвиток операторів зв'язку на базі впровадження інноваційних рішень, для

задоволення потреб споживачів у високоякісних послугах зв'язку з відповідним забезпеченням національної безпеки держави та стратегічних інтересів України у сфері зв'язку.

Шляхами досягнення передбачених параметрів, реалізація яких дозволить поліпшити якість послуг, збільшити вартість активів операторів зв'язку, забезпечить додаткові надходження до бюджету України та створить додаткові робочі місця є: забезпечення проведення конверсії радіочастот; поліпшення бюджетного фінансування зазначивши під час підготовки бюджетних пропозицій та бюджетного запиту на наступний рік джерела компенсації бюджетних втрат від збільшення видатків на фінансування таких органів державної влади; збільшення державних видатків на розвиток галузі зв'язку; удосконалення державної політики та регуляторного впливу на ринок телекомунікацій з метою наближення його до сучасних міжнародних вимог; запровадження єдиних форм звітності для операторів зв'язку; прийняття законопроекту спрямованого на скасування збору до Пенсійного фонду у розмірі 7,5% з користувачів послуг рухомого (мобільного) зв'язку; ефективне регулювання взаємопідключення операторів зв'язку; зниження «приховування коштів» при ввезенні радіоелектронних засобів (зокрема мобільних телефонів); прискорення розвитку телекомунікаційних мереж з використанням новітніх технологічних досягнень (радіотехнологій, волоконно-оптичних, пакетних технологій тощо) і шляхом збільшення конкурентоспроможності виробників вітчизняного обладнання; підвищення ефективності управління державними підприємствами галузі зв'язку; створення системи ефективної взаємодії між органами виконавчої влади відповідальним за формування державної політики у галузі зв'язку.

## ВИСНОВКИ

Ретельний і системний аналіз стану та перспектив фінансування розвитку зв'язку в Україні є актуальним і має проводитись регулярно, з метою виявлення головних тенденцій і факторів розвитку цієї складової загальнодержавної інфраструктури, а також з метою попередження небажаних процесів гальмування темпів її розвитку. Адже розвиток галузі зв'язку впливає не лише на загальне економічне зростання, збільшення прямих іноземних інвестицій, а ще й має вплив на зменшення затрат на взаємодію, розширення меж ринку та збільшення інформаційних потоків що асоціюються з розвитком телекомунікаційної галузі. Інвестиції в телекомунікаційну інфраструктуру позитивно впливають на потенціал зростання економіки та створюють стимули для зростання продуктивності та доходів у довгостроковій перспективі, особливо, якщо послуги телекомунікацій доступні широкому загалу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України : монографія / [Л. Л. Тарангул, А. М. Вдовиченко, А. А. Галюта та ін.] ; за заг. ред. Л. Л. Тарангул ; Нац. унів-т ДПС України. – Ірпінь ; К. : Фенікс, 2012. – 532 с.
2. Ванькович Д. В. Аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні / Д. В. Ванькович, Н. Б. Демчишак // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 72 – 84.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**4. Захарін С. В.** Бюджетна політика інвестиційної активності / С. В. Захарін // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 1. – С. 53.

**5. Ілляшенко К. В.** Класифікація інвестицій: систематизований підхід / К. В. Ілляшенко // Вісник ДонДУЕТ. – 2007. – № 3 (35). – С. 153 – 158.

**6.** Концепція розвитку телекомунікацій в Україні. Схвалення розпорядженням Кабінету Міністрів України від 07.06.2006 № 316-р станом на 27 грудня 2008 р. // Офіційний вісник України від 21.06.2006. – 2006. – № 23. – С. 48, стаття 1729, код акту 36546/2006.

**7. Крючкова І. В.** Макроструктурні чинники гальмування економічного зростання України / І. В. Крючкова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 4. – С. 5 – 18.

**8. Кудряшов В. П.** Засади бюджетної політики розвитку / В. П. Кудряшов // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 3 – 19.

**9. Поляков М. Й.** Джерела фінансування розвитку галузі зв'язку та потенціал їх нарощування / М. Й. Поляков // Науковий вісник Національного університету Державної податкової служби України (Економіка, право). – 2011. – № 3 (54). – С. 65 – 75.

**10.** Про телекомунікації: Закон України. Станом на 2 квітня 2014 р. // Офіційний вісник України від 02.01.2004. – 2003. – № 51, том 1. – С. 13, стаття 2644, код акту 27109/2003.

#### REFERENCES

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Illiashenko, K. V. "Klasyfikatsiia investytsii: systematyzovanyi pidkhid" [Classification of investments: a systematic approach]. *Visnyk DonDUET*, no. 3 (35) (2007): 153-158.

Kriuchkova, I. V. "Makrostrukturni chynnyky halmuvannia ekonomichnoho zrostantia Ukrainy" [Macrostructural factors deceleration of economic growth in Ukraine]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 4 (2012): 5-18.

Kudriashov, V. P. "Zasady biudzhethnoi polityky rozvytku" [The principles of budgetary policy development]. *Finansy Ukrainy*, no. 7 (2007): 3-19.

[Legal Act of Ukraine] (2006).

[Legal Act of Ukraine] (2004).

Poliakov, M. I. "Dzherela finansuvannia rozvytku haluzi zv'iazku ta potentsial ikh naroshchuvannia" [Funding sources of communication and their potential capacity]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu Derzhavnoi podatkovoї sluzhby Ukrainy (Ekonomika, pravo)*, no. 3 (54) (2011): 65-75.

Taranhul, L. L., Vdovychenko, A. M., and Haliuta, A. A. *Biudzhethna pidtrymka ta podatkovye stymuliuvannia natsionalnoi ekonomiky Ukrainy* [Budget support and tax incentives for the national economy of Ukraine]. Irpin; K.: Feniks, 2012.

Vankovych, D. V., and Demchysyak, N. B. "Analiz finansovykh dzherel formuvannia investytsiinykh resursiv v Ukraini" [Analysis of financial sources of investment resources in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 7 (2007): 72-84.

Zakharin, S. V. "Biudzhethna polityka investytsiinoi aktyvnosti" [Fiscal policy in investment activity]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 1 (2008): 53.

**Науковий керівник – Опарін В. М.,** доктор економічних наук, професор кафедри фінансів ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

# МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 СТРЕЛЬЧУК Є. М., КАЛУГІНА Н. А.

УДК 338.47

## Стрельчук Є. М., Калугіна Н. А. Маркетингова стратегія диверсифікації діяльності телекомунікаційного підприємства

Метою роботи є розробка підходу щодо формування маркетингової стратегії диверсифікації діяльності телекомунікаційного підприємства. У роботі розглянуто особливості маркетингу в телекомунікаціях, наведено ключові завдання маркетингової діяльності. Сформовано складові концепції маркетингової стратегії диверсифікації діяльності телекомунікаційного підприємства. До складових концепції віднесено мету, інформаційну базу та інструменти диверсифікації. Проведено аналіз можливих стратегій диверсифікації та обґрунтовано вибір стратегії горизонтальної диверсифікації як пріоритетної. Стратегія, розроблена відповідно до наведеної концепції, являє собою комплекс принципів, методів і механізмів прийняття управлінських рішень, спрямованих на досягнення стратегічних цілей та успіх підприємств зв'язку при постійно мінливих ринкових умовах. Результати роботи можуть бути впроваджені в діяльність підприємств як телекомунікаційного, так і поштового зв'язку. Це приведе до підвищення економічної результативності та конкурентоспроможності підприємства.

**Ключові слова:** стратегія, диверсифікація, маркетинг, телекомунікаційне підприємство.

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

**Стрельчук Євген Миколайович** – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу, Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова (вул. Ковальська ,1, Одеса, 65029, Україна)

**E-mail:** kafedra.mim@onat.edu.ua

**Калугіна Наталія Анатоліївна** – аспірантка, кафедра менеджменту та маркетингу, Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова (вул. Ковальська ,1, Одеса, 65029, Україна)

**E-mail:** na.kalugina2013@yandex.ua

УДК 338.47

UDC 338.47

## Стрельчук Е. Н., Калугина Н. А. Маркетинговая стратегия диверсификации деятельности телекоммуникационного предприятия

Целью работы является разработка подхода к формированию маркетинговой стратегии диверсификации деятельности телекоммуникационного предприятия. В работе рассмотрены особенности маркетинга в телекоммуникациях, приведены ключевые задачи маркетинговой деятельности. Сформированы составляющие концепции маркетинговой стратегии диверсификации деятельности телекоммуникационного предприятия. К составляющим концепции отнесены цель, информационная база и инструменты диверсификации. Проведен анализ возможных стратегий диверсификации и обоснован выбор стратегии горизонтальной диверсификации как приоритетной. Стратегия, разработанная в соответствии с приведенной концепцией, представляет собой комплекс принципов, методов и механизмов принятия управленческих решений, направленных на достижение стратегических целей и успеха предприятия связи в нестабильных рыночных условиях. Результаты работы могут быть внедрены в деятельность предприятий как телекоммуникационной, так и почтовой связи. Это приведет к повышению экономической результативности и конкурентоспособности предприятия.

**Ключевые слова:** стратегия, диверсификация, маркетинг, телекоммуникационное предприятие.

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

**Стрельчук Евгений Николаевич** – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента и маркетинга, Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова (ул. Ковальская ,1, Одеса, 65029, Украина)

**E-mail:** kafedra.mim@onat.edu.ua

**Калугина Наталья Анатольевна** – аспирантка, кафедра менеджмента и маркетинга, Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова (ул. Ковальская ,1, Одеса, 65029, Украина)

**E-mail:** na.kalugina2013@yandex.ua

## Strelchuk Yevhen M., Kaluhina Nataliia A. Marketing Strategy of Diversification of Telecommunication Enterprise Activity

The goal of the article is development of an approach to formation of the marketing strategy of diversification of activity of a telecommunication enterprise. The article considers specific features of marketing in telecommunications and provides key tasks of marketing activity. The article forms components of concepts of the marketing strategy of diversification of a telecommunication enterprise activity. Concept components include the goal, information base and instruments of diversification. The article analyses possible strategies of diversification and justifies selection of the strategy of horizontal diversification as the priority one. Strategy developed in accordance with the described concept is a set of principles, methods and mechanisms of managerial decision making directed at achievement of strategic goals and a communication enterprise success under unstable market conditions. Results of the work could be introduced into activity of both telecommunication and postal enterprises. This would result in increase of economic effectiveness and competitiveness of an enterprise.

**Key words:** strategy, diversification, marketing, telecommunication enterprise.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

**Strelchuk Yevhen M.** – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Management and Marketing, Odessa National Academy of Telecommunications named after A. S. Popov (vul. Kovalska ,1, Odessa, 65029, Ukraine)

**E-mail:** kafedra.mim@onat.edu.ua

**Kaluhina Nataliia A.** – Postgraduate Student, Department of Management and Marketing, Odessa National Academy of Telecommunications named after A. S. Popov (vul. Kovalska ,1, Odessa, 65029, Ukraine)

**E-mail:** na.kalugina2013@yandex.ua

Розвиток сучасного телекомунікаційного підприємства відбувається в умовах конкуренції, що постійно загострюється, глобалізації світової економіки, складних соціально-економічних умовах розвитку національної економічної системи. Тому для забезпечення ста-

лого розвитку підприємство повинне розробляти відповідну стратегію. Одним із підходів формування означеної стратегії є застосування концепцій та прикладного інструментарію маркетингу, що, на думку дослідників і практиків, в умовах ринку є найбільш придатним для розробки стра-



тегії розвитку підприємства. Це твердження обґрунтовано тим, що сучасний маркетинг як філософія підприємства передбачає орієнтацію всієї діяльності підприємства на досягнення стратегічних цілей та втручається в усі етапи виробничої діяльності – від проектування послуги до безпосереднього задоволення попиту споживачів, спираючись на сучасні наукові надбання, технологічну та інтелектуальні новачії, провідний досвід. Тому доречно використовувати сучасні досягнення маркетингу як наукового підґрунтя та прикладного інструментарію для формування стратегії діяльності телекомунікаційного підприємства.

Оскільки в сучасних умовах телекомунікаційні підприємства застосовують диверсифікацію своєї підприємницької діяльності та продуктового портфелю, актуальності набуває дослідження питань формування наукових основ і прикладного інструментарію формування маркетингової стратегії диверсифікації діяльності телекомунікаційного підприємства.

Більшість вітчизняних і закордонних дослідників розглядають маркетинг як функцію управління, пов'язану з ринком, ринковими процесами, ринковою діяльністю. Так, відомий фахівець в галузі маркетингу Ф. Котлер вважає, що маркетинг – це соціальний і управлінський процес, за допомогою якого окремі особи та групи осіб задовольняють свої потреби та потреби суспільства завдяки створенню товарів і споживчих цінностей, а також обміну ними один з одним [2].

Під концепцією маркетингу (у загальному вигляді) розуміється система поглядів, спосіб подання тих або інших явищ у процесі організації та здійснення будь-якої діяльності. Науковцями докладно вивчено основні характеристики концепції маркетингу, у тому числі з точки зору використання прикладного інструментарію диверсифікації виробництва, які наведені в роботах [4 – 6]. У цих роботах наведене таке визначення концепції маркетингу: «Концепція маркетингу являє собою науково обґрунтований задум (проект) організації діяльності фірми взагалі та/або маркетингової діяльності зокрема, який ґрунтується на керівній ідеї, ефективній стратегії, необхідному оперативному інструментарію здійснення підприємництва з метою досягнення результатів, обумовлених стратегічним планом фірми».

Теоретичне і методичне забезпечення стратегічного планування в діяльності підприємства зв'язку, а також оцінка економічної ефективності проведена в роботах Стрельчука Є. М., Хрущ Н. А. та Захарченко Л. А. [1, 7, 8].

Проте, у проаналізованих працях недостатньо чітко сформульовано підходи та методи формування маркетингової стратегії диверсифікації діяльності підприємства, яке надає телекомунікаційні послуги. Необхідність розробки такого підходу й обумовлює мету статті.

**Р**озглянемо особливості маркетингової діяльності в телекомунікаційній сфері, які обумовлено безпосередньо особливостями цієї сфери діяльності. Особливості маркетингу в сфері телекомунікацій визначаються, насамперед, інфраструктурним характером галузі, що обслуговує населення та суспільне виробництво, зростанням ролі засобів зв'язку та інформатизації в сучасному житті, високою соціальною значимістю телекомунікаційних послуг тощо [3]. З огляду на особливості, маркетинг в телекомунікаційній сфері повинен враховувати такі чинники:

- ✦ цілі підприємств зв'язку, спрямовані на одержання підприємствами прибутку, достатнього для розвитку матеріально-технічної бази та соціальних заходів;

- ✦ потреби споживачів, зацікавлених у найбільш повному задоволенні потреб у послугах, збереженні доступності основних телекомунікаційних послуг;
- ✦ інтереси суспільства в цілому, тому що без розвинених телекомунікацій неможливо ефективне функціонування економіки, державне управління, підвищення якості життя громадян тощо.

Враховуючи ці чинники, можна стверджувати, що комерційний підхід у діяльності телекомунікаційних підприємств не повинен завдати шкоди споживачам через скорочення виробництва нерентабельних чи низькорентабельних послуг або підвищення на них тарифів. Для досягнення бажаного балансу необхідно йти на компроміси, спрямовані на врахування суперечливих вимог учасників ринку, здійснювати пошук рішень, які враховують соціально-економічні процеси в суспільстві, при цьому не обмежуючи науково-технічний і соціальний прогрес.

**Т**аким чином, крім основного принципу маркетингу – орієнтації при наданні послуг на вимоги потенційних споживачів – найважливішим принципом і особливістю маркетингу у сфері телекомунікацій є його «суспільно-соціальна» орієнтованість. Виходячи з цього твердження, можна сформулювати ключові завдання маркетингової діяльності телекомунікаційних підприємств:

- ✦ найбільш повне задоволення споживачів у послугах зв'язку;
- ✦ збереження частки ринку традиційних послуг;
- ✦ розширення частки ринку за рахунок впровадження нових послуг (а саме диверсифікація);
- ✦ підвищення якості послуг і обслуговування споживачів;
- ✦ забезпечення рентабельності виробничої діяльності;
- ✦ підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційного підприємства, створення позитивного іміджу на ринку тощо.

У ході реалізації визначених завдань основна проблема полягає в тому, що складно спрогнозувати, які нові послуги завоюють ринок, а які так і не будуть затребувані. Це обумовлено таким чинниками: нестабільність економіки, інфляція; висока швидкість зміни ринків і технологій; високі витрати на розробку нових товарів і просування на нових ринках; глобалізація та інтернаціоналізація ринків; скорочення життєвого циклу послуг зв'язку та технологій надання послуг; посилення впливу невизначеності середовища на прийняття рішень; індивідуалізація вимог споживачів.

Враховуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що підприємства вимушені вдаватися до диверсифікації діяльності та продуктового портфелю, оскільки спеціалізація у сучасних умовах не тільки недоречна, а й ризикувана. Тому формування маркетингової стратегії диверсифікації діяльності є об'єктивною необхідністю в діяльності телекомунікаційного підприємства.

Особливості сучасного ринкового середовища, розглянуті вище, приводять до необхідності орієнтації підприємства на використання наукових здобутків та прикладного інструментарію маркетингу в процесі диверсифікації.

Дослідження та узагальнення літературних джерел дозволяє констатувати, що маркетингова стратегія є необхідною для диверсифікації телекомунікаційного підприємства. У цих умовах можна говорити про необхідність і можливість формування цілісної концепції маркетингу дивер-



сифікації. У роботі автором розроблено та запропоновано складові концепції маркетингової стратегії диверсифікації діяльності телекомунікаційного підприємства (рис. 1). Сама концепція характеризує місію диверсифікації та спрямована на те, щоб диверсифікація була заснована на інформації щодо споживчого попиту на нові послуги та/або на знаннях щодо попиту на інші послуги на інших ринках.

- ✦ розвивати функції маркетингу і менеджменту для забезпечення сталого розвитку підприємства на ринку;
- ✦ забезпечувати взаємодію та координацію діяльності не тільки усередині підприємства, але й між структурними підрозділами, що особливо важливо з огляду на розгалужену телекомунікаційну мережу.

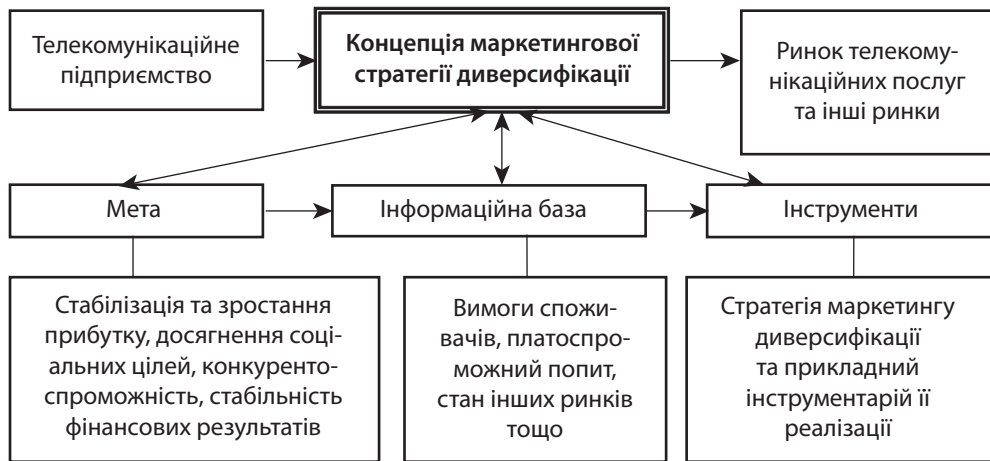


Рис. 1. Складові концепції маркетингової стратегії диверсифікації діяльності телекомунікаційного підприємства

Відповідно до рис. 1, до складових концепції належать мета, інформаційна база та інструменти диверсифікації. Метою концепції маркетингової стратегії диверсифікації є стабілізація та зростання прибутку, досягнення соціальних цілей (упорядкування нормативно-правової бази та методів надання соціально-значущих послуг, тощо), підвищення конкурентоспроможності підприємства як взагалі, так і за окремими послугами, досягнення стабільності та сталого розвитку за усіма напрямками діяльності від виробничої до кадрової.

Інформаційною базою концепції маркетингової стратегії диверсифікації є інформація щодо вимог споживачів, стану та динаміки платоспроможного попиту, стану конкуренції на ринку телекомунікаційних послуг та на інших ринках. Для отримання цієї інформації доцільно вдаватися до існуючого інструментарію дослідження ринків, а саме – до таких методів: GAP-аналіз, PEST-аналіз, Матриця Ansoff, SWOT-аналіз, модель конкурентних сил Портера (*Porter's model*) і матриця можливостей по товарах / ринках Бостонської консалтингової групи (матриця БКГ) [2].

До інструментів концепції маркетингової стратегії диверсифікації відноситься безпосередньо прикладний інструментарій, що застосовується для формування стратегії.

Розроблена відповідно наведеної концепції стратегія являє собою комплекс принципів, методів і механізмів прийняття управлінських рішень, спрямованих на досягнення стратегічних цілей та успіх підприємств зв'язку при постійно мінливих ринкових умовах.

Відповідно до сформульованої концепції маркетингова стратегія диверсифікації діяльності телекомунікаційного підприємства, на нашу думку, повинна відповідати таким вимогам:

- ✦ узгоджувати всі напрямки діяльності підприємства із зовнішніми та внутрішніми факторами;
- ✦ сприяти найбільш успішному розвитку підприємства по всіх напрямках диверсифікації;

З огляду на означені вимоги до стратегії диверсифікації визначимо етапи маркетингової діяльності, які необхідні для розробки та реалізації стратегії диверсифікації (табл. 1).

Центральною ланкою наведених видів маркетингової діяльності є розробка стратегії диверсифікації, яка може бути такою:

а) стратегія концентрованої диверсифікації, яка базується на пошуку та використанні додаткових можливостей виробництва нових продуктів (надання послуг), які містяться в існуючому технологічному процесі. Тобто існуючі послуги залишаються в центрі бізнесу, а нові послуги виникають виходячи з тих можливостей, що мають місце в освоєному ринку, використаній технології або ж інших сильних сторонах підприємства;

б) стратегія горизонтальної диверсифікації припускає пошук можливостей зростання на існуючому ринку за рахунок нових послуг, що вимагає нової технології, відмінної від існуючої. Відповідно до цієї стратегії підприємство повинне орієнтуватися на технологічні інновації для існуючих споживачів, надаючи новий рівень якості послуг та обслуговування;

в) стратегія конгломеративної диверсифікації полягає в тому, що підприємство розширюється за рахунок виробництва технологічно не пов'язаних послуг, що реалізуються на нових ринках. Це одна з найскладніших для реалізації стратегій розвитку, оскільки вимагає не тільки фінансових витрат, а й інвестування інтелектуального, технологічного та інших ресурсів.

Наведемо аналіз можливостей реалізації телекомунікаційним підприємством кожної з проаналізованих стратегій диверсифікації (табл. 2).

Виходячи з отриманих результатів, можна констатувати, що на сьогодні телекомунікаційне підприємство вдається до концентричної стратегії диверсифікації. Це пояснюється скрутним фінансовим становищем і низкою соціальних чинників (традиційне користування фіксованим

**Види маркетингової діяльності, які необхідні для розробки та реалізації стратегії диверсифікації телекомунікаційного підприємства**

Види маркетингової діяльності	Зміст діяльності
Оцінка маркетингових можливостей підприємства	Оцінка та ранжирування факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, що стримують диверсифікацію, їх усунення. Оцінка ризику та невизначеності при реалізації проекту диверсифікації. Оцінка конкурентних переваг при реалізації заходів диверсифікації
Сегментування та відбір цільових ринків	Виявлення нових сегментів або ніш. Аналіз і прогнозування попиту. Виявлення незадоволених потреб або пошук нових способів задоволення існуючих потреб
Розробка стратегії диверсифікації	Розширення сфери діяльності на нових ринках. Формування попиту на нові послуги та/або на нових ринках збуту. Пошук оптимальних каналів збуту нових послуг
Розробка маркетингового інструментарію для реалізації стратегії	Формування товарної, цінової, розподільної й комунікативної політики. Оцінка ефективності розробленого комплексу маркетингу. Вибір критеріїв оцінки по послугах
Розробка методів та показників оцінки ефекту від диверсифікації	Підбір показників, що визначають ефективність диверсифікації, визначення методу оцінки. Оцінка фінансових та інших результатів, порівняння із попередніми. Організація процесу контролінгу та перманентного моніторингу за ходом реалізації стратегії диверсифікації та її результативністю

Таблиця 2

**Аналіз можливості реалізації телекомунікаційним підприємством кожної з проаналізованих стратегій диверсифікації**

Вид стратегії	Можливості впровадження	Загрози та проблеми	Доцільність впровадження
Концентрична диверсифікація (нові послуги та ринки на існуючій технологічній базі)	Розширення переліку основних та додаткових послуг; оптимізація тарифної політики; реклама та ребрендинг; виходи на міжнародні ринки	Моральне старіння існуючих технологій під впливом НТП; структурні зсуви у споживчих пріоритетах; економічна недоцільність утримання морально застарілого обладнання	Стратегія недоцільна з огляду на швидке моральне старіння існуючих телекомунікаційних технологій та послуг, а також зміни пріоритетів споживачів у бік новітніх інфокомунікаційних послуг
Горизонтальна диверсифікація (нові послуги на базі новітніх технологій на існуючих ринках)	Надання послуг мобільного зв'язку за технологією LTE, розвинення послуг Інтернет на базі ШСД, впровадження цифрового телебачення	Активна конкуренція; необхідність інвестування у нові технології та навчання персоналу; стрімкий розвиток НТП	Стратегія є оптимальною, оскільки дозволяє розвивати послуги та технології відповідно до потреб споживачів та не вимагає одночасних великих інвестицій
Конгломеративна диверсифікація (нові послуги та технології на нових ринках)	Розвиток діяльності на суміжних ринках; конвергенція послуг; отримання ліцензії на нові види діяльності	Необхідність суттєвих інвестицій; оновлення технологічної бази; навчання персоналу; конкуренція на нових ринках	Стратегія доцільна у випадку, якщо підприємство посяде провідні позиції на існуючих ринках та матиме стійке фінансове становище та інвестиційну привабливість

зв'язком деяких прошарків населення та державних структур). Проте, ця стратегія призводить до негативних наслідків, а саме: скорочення попиту на послуги і, як наслідок, доходів; відставання підприємства від сучасних технологічних тенденцій; зменшення конкурентоспроможності як самого підприємства, так і його послуг; погіршення іміджу підприємства тощо.

Враховуючи стратегічні цілі підприємства, стан розвитку конкуренції та науково-технічного прогресу, найбільш оптимальною з науково-практичної точки зору є застосування горизонтальної диверсифікації. Вона дозволяє отримати низку переваг, серед яких:

- ✦ відповідність підприємства сучасним технологіям, що застосовуються у даній сфері діяльності;
- ✦ наявність попиту на новітні послуги, який обумовлено підвищеною цікавістю суспільства та бізнес-структур до технологічних інновацій в телекомунікаційній сфері;
- ✦ наявність постійних споживачів, які довіряють підприємству; з огляду на його імідж, який перевірено часом;
- ✦ зростання конкурентоспроможності підприємства на внутрішньому ринку із подальшою можливістю виходу на зовнішні ринки;

- ✦ підвищення доходів за рахунок розширення обсягів надання традиційних та новітніх послуг.

Слід визнати, що стратегія конгломеративної диверсифікації також є привабливою для телекомунікаційного підприємства, оскільки суттєво розширює фінансові та технологічні можливості підприємства, проте вона потребує значних витрат усіх видів ресурсів (у першу чергу фінансових та інтелектуальних), що на сьогодні досить складно для більшості телекомунікаційних підприємств.

## ВИСНОВКИ

Виходячи з вищевикладеного, вважаємо, що для забезпечення сталого розвитку телекомунікаційного підприємства в сучасних умовах необхідно розробляти та впроваджувати стратегію його розвитку, яка повинна будуватися із застосуванням теоретичного підґрунтя та прикладного інструментарію маркетингу. Сучасні підприємства вимушені вдаватися до стратегії диверсифікації діяльності, оскільки спеціалізація у сучасних умовах не тільки недоречна, а й ризикована. Тому формування маркетингової стратегії диверсифікації діяльності є об'єктивною необхідністю в діяльності телекомунікаційного підприємства. Відповідно до результатів проведеного в роботі дослідження, можна стверджувати, що телекомунікаційне підприємство повинно переходити від концентричної до горизонтальної стратегії диверсифікації із подальшим вирішенням питання щодо можливості та доцільності впровадження стратегії конгломеративної диверсифікації.

У подальших дослідженнях автором планується визначення чинників і джерел виникнення ефекту від впровадження маркетингової стратегії диверсифікації діяльності телекомунікаційного підприємства. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- Захарченко Л. А.** Оцінка економічної ефективності функціонування галузі і підприємств зв'язку за умов ринково-конкурентної економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.04 «Економіка транспорту і зв'язку» / Л. А. Захарченко. – Одеса, 2002. – 20 с.
- Котлер Ф.** Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг / Пер. с англ. – 2-е европ. Изд. – К. ; М. ; С-Пб : Издат. дом «Вильямс», 1998. – 1056 с.
- Маркетинг в телекоммуникациях** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ek0701.narod.ru>
- Міньковська М. В.** Управління диверсифікаційними процесами на підприємствах України : автореферат дис. ... канд. екон. наук.: 08.06.01 / М. В. Міньковська / Інститут економіки промисловості НАН України. – Донецьк, 2004. – 20 с.
- Панів І. С.** Диверсифікація виробництва в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства / І. С. Панів, А. М. Белов // Нафтогазова справа. – 2006. – № 5. – С. 54.
- Попова Л. М.** Теоретичне і методичне забезпечення стратегічного планування в умовах диверсифікації діяльності підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Л. М. Попова ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2011. – 20 с.
- Стрельчук Є. М.** Обґрунтування концепції впровадження стратегії диверсифікації оператора зв'язку / Є. М. Стрельчук // 36. наук. праць. – Дніпропетр. нац. університет. – 2010. – Вип. 254. – С. 56 – 68.
- Хрущ Н. А.** Маркетингові стратегії в сфері телекомунікацій / Н. А. Хрущ, О. С. Корпан // Маркетингові технології в умовах інноваційного розвитку економіки : монографія / За ред. С. В. Ковальчук. – Хмельницький : ТОВ «Поліграфіст-2», 2011. – С. 53 – 58.

## REFERENCES

- Kotler, F., Armstrong, G., and Sonders, D. *Osnovy marketinga* [Principles of Marketing]. K. ; M. ; SPb. : Viliams, 1998.
- Khrushch, N. A., and Korpan, O. S. "Marketynhovi stratehii v sferi telekomunikatsii" [Marketing strategies in the field of telecommunications]. In *Marketynhovi tekhnolohii v umovakh innovatsiino-ho rozvytku ekonomiky*, 53-58. Khmelnytskyi: Polihrafist-2, 2011.
- "Marketing v telekommunikatsiakh" [Marketing in telecommunications]. <http://ek0701.narod.ru>
- Minkovska, M. V. "Upravlinnia dyversyfikatsiiny my protsesamy na pidpriyemstvakh Ukrainy" [Diversity management processes for Ukraine]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2004.
- Paniv, I. S., and Bielov, A. M. "Dyversyfikatsiia vyrobnytstva v zabezpechenni konkurentospromozhnosti pidpriyemstva" [Diversification of production to ensure competitiveness]. *Naftohazova sprava*, no. 5 (2006): 54-.
- Popova, L. M. "Teoretychne i metodychne zabezpechennia stratehichnoho planuvannia v umovakh dyversyfikatsii diialnosti pidpriyemstva" [Theoretical and methodological support for strategic planning in terms of diversification of the company]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04*, 2011.
- Strelchuk, Ie. M. "Obgruntuvannia kontseptsii vprovadzhennia stratehii dyversyfikatsii operatora zv'iazku" [Rationale for introducing the concept of diversification strategy operator]. *Zbirnyk naukovykh prats DNU*, no. 254 (2010): 56-68.
- Zakharchenko, L. A. "Otsinka ekonomichnoi efektyvnosti funktsionuvannia haluzi i pidpriyemstv zv'iazku za umov rynkovy-konkurentnoi ekonomiky" [Evaluation of the economic efficiency of the industry and communication companies in a market-competitive economy]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.07.04*, 2002.

# ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ОПТИМІЗАЦІЇ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

© 2014 ШАПОВАЛ Л. П., ПЕРЕПЕЛИЦЯ І. С.

УДК 338.314:330.15:631/635

## Шаповал Л. П., Перепелиця І. С. Формування прибутку сільськогосподарського підприємства в умовах оптимізації ресурсного потенціалу

Мета статті полягає в науково-методичному обґрунтуванні засад формування прибутку сільськогосподарського підприємства в умовах оптимізації ресурсного потенціалу. Обґрунтовано механізм впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на прибуток сільськогосподарського підприємства, що надало можливість визначити місце та значення внутрішніх факторів у процесі формування прибутку. Проаналізовано показники ресурсної забезпеченості сільськогосподарського підприємства. Запропоновано алгоритм оптимізаційної моделі максимального рівня прибутку сільськогосподарського підприємства на основі ресурсного підходу та застосування економіко-математичного моделювання, що дозволило оптимізувати використання посівних площ для максимізації прибутку. Реалізація моделі на практиці дає можливість виявити резерви для збільшення виробництва продукції, що сприятиме підвищенню рівня прибутковості сільськогосподарського підприємства за умови ефективного використання його ресурсного потенціалу.

**Ключові слова:** прибуток, ресурсний потенціал, оптимізаційна модель, фермерське господарство, внутрішні та зовнішні фактори, земельні ресурси.  
**Рис.:** 3. **Табл.:** 4. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 9.

**Шаповал Людмила Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського (вул. Першотравнева, 20, Кременчук, 39600, Україна)

E-mail: Sharoval26@meta.ua

**Перепелиця Інна Сергіївна** – студентка, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського (вул. Першотравнева, 20, Кременчук, 39600, Україна)

E-mail: inna66947@mail.ru

УДК 338.314:330.15:631/635

## Шаповал Л. П., Перепелиця И. С. Формирование прибыли сельскохозяйственного предприятия в условиях оптимизации ресурсного потенциала

Цель статьи состоит в научно-методическом обосновании основ формирования прибыли сельскохозяйственного предприятия в условиях оптимизации ресурсного потенциала. Обоснован механизм влияния внутренних и внешних факторов на прибыль сельскохозяйственного предприятия, что позволило определить значение внутренних факторов в процессе формирования прибыли. Проанализированы показатели ресурсной обеспеченности сельскохозяйственного предприятия. Предложен алгоритм оптимизационной модели максимального уровня прибыли сельскохозяйственного предприятия на основе ресурсного подхода и применения экономико-математического моделирования, что позволило оптимизировать использование посевных площадей для максимизации прибыли. Реализация модели на практике дает возможность выявить резервы для увеличения производства продукции, что будет способствовать повышению уровня доходности сельскохозяйственного предприятия при условии эффективного использования его ресурсного потенциала.

**Ключевые слова:** прибыль, ресурсный потенциал, оптимизационная модель, фермерское хозяйство, внутренние и внешние факторы, земельные ресурсы.  
**Рис.:** 3. **Табл.:** 4. **Формул.:** 5. **Библ.:** 9.

**Шаповал Людмила Петровна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита, Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского (ул. Первомайская, 20, Кременчуг, 39600, Украина)

E-mail: Sharoval26@meta.ua

**Перепелиця Інна Сергіївна** – студент, Кременчугський національний університет ім. М. Остроградського (вул. Первомайська, 20, Кременчуг, 39600, Україна)

E-mail: inna66947@mail.ru

UDC 338.314:330.15:631/635

## Shapoval Lydmyla P., Perepelytsia Inna S. Formation of Profit of an Agricultural Enterprise under Conditions of Optimisation of the Resource Potential

The goal of the article lies in scientific and methodical justification of grounds of formation of profit of an agricultural enterprise under conditions of optimisation of the resource potential. The article justifies the mechanism of influence of internal and external factors upon the profit of an agricultural enterprise, which allows identification of significance of internal factors in the process of profit formation. The article analyses indicators of the resource provision of an agricultural enterprise. It offers an algorithm of the optimisation model of the maximum level of profit of an agricultural enterprise on the basis of the resource approach and application of economic and mathematical modelling, which allows optimisation of use of cultivation areas for profit maximisation. Realisation of the model in practice gives a possibility to find reserves for increase of production, which would facilitate increase of the level of profitability of an agricultural enterprise under conditions of efficient use of its resource potential.

**Key words:** profit, resource potential, optimisation model, farm, internal and external factors, land resources.  
**Pic.:** 3. **Tabl.:** 4. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 9.

**Shapoval Lydmyla P.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance and Credit, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University (vul. Pershotravneva, 20, Kremenchuk, 39600, Ukraine)

E-mail: Shapoval26@meta.ua

**Perepelytsia Inna S.** – Student, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University (vul. Pershotravneva, 20, Kremenchuk, 39600, Ukraine)

E-mail: inna66947@mail.ru

У сучасних умовах господарювання постає завдання пошуку нових механізмів формування фінансових можливостей сільськогосподарських підприємств, які визначаються рівнем їх ресурсного потенціалу.

Також слід зазначити, що від рівня забезпеченості ресурсами, їх раціонального співвідношення та використання у процесі господарської діяльності залежить прибутковість сільськогосподарського підприємства. У свою



чергу, це передбачає розробку нових підходів щодо формування прибутку сільськогосподарського підприємства в умовах оптимізації ресурсного потенціалу.

Значний внесок у розробку теоретико-методичних засад процесу формування прибутку сільськогосподарських підприємств внесли вітчизняні вчені-економісти: В. Г. Андрійчук [2], О. В. Березін [3], Н. Б. Бідник [4], Н. М. Сіренко [7], П. І. Трофименко [8], Н. В. Фарафонова [9] та інші. Однак, незважаючи на різноплановість робіт названих фахівців, доцільно обґрунтувати формування максимального рівня прибутку сільськогосподарського підприємства з урахуванням специфіки його діяльності.

*Мета* статті полягає в науково-методичному обґрунтуванні засад формування прибутку сільськогосподарського підприємства в умовах оптимізації ресурсного потенціалу.

Формування прибутку – складне економічне явище, яке відбувається в результаті взаємодії системи різних факторів. Механізм впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на формування прибутку сільськогосподарського підприємства представлено на *рис. 1*.

Слід зауважити, що в сучасних умовах господарювання внутрішні фактори мають найбільший вплив на формування прибутку сільськогосподарського підприємства, оскільки піддаються кількісній оцінці.

Урожайність, площа сільськогосподарських культур, ціна реалізації продукції та витрати на її виробництво – це найважливіші внутрішні фактори, що впливають на формування прибутку сільськогосподарського підприємства, яке займається виробництвом продукції рослинництва.

Ресурсний підхід зорієнтований на визначення ресурсного потенціалу як сукупності ресурсів, визначає їх ве-

личину як суму фізичних і вартісних оцінок окремих його складових. Оцінюючи ресурсний потенціал, треба враховувати наявні обсяги ресурсів, які мають свій внесок у формування прибутку сільськогосподарського підприємства. Тому підхід «чим більше, тим краще» відносно всіх складових потенціалу одночасно, не є ефективним. Як наслідок, доцільно враховувати та формувати оптимальну структуру ресурсного потенціалу з метою досягнення максимальних фінансових результатів.

Об'єктом дослідження є фермерське господарство «Лунки», головною метою діяльності якого є отримання прибутку шляхом виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки, реалізації та здійснення інших видів діяльності.

Основним завданням підприємства є виробництво сільськогосподарської продукції рослинництва, а також її переробка.

Показники ресурсного потенціалу фермерського господарства «Лунки» представлено в *табл. 1*.

Отже, проаналізувавши показники *табл. 1*, слід зазначити, що у діяльності фермерського господарства «Лунки» спостерігається непостійний характер стосовно використання посівних площ. У 2012 р. більшу частину посівної площі займали кукурудза (359 га) та соняшник (235 га). Але при цьому найбільшу урожайність було отримано від кукурудзи (43 ц/га) та пшениці (42 ц/га).

Реалізаційні ціни на сільськогосподарську продукцію мають тенденцію до збільшення. За досліджуваний період спостерігалось суттєве зростання ціни реалізації пшениці (у 2012 р. на 159,1 % порівняно з 2010 р.). Ціни реалізації кукурудзи мали найнижчі темпи приросту (на 35,8 % у 2012 р. порівняно з 2010 р.). Найвищі реалізаційні ціни за дослі-

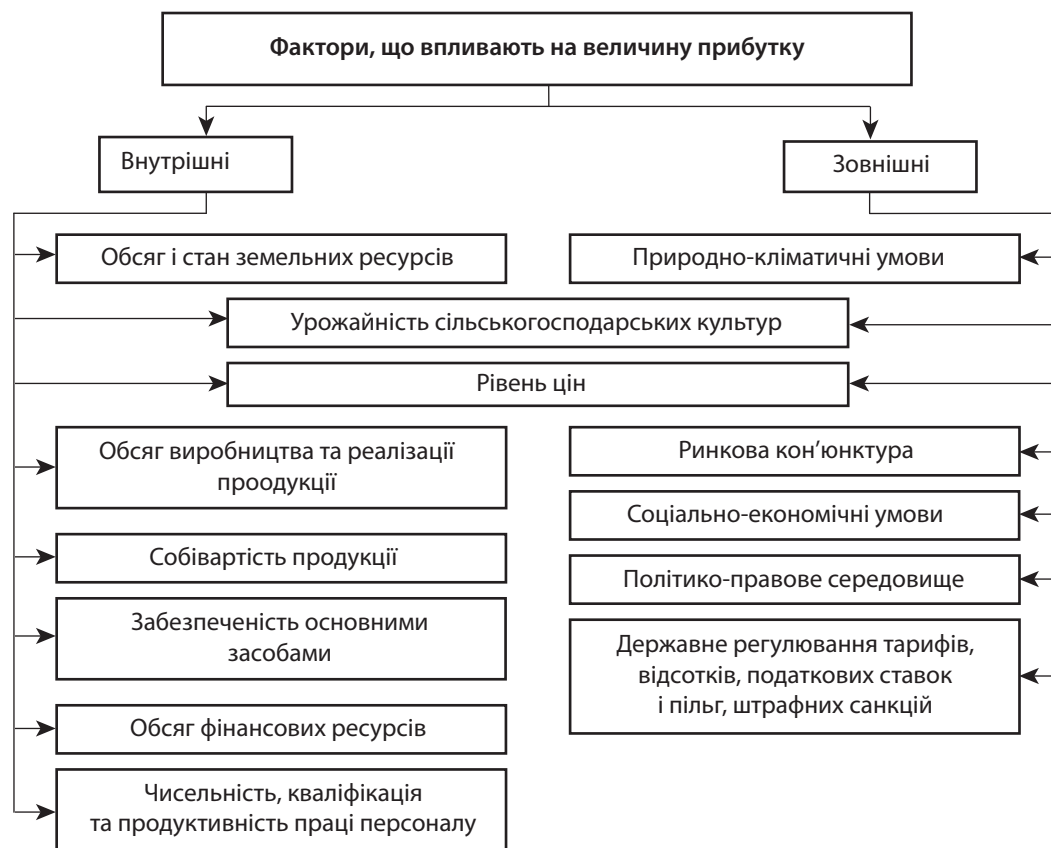


Рис. 1. Механізм впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на формування прибутку сільськогосподарського підприємства

## Динаміка показників ресурсної забезпеченості фермерського господарства «Лунки» за 2010 – 2012 рр.

Показник	Одиниці виміру	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Відхилення (2012/2010 рр.)	
					+/-	%
Загальна площа землі у користуванні, у тому числі:	га	918,6	918,6	918,6	-	-
– посівна площа пшениці	га	141,6	110,6	150,0	8,4	5,9
– посівна площа кукурудзи	га	110,0	173,0	359,0	249,0	226,4
– посівна площа соняшнику	га	85,0	325,0	235,0	150,0	176,5
– посівна площа сої	га	582,0	310,0	174,6	-407,4	-70,0
Урожайність пшениці	ц/га	44,0	39,0	42,0	-2,0	-4,5
Урожайність кукурудзи	ц/га	50,0	37,0	43,0	-7,0	-14,0
Урожайність соняшнику	ц/га	12,0	14,0	13,0	1,0	8,3
Урожайність сої	ц/га	12,0	15,0	13,0	1,0	8,3
Реалізаційна ціна пшениці	грн за ц	93,3	150,0	241,7	148,4	159,1
Реалізаційна ціна кукурудзи	грн за ц	100,0	107,5	135,8	35,8	35,8
Реалізаційна ціна соняшнику	грн за ц	291,7	388,3	416,7	125,0	42,9
Реалізаційна ціна сої	грн за ц	258,3	308,3	408,3	150,0	58,1
Витрати на вирощування пшениці	грн за ц	55,0	76,5	103,1	48,1	87,5
Витрати на вирощування кукурудзи	грн за ц	29,1	91,1	45,6	16,5	56,7
Витрати на вирощування соняшнику	грн за ц	192,5	200,8	267,9	75,4	39,2
Витрати на вирощування сої	грн за ц	168,8	217,4	308,7	139,9	82,9
Прибуток від вирощування пшениці	грн за ц	38,3	73,5	138,6	100,3	261,9
Прибуток від вирощування кукурудзи	грн за ц	70,9	16,4	90,2	19,3	27,2
Прибуток від вирощування соняшнику	грн за ц	99,2	187,5	148,8	49,6	50,0
Прибуток від вирощування сої	грн за ц	89,5	90,9	99,6	10,1	11,3
Валовий збір пшениці	ц	6230,4	4313,4	6300,0	69,6	1,1
Валовий збір кукурудзи	ц	5500,0	6401,0	15437,0	9937,0	180,7
Валовий збір соняшнику	ц	1020,0	4550,0	3055,0	2035,0	199,5
Валовий збір сої	ц	6984,0	4650,0	2269,8	-4714,2	-67,5
Обсяг виробництва товарної продукції, у тому числі:	тис. грн	3232,8	4535,5	5818,8	2586,0	80,0
– пшениці	тис. грн	581,3	647,0	1522,7	941,4	161,9
– кукурудзи	тис. грн	550,0	688,1	2096,3	1546,3	281,1
– соняшнику	тис. грн	297,5	1766,8	1273,0	975,5	327,9
– сої	тис. грн	1804,0	1433,6	926,8	-877,2	-48,6

джуваній період мали соняшник та соя (у 2012 р. 416,7 грн за 1 ц і 408,3 грн за 1 ц відповідно). Однак урожайність соняшнику та сої є невисокою, а витрати на їх вирощування найбільшими у порівнянні з пшеницею та кукурудзою.

Обсяг виробництва продукції у 2012 р. зріс на 80,0% у порівнянні з 2010 р. за рахунок збільшення обсягу виробництва соняшнику (на 327,9%), кукурудзи (на 281,1%) і пшениці (на 161,9%). Це пов'язано із високою урожайністю кукурудзи та пшениці, зростанням ціни пшениці й соняшнику, збільшенням посівної площі кукурудзи і соняшнику.

Таким чином, фермерське господарство «Лунки» має достатній ресурсний потенціал, при оптимальному використанні якого можливо максимізувати рівень прибутку.

При цьому максимального рівня прибутку можливо досягти шляхом оптимізації використання земельних ресурсів з урахуванням обсягу витрат та цінової політики на ринку сільськогосподарської продукції. Це, у свою чергу, передбачає розробку оптимізаційної моделі формування максимального рівня прибутку з метою оптимізації ресурсного потенціалу.

Алгоритм побудови оптимізаційної моделі максимального рівня прибутку сільськогосподарського підприємства на основі ресурсного підходу представлено на рис. 2.

Побудуємо таблицю вихідних даних для розрахунку оптимального розміру посівних площ сільськогосподарських культур фермерського господарства «Лунки» (табл. 2).

Оскільки рівень урожайності безпосередньо впливає на кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, спрогнозуємо рівень урожайності товарних сільськогосподарських культур фермерського господарства «Лунки» (табл. 3).

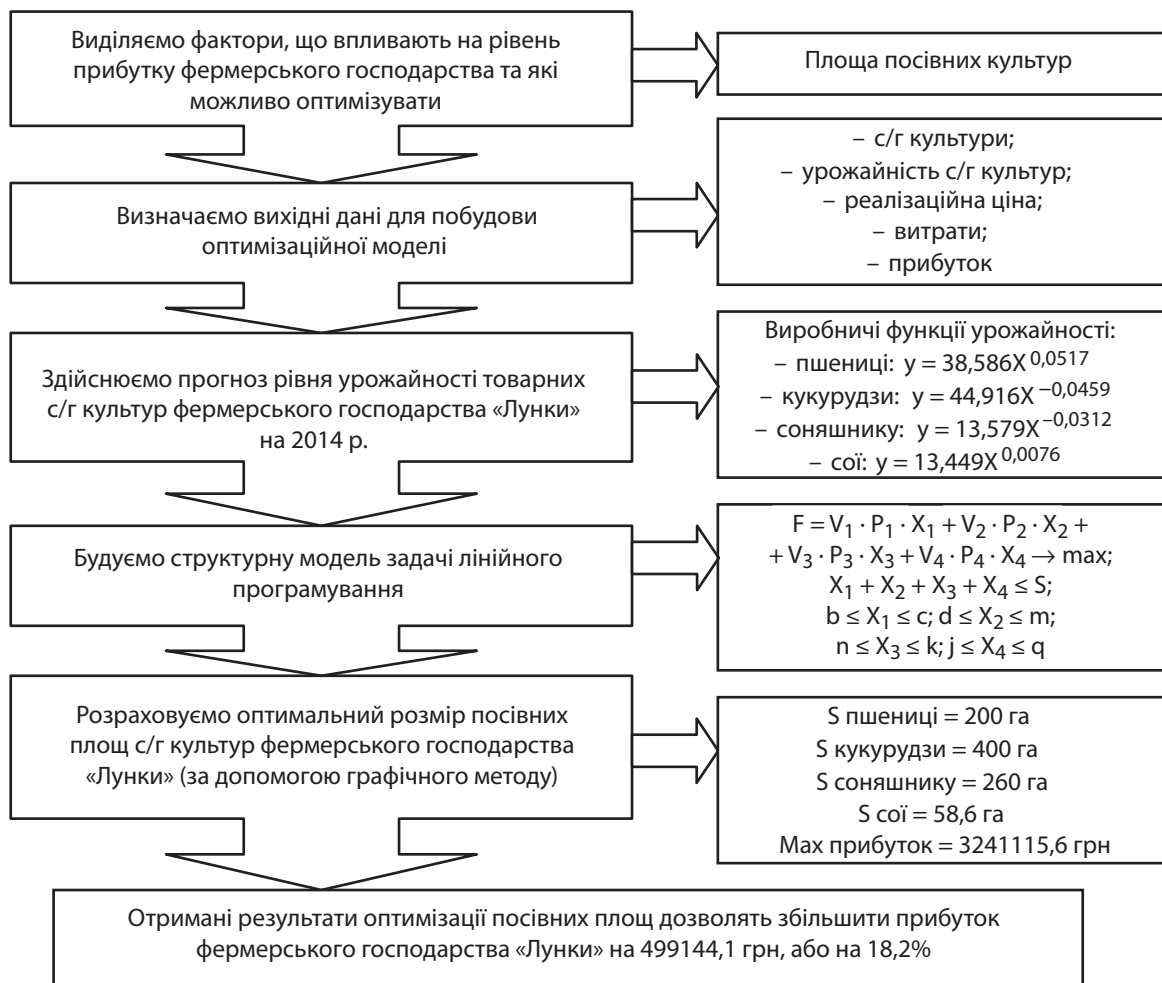


Рис. 2. Алгоритм побудови оптимізаційної моделі максимізації прибутку фермерського господарства «Лунки» шляхом оптимізації посівних площ сільськогосподарських культур

Таблиця 2

Вихідна інформація для оптимізації площ посіву культур фермерського господарства «Лунки» на 2014 р.

Культура	Урожайність, ц/га (V)	Реалізаційна ціна, грн/ц	Витрати на 1 ц, грн	Прибуток на 1 ц, грн (P)	Площі посіву
Пшениця (1)	42,7	241,7	103,1	138,6	X1
Кукурудза (2)	41,1	135,8	45,6	90,2	X2
Соняшник (3)	12,8	416,7	267,9	148,8	X3
Соя (4)	13,6	408,3	308,7	99,6	X4

Таблиця 3

Прогноз рівня урожайності товарних сільськогосподарських культур фермерського господарства «Лунки» на 2014 р.

Культура	Виробничі функції урожайності, 2008-2012 рр.	Прогноз на 2014 р., ц/га
Пшениця	$y = 38,586X^{0,0517}$	42,7
Кукурудза	$y = 44,916X^{-0,0459}$	41,1
Соняшник	$y = 13,579X^{-0,0312}$	12,8
Соя	$y = 13,449X^{0,0076}$	13,6

Оптимізація посівних площ підприємства спрямована на максимізацію прибутку і здійснюється за допомогою методів економіко-математичного моделювання. Рішення задачі зводиться до пошуку максимального прибутку при обмеженому обсязі посівних площ.

Структурна модель задачі має вигляд:

$$\begin{cases} F = V_1 \cdot P_1 \cdot X_1 + V_2 \cdot P_2 \cdot X_2 + V_3 \cdot P_3 \cdot X_3 + \\ + V_4 \cdot P_4 \cdot X_4 \rightarrow \max; \\ X_1 + X_2 + X_3 + X_4 \leq S; \\ b \leq X_1 \leq c; d \leq X_2 \leq m; n \leq X_3 \leq k; j \leq X_4 \leq q, \end{cases} \quad (1)$$

де  $F$  – прибуток від реалізації продукції сільськогосподарського виробництва (грн);

$V_n$  – урожайність  $n$ -ої культури (ц/га);

$P_n$  – прибуток від реалізації  $n$ -ої культури (грн/ц);

$X_n$  – площа посіву  $n$ -ої культури (га);

$S$  – загальна площа посіву (га);

$b, c, d, m, n, k, j, q$  – обмеження посівних площ (га).

Розрахуємо оптимальний розмір посівних площ для фермерського господарства «Лунки» на 2014 р. Цільовою функцією є прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції:

$$F = 42,7 \cdot 138,6 \cdot X_1 + 41,1 \cdot 90,2 \cdot X_2 + 12,8 \cdot 148,8 \cdot X_3 + 13,6 \cdot 99,6 \cdot X_4 \rightarrow \max. \quad (2)$$

Крім цього, невідомі повинні задовольняти такі обмеження:

$$\begin{cases} X_1 + X_2 + X_3 + X_4 \leq 918,6; \\ 200 \leq X_1 \leq 200; 100 \leq X_2 \leq 400; 260 \leq X_3 \leq 260; \\ 50 \leq X_4 \leq 300. \end{cases} \quad (3)$$

Розв'язуємо задачу графічним методом розв'язку задач лінійного програмування.

Запишемо задачу лінійного програмування у спрощеному вигляді:

$$F = 3707,22 \cdot X_2 + 1354,56 \cdot X_4 + 1678850,4 \rightarrow \max; \quad (4)$$

$$X_2 + X_4 \leq 458,6; \quad (5)$$

$$100 \leq X_2 \leq 400; 50 \leq X_4 \leq 300.$$

Геометричну інтерпретацію задачі наведено на рис. 3, яка має таку послідовність дій:

1) визначаємо півплощини, які описуються нерівностями. При цьому кожне обмеження задає півплощину з граничною прямою  $X_2 + X_4 = 458,6$ ;

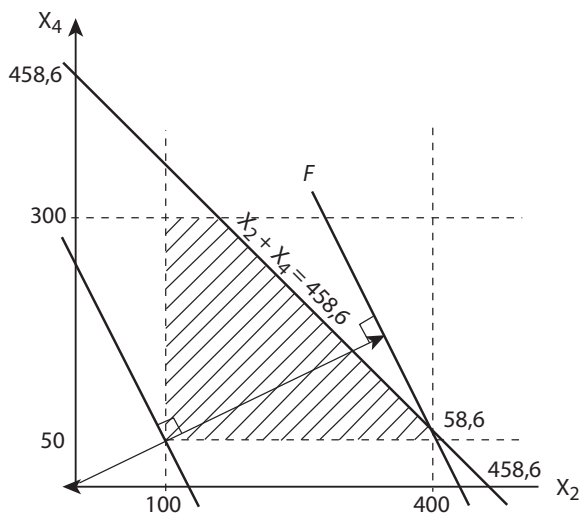


Рис. 3. Геометрична інтерпретація задачі лінійного програмування

2) у результаті перетину отриманих півплощин утворилася область допустимих розв'язків задачі. Будуємо вектор нормалі  $n = (3707,22; 1354,56)$ , початок якого знаходиться в точці  $(0; 0)$ , а кінець у точці  $(100; 50)$ . Вектор нормалі вказує напрямком зростання функції;

3) перпендикулярно до вектора нормалі будуємо лінію рівнів, паралельно переносимо цю лінію в напрямку вектора нормалі. Остання вершина многокутника, яку перетне лінія рівнів, буде точкою максимуму. У даному випадку це точка з координатами  $(400; 58,6)$ .

Таким чином, посівна площа кукурудзи дорівнює 400 га, а сої – 58,6 га. Підставивши отримані значення у рівняння цільової функції (4), отримуємо максимальну суму прибутку при визначених площах посівів, який буде становити 3241115,6 грн.

Результати розрахунків оптимальної структури посівної площі за видами культур та оптимального рівня прибутку фермерського господарства «Лунки» представлені в табл. 4.

Таблиця 4

**Оптимальна структура посівної площі та максимальний рівень прибутку фермерського господарства «Лунки»**

Показник	Пшениця	Кукурудза	Соняшник	Соя	Усього
Посівна площа до оптимізації, га	150,0	359,0	235,0	174,6	918,6
Посівна площа після оптимізації, га	200,0	400,0	260,0	58,6	918,6
Прибуток до оптимізації, грн	873180,0	1392417,4	454584,0	21790,1	2741971,5
Прибуток після оптимізації, грн	1183644,0	1482888,0	495206,4	79377,2	3241115,6

Отримані результати надають можливість стверджувати, що фермерське господарство «Лунки» має резерв для підвищення рівня прибутковості в умовах оптимізації земельних ресурсів.

При збільшенні посівної площі пшениці на 50 га, кукурудзи на 41 га та соняшнику на 25 га прибуток збільшиться на 310464,0 грн, 90470,6 грн і 40622,4 грн відповідно. Але в результаті зменшення посівної площі сої на 116 га відбувається зростання прибутку на 57587,1 грн. При цьому загальна сума прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції збільшиться на 499144,1 грн, або на 18,2%.

Отже, за допомогою використання оптимізаційної моделі максимізації рівня прибутку сільськогосподарського підприємства на основі ресурсного підходу та застосування економіко-математичного моделювання можливо сформувати оптимальну структуру ресурсного потенціалу підприємства.

**ВИСНОВКИ**

У даній статті досліджено механізм впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на прибуток сільськогосподарського підприємства, що дозволило визначити місце та значення внутрішніх факторів у процесі формування прибутку.

Також проаналізовано показники ресурсної забезпеченості фермерського господарства «Лунки». Як резуль-



тат – підприємство має достатній ресурсний потенціал, при оптимальному використанні якого можливо максимізувати рівень прибутку.

З метою раціонального використання ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства запропоновано алгоритм оптимізаційної моделі максимального рівня прибутку на основі ресурсного підходу та застосування економіко-математичного моделювання, що дозволило оптимізувати використання посівних площ для максимізації прибутку.

**Р**еалізація моделі на практиці дає можливість виявити резерви для збільшення виробництва продукції, що сприятиме підвищенню рівня прибутковості сільськогосподарського підприємства за умови ефективного використання його ресурсного потенціалу. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України від 19.06.2003 р. № 973-IV «Про фермерське господарство» // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 45. – Ст. 363.
2. **Андрійчук В. Г.** Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
3. **Березін О. В.** Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку: монографія / О. В. Березін, О. Д. Плотник. – Полтава: Інтер Графіка, 2012. – 221 с.
4. **Бідник Н. Б.** Прибуток підприємств, шляхи його максимізації / Н. Б. Бідник, О. Р. Саніна, Н. Т. Мала // Вісник Львівського університету. – 2010. – Випуск 44. – С. 674 – 680.
5. **Мельник Л. Л.** Прибутковість і рентабельність фермерських господарств в Україні / Л. Л. Мельник // Агросвіт. – 2009. – № 9. – С. 2 – 6.
6. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/>
7. **Сіренко Н. М.** Напрями зростання прибутковості вітчизняних сільськогосподарських підприємств / Н. М. Сіренко, А. В. Бурковська, Н. С. Безугла // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – Випуск 2. – Т. 3. Економічні науки. – С. 21 – 24.
8. **Трофименко П. І.** Формування оптимальних розмірів та структури посівних площ сільськогосподарських підприємств як запорука раціонального землекористування / П. І. Трофименко, Н. В. Трофименко, І. К. Нестерчук // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2011. – № 2 (29). – Т. 2. – С. 435 – 444.
9. **Фарафонова Н. В.** Оптимізація використання виробничих ресурсів сільськогосподарськими підприємствами / Н. В. Фарафонова // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 1-2. – С. 36 – 39.

#### REFERENCES

- Andriichuk, V. H. *Ekonomika pidpriemstv ahropromyslovoho kompleksu* [Economics of agricultural enterprises]. Kyiv: KNEU, 2013.
- Berezin, O. V., and Plotnyk, O. D. *Ekonomichnyi potentsial ahrarykh pidpriemstv: mekhanizmy formuvannia ta rozvytku* [Economic potential of farms: mechanisms of formation and development]. Poltava: Inter Hrafika, 2012.
- Bidnyk, N. B., Sanina, O. R., and Mala, N. T. "Prybutok pidpriemstv, shliakhy ioho maksymizatsii" [Profits, ways to maximize]. *Visnyk Lvivskoho universytetu*, no. 44 (2010): 674-680.

Farafonova, N. V. "Optymizatsiia vykorystannia vyrobnychykh resursiv silskohospodarskymy pidpriemstvamy" [Optimization of production resources farms]. *Ekonomichnyi chasopys – XXI*, no. 1-2 (2012): 36-39.

[Legal Act of Ukraine] (2003).

Melnyk, L. L. "Prybutkovist i rentabelnist fermerskykh hospodarstv v Ukraini" [Yield and profitability of farms in Ukraine]. *Ahrosvit*, no. 9 (2009): 2-6.

Ofitsiyni sait Ministerstva ahrarynoi polityky ta prodovolstva Ukrainy. <http://minagro.gov.ua/>

Sirenko, N. M., Burkovska, A. V., and Bezuhla, N. S. "Napriamy zrostannia prybutkovosti vitchyznianskykh silskohospodarskykh pidpriemstv" [Areas of growth of profitability of domestic agricultural enterprises]. *Naukovi pratsi PDAA*, vol. 3, no. 2 (2011): 21-24.

Trofymenko, P. I., Trofymenko, N. V., and Nesterchuk, I. K. "Formuvannia optymalnykh rozmiriv ta struktury posivnykh ploshch silskohospodarskykh pidpriemstv iak zaporuka ratsionalnoho zemlekorystuvannia" [Formation of optimal size and structure of the acreage farms as key to sustainable land use]. *Visnyk ZhNAU*, vol. 2, no. 2 (29) (2011): 435-444.

# МОДЕЛЬ ПЕРЕХОДУ НА ОРГАНІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО ОВОЧІВ ВІДКРИТОГО ҐРУНТУ

© 2014 АМЕЛІНА Ю. С.

УДК 631.15.017.1:631.15.017.3

## Амеліна Ю. С. Модель переходу на органічне виробництво овочів відкритого ґрунту

Розглянуто стан і перспективи процесу екологізації сільськогосподарського виробництва та ринку органічної продукції в Україні. Представлена багатоетапна лінія переходу від традиційної до органічної системи виробництва. Розглянуто процес формування витрат в органічному виробництві овочів відкритого ґрунту. Наведено перелік вимог до системи органічного рослинництва. Показано ефективність органічного овочівництва в порівнянні з неорганічним на основі практичних іноземних досліджень. Проаналізовано альтернативні варіанти втілення етапів виробництва органічних томатів відкритого ґрунту. Запропоновано модель у вигляді дерева цілей для обґрунтування оптимального переходу вітчизняних аграрних підприємств на органічне овочівництво відкритого ґрунту, яка дозволяє господарю прийняти найоптимальніше управлінське рішення. Визначено схеми, що забезпечують найбільший прибуток, найнижчі витрати, найвищий врожай і найвищу рентабельність виробництва органічних томатів відкритого ґрунту в Україні.

**Ключові слова:** аграрне підприємство, органічне овочівництво, економічна ефективність, модель дерева цілей.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 11.

**Амеліна Юлія Сергіївна** – аспірантка, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет (вул. Ворошилова, 25, Дніпропетровськ, 49600, Україна)

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

УДК 631.15.017.1:631.15.017.3

## Амелина Ю. С. Модель перехода на органическое производство овощей открытого грунта

Рассмотрены состояние и перспективы процесса экологизации сельскохозяйственного производства и рынка органической продукции в Украине. Представлена многоэтапная линия перехода от традиционной к органической системе производства. Рассмотрен процесс формирования затрат в органическом производстве овощей открытого грунта. Приведен перечень требований к системе органического растениеводства. Показана эффективность органического овощеводства по сравнению с неорганическим на основе практических иностранных исследований. Проанализированы альтернативные варианты воплощения этапов производства органических томатов открытого грунта. Предложена модель в виде дерева целей для обоснования оптимального перехода отечественных аграрных предприятий на органическое овощеводство открытого грунта, которая позволяет хозяйину принять оптимальное управленческое решение. Определены схемы, обеспечивающие наибольшую прибыль, низкие расходы, высокий урожай и высокую рентабельность производства органических томатов открытого грунта в Украине.

**Ключевые слова:** аграрное предприятие, органическое овощеводство, экономическая эффективность, модель дерева целей.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 11.

**Амелина Юлия Сергеевна** – аспирантка, Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет (ул. Ворошилова, 25, Днепропетровск, 49600, Украина)

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

UDC 631.15.017.1:631.15.017.3

## Amelina Iuliia S. Model of Transition to Organic Production of Field Vegetables

The article considers the state and prospects of the process of ecologisation of agricultural production and market of organic products in Ukraine. It describes a multi-stage line of transition from traditional to organic system of production. It considers the process of formation of costs in organic production of field vegetables. It provides a list of requirements to the system of organic crop production. It shows efficiency of organic vegetable-growing when compared with inorganic on the basis of practical foreign studies. It analyses alternative variants of introduction of stages of production of organic field tomatoes. It offers a model in the form of a tree of objectives for justifying an optimal transition of domestic agrarian enterprises to organic field vegetable-growing, which allows a farmer to make an optimal managerial decision. It shows schemes that ensure highest profit, low costs, big crop and high profitability of production of organic field tomatoes in Ukraine.

**Key words:** agrarian enterprise, organic vegetable-growing, economic efficiency, model of the tree of objectives

**Pic.:** 1. **Bibl.:** 11.

**Amelina Iuliia S.** – Postgraduate Student, Dnipropetrovsk State Agrarian Economics University (vul. Voroshylova, 25, Dnipropetrovsk, 49600, Ukraine)

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

Екологізація виробництва поступово відбувається у всіх галузях аграрного комплексу України. За даними Міжнародної організації органічного руху, обсяг вітчизняного ринку органічної продукції сягнув 2 млн євро у 2010 р., а в 2011 р. – 6 млн євро та далі збільшується. Основною метою ведення органічного сільського господарства, з екологічної точки зору, є створення дієвої аграрної екосистеми в межах окремого господарства або регіону. Дана екосистема повинна існувати так, щоб усі галузі підприємства функціонували у тісному зв'язку та гармонійно доповнювали одна одну, не завдаючи шкоди навколишньому середовищу [9]. Органічне рослинництво повинно поліпшити стан ґрунту, якщо на ньому попередньо вирощували продукцію за звичайною технологією із застосуванням хімічних добрив та пестицидів. Обґрунтування ефективної діяльності конверсійного періоду переходу до органічного

виробництва є актуальним, оскільки, з економічної точки зору, виробник органічної плодоовочевої продукції повинен так екологізувати виробництво, зберігання та реалізацію продукції, щоб ефект від цих заходів перевищував понесені затрати.

В умовах кризи перехід частини земель під органічне рослинництво забезпечить додаткове джерело прибутку для аграрного підприємства, що дасть змогу підтримати традиційні напрями виробництва.

Адже виробництво овочів в Україні поступово позбувається впливу кризи: у 2010 р. було вироблено 8122,4 тис. т, у 2011 р. – 9832,9 тис. т, а в 2012 р. виробили 10016,7 тис. т овочів [10, с. 88].

Дослідженнями з питань органічного сільського господарства займається багато українських вчених. Так, В. Шелудько дослідив необхідність впровадження органіч-

ного виробництва в Україні [1], Є. Милованов розкрив перспективи українського ринку органічних зернових, овочів і фруктів, С. Алексеева дослідила питання інвестування в органічне сільське господарство України, а І. Бураков [2] проаналізував умови успішного органічного садівництва. Обґрунтування цін на українську органічну продукцію було розкрито у працях О. Шпичака. А. Болотських досліджено екологічні аспекти вирощування органічних овочів. Іноземні вчені також присвячували свої праці розвитку органічного овочевого бізнесу. Зокрема, В. Грубінгер розглядав економіку функціонування органічних теплиць, а М. Вільямс – вирощування органічних томатів.

Відкритим науковим питанням на даний момент є обґрунтування дієвих заходів протидії кризовим явищам у неорганічному та органічному овочівництві. Усі недоліки неорганічного рослинництва потенційно є недоліками органічного рослинництва, тобто перешкоди, що виникають у процесі вирощування традиційних овочів, виникають і при вирощуванні органічної продукції. Крім цього, існують специфічні елементи органічного овочівництва, наприклад, понижена врожайність та менший середній розмір плодів у порівнянні з неорганічним виробництвом. Тому необхідно приділити увагу підвищенню ефективності виробництва продукції органічного овочівництва. Результати досліджень цього питання дадуть можливість уникнути неточного планування при переході на якісно новий рівень виробництва; вирахувати оптимальний асортимент продукції для окремого підприємства, зважаючи на вимоги до сівозмін і ґрунтів у органічному рослинництві; точніше спрогнозувати рівень товарності кінцевої продукції тощо.

З огляду на викладене *метою* статті є створення моделі обґрунтування найефективнішого переходу до органічного виробництва овочів відкритого ґрунту.

**А**ргументом на користь переходу до органічного овочівництва в Україні є високі світові показники економічної ефективності вирощування органічних овочів. Так, згідно зі «Статистичним дослідженням органічного виробництва», у Канаді органічна морква дає врожай 243 ц/га, а неорганічна морква має врожайність 281,3 ц/га. Валовий прибуток з 1 га органічної моркви більше у 2,36 рази, ніж з 1 га неорганічної. Органічні помідори дають врожай 106,6 ц/га, тоді як неорганічні помідори мають врожайність 139,5 ц/га, але валова прибутковість органічних плодів у 1,5 рази вища, що вказує на безсумнівну вигідність такого виробництва [3].

Аналогічно, тривалі випробування у Швейцарії продемонстрували, що органічне агровиробництво надзвичайно ефективне. А саме, в овочівництві відкритого ґрунту на 50% нижче витрати на підтримання родючості; на 97% нижче витрати на боротьбу з хворобами, оскільки із технологічної схеми виключаються пестициди та мінеральні добрива; на 50% менше використання енергії, зростає додана вартість внаслідок можливості продажу продукції за вищою від традиційної ціни на 20 – 100%. Водночас, дослідження ринку органічного сільського господарства Європи підтверджують вигідність переходу на екологічне виробництво аграрної продукції [4].

Згідно з рекомендаціями В. Пиндуса та П. Стецишина, розроблених на основі стандартів ЄС до органічного землеробства, існує багатоетапна лінія переходу від традиційної до органічної системи виробництва, що охоплює:

- ✦ вибір ділянки та її відокремлення;

- ✦ проведення екологічної експертизи ґрунтового покриву;
- ✦ введення 2-3-річного конверсійного переходу від звичайних технологій землеробства до органічних;
- ✦ застосування безпестицидних технологій вирощування рослин;
- ✦ розробку і впровадження системи удобрення ґрунтів у сівозміні;
- ✦ застосування системи профілактичних і біологічних методів боротьби з хворобами та шкідниками;
- ✦ сертифікацію вирощеної продукції на екологічну чистоту.

Після проведення конверсійного періоду Асоціація швейцарських виробників органічної продукції висуває такі вимоги:

- ✦ у сівозміні повинно бути не менше 20% площ засіяних культурами, що відтворюють природну структуру ґрунту;
- ✦ внесення міді обмежено 4 кг/га, у плодівництві – 1,5 кг/га;
- ✦ забороняється застосовувати речовини хімічного походження;
- ✦ використовувати протравлене насіння заборонено;
- ✦ розсада повинна походити з насіння, вирощеного на органічній основі.

**В**рожаї протягом перехідного періоду спочатку знижуються, а згодом знов підвищуються, оскільки покращується родючість ґрунту. Цей процес займає в середньому від трьох до п'яти років, що можна скоротити, якщо почати впроваджувати заходи підвищення родючості ґрунту заздалегідь [8].

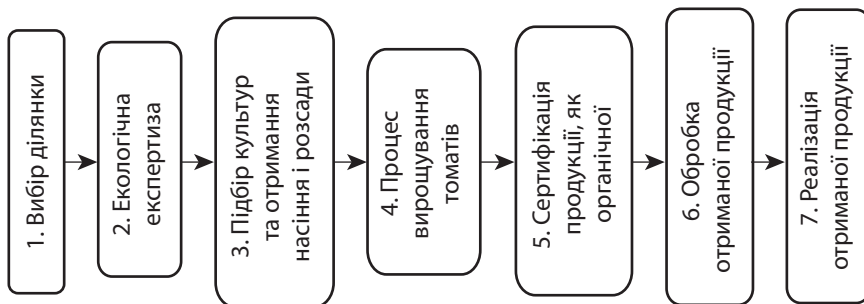
Згідно зі стандартами для органічної продукції компанії «Біоан», конверсійний період для рослинництва не може тривати менше, ніж 24 місяці. Крім того, фермер повинен мати чіткий і затверджений конверсійний план переведення частин виробництва під органічний статус. Усі процеси на підприємстві мусять бути відкритими та зрозумілими, і, за першої вимоги інспектора сертифікаційного органу чи державного перевіряючого, мають бути представлені дані первинних документів щодо обігових матеріалів та їх походження, складських книг та бухгалтерських реєстрів.

Особливий акцент при вирощуванні екологічних овочів, плодів і ягід надається системі захисту рослин. Серед біопрепаратів українського виробництва, дозволених для використання при вирощуванні овочевої продукції, виділяють: «Бітоксисабацилін», «Азотобактерин», «Агрофіл», «Фосфоентерин», «Біогран» тощо.

Проілюструємо запропоновану модель обґрунтування оптимального переходу на органічне вирощування овочів відкритого ґрунту на прикладі томатів (*рис. 1*).

Для ілюстрації одержаних результатів вибрано томати, оскільки даний овоч відноситься до найпопулярніших в Україні, вирощується майже в усіх областях і в закритому, і у відкритому ґрунті та є рекомендованим для споживання Всесвітньою організацією здоров'я. Томат – це рослина, що росте за температури не менше 15 °С та не терпить холодних поривів повітря. Томати поєднуються у сівозміні з огірками, цибулею, капустою, озимою пшеницею і сидератами. Окремі ланки сівозміни аграрного підприємства, що включає томати, забезпечують ґрунтам стале відновлення, а виробництво томатів (при стабільних умовах) є високопродуктивним.

## ЕТАПИ



## ВАРІАНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ

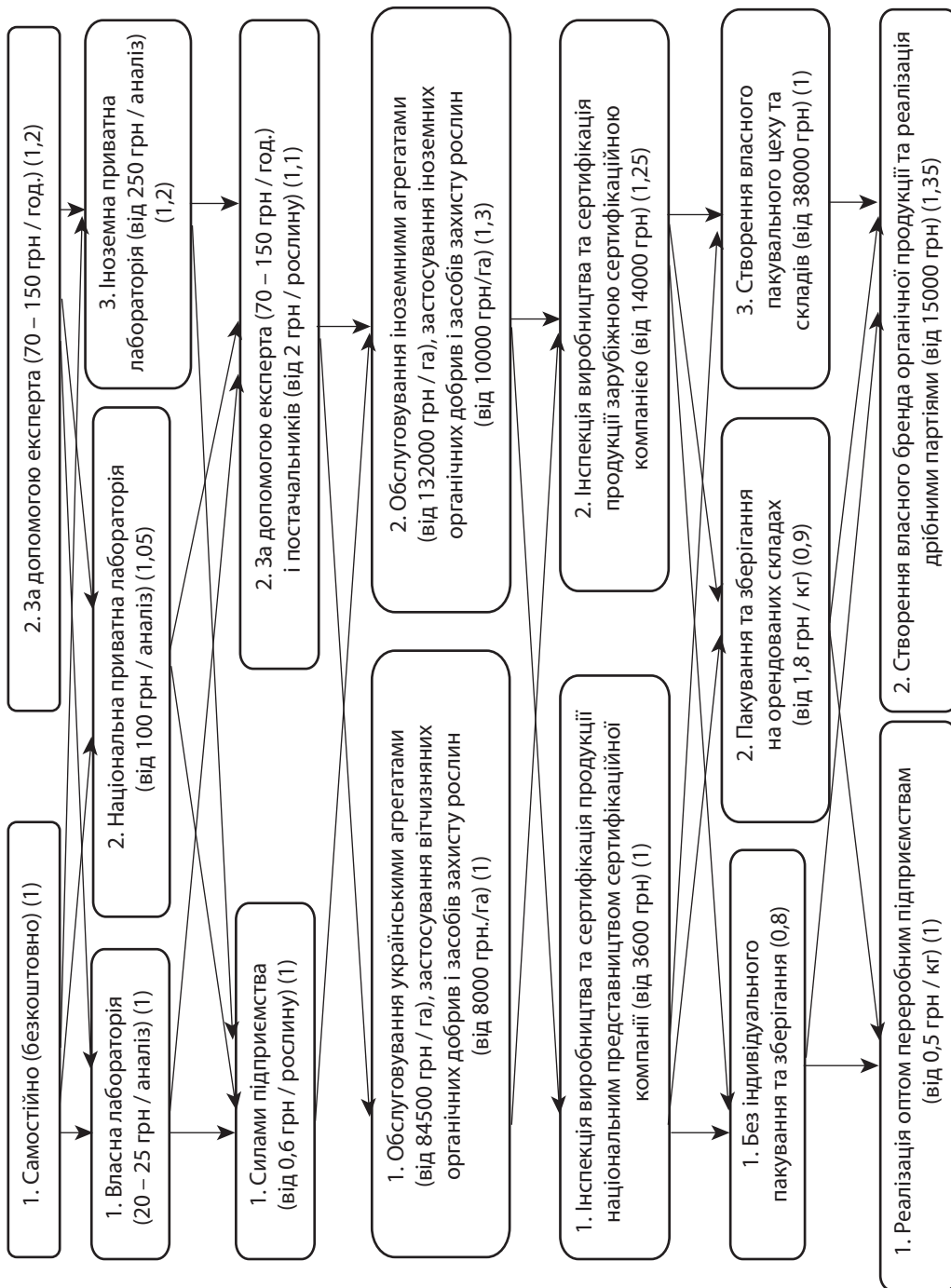


Рис. 1. Модель дерева цілей переходу на вирощування органічних овочів відкритого ґрунту (на прикладі томатів)



Математичною основою розробки доцільно обрати дерево цілей. Це наочне графічне зображення підпорядкованості та взаємозв'язку завдань демонструє «цільовий каркас» організації, явища чи діяльності [5, с. 355].

Для розгляданого прикладу рівні розробленого дерева цілей включатимуть такі етапи виробництва:

1. Вибір ділянки та її відокремлення від можливих джерел забруднення чорним паром або трав'яною смугою, що здійснюється самостійно або за допомогою консультанта. Консультації бувають безкоштовні або за 70 – 150 грн/год.

2. Проведення екологічної експертизи ґрунтового покриву у сертифікованих лабораторіях. Вартість аналізів – від 100 грн за 1 показник. Для моніторингу якості ґрунту потрібно проаналізувати щонайменше наявність та концентрації кадмію і свинцю у ґрунті та загальний рівень його токсичності.

3. Підбір культур та їх сортів, з дотриманням орієнту на традиційну спеціалізацію для даного регіону. Для Дніпропетровської області характерні овочів «борщового набору». Іноземні фермери, що вирощують томати, розташовують між рядками томатів бобові на зелені добрива для живлення ґрунту або створюють міжгосподарські об'єднання та проводять в такий спосіб сівозміну органічних культур. Подібні методи дають змогу зекономити на оборотних матеріалах, розширити асортимент органічної продукції свого підприємства та утримувати власну ринкову нішу. Для вирощування органічних томатів на Дніпропетровщині рекомендують ранньостиглі сорти Лагідний, Іскорка, Мустанг; середньоранні сорти Ляна, Консул, Ред Хантер; середньостиглі сорти Серпневий, Круїз, СХ-1; середньопізні сорти Факел, Де Барао. Залежності від виробника, томатна розсада коштує від 2 грн за штуку, на 1 га висаджують 45000 – 55000 рослин. Самостійне вирощування розсади обходиться від 0,6 грн за рослину.

4. Обробіток ґрунту, висадка рослин, догляд за рослинами, поливання, внесення добрив, захист біопрепаратами. Технологічна карта зазначених заходів містить наступні операції: 1. Луцнення попередника; 2. Розкидання перегною; 3. Безпліцевий обробіток ґрунту; 4. Боронування; 5. Підготовку ґрунту до посадки розсади; 6. Підготовку розсади; 7. Садіння розсади з поливом; 8. Підсаджування розсади; 9. Розпушування міжрядь; 10. Обприскування від хвороб та шкідників; 11. Вибіркове збирання плодів; 12. Транспортування плодів до місць зберігання, переробки або реалізації продукції. Усі операції можна виконувати тільки дозволеними механізованими засобами, а в іншому випадку – вручну. Обробіток вітчизняними агрегатами коштує від 7000 грн/га, витрати на весь технологічний процес обробітку становитимуть від 84500 грн/га. Застосування іноземних знарядь обійдеться від 11000 грн/га, весь комплекс робіт – від 132000 грн/га. Збір врожаю вручну коштує від 20 грн/люд.-год. Витрати на органічні добрива та захисні біопрепарати складають від 8000 грн/га.

5. Сертифікація отриманої продукції як органічної відбувається тільки на другий-третій рік вирощування томатів за органічною технологією. Проміжну продукцію можна реалізувати як звичайну або як екологічну, що «вирощена за органічною технологією» і має ціну на 15 – 20% вище від звичайної ціни. Вартість сертифікації фермерського господарства середніх розмірів національним представництвом сертифікаційного органу починається від 300 євро.

6. Останнім етапом є вибір кінцевого варіанта реалізації продукції. Одним із варіантів є реалізація томатів,

як сировини для потреб харчової промисловості. На даний момент багато переробних підприємств виробляють сертифіковані органічні продукти харчування, зокрема, дитяче харчування, соуси, соки тощо [6]. Цей варіант принесе найнижчий дохід, проте витрати на зберігання та рекламу продукції будуть мінімальними. Другим варіантом є створення власного торгового бренду органічної продукції, що несе за собою маркетингові витрати (від 5000 грн), створення власної реалізаційної мережі та інтернет-магазину і відшкодування зберігання продукції. Зберігати продукцію потрібно окремо від звичайної, причому дозволяється використання холодної води з додаванням льоду та спеціального газового середовища (CO<sub>2</sub>) [7].

При вирощуванні органічних овочів відкритого ґрунту врожай можна отримати один раз на рік у той самий час, коли дозрівають і овочі, вирощені за традиційною технологією.

Сумарні витрати на 1 га ( $B_0$ ) складаються з окремих витрат кожного етапу ( $B_i, i = 1..7$ ). Позначимо  $K_i$  – коефіцієнт зміни очікуваної середньої врожайності залежно від реалізації технологічних операцій  $i$ -го модельного етапу,  $i = 1..7$ . На рис. 1 показані в круглих дужках біля кожного варіанта реалізації етапу переходу на органічне виробництво. За одиницю прийнято середньо-регіональну урожайність томатів на товарних підприємствах. За рахунок більш досконалих технологічних операцій урожайність може збільшуватися до генетичних можливостей сорту. Тоді очікуваний дохід від реалізації органічної продукції з 1 га ( $D$ ) буде піддаватися коригуючому впливу коефіцієнтів змін урожайності:

$$K_0 = \prod_{i=1..7} K_i.$$

У підсумку прибуток виробництва з 1 га складатиме:

$$P_0 = D \cdot K_0 - B_0 = D \cdot \prod_{i=1..7} K_i - \sum_{i=1..7} B_i.$$

А загальний рівень рентабельності усього виробничого процесу дорівнюватиме:

$$P_0 = P_0 / B_0 \cdot 100\%.$$

Для розрахунку оптимальних схем вирощування томатів визначено, що середня урожайність органічних томатів відкритого ґрунту в кліматичних умовах Дніпропетровської області становить 150 ц/га, а мінімальна реалізаційна ціна 1 кг таких томатів – 18 грн.

У результаті проведеного аналізу найприбутковішими схемами виявилися:

- 1) 1.2 – 2.2 – 3.2 – 4.2 – 5.2 – 6.3 – 7.2 з  $P_0 = 633023$  грн;
- 2) 1.2 – 2.2 – 3.1 – 4.2 – 5.2 – 6.3 – 7.2 з  $P_0 = 612730$  грн;
- 3) 1.2 – 2.2 – 3.2 – 4.2 – 5.2 – 6.2 – 7.2 з  $P_0 = 550201$  грн.

Сільськогосподарські підприємства виробляють 14,3% овочевої продукції країни [11, с. 89]. Їх орієнтування на майбутні прибутки доцільно в разі можливості витратити значні суми на організацію та обслуговування процесів вирощування та реалізації органічної плодовоовочевої продукції. Адже сільськогосподарські підприємства можуть собі дозволити інвестувати додаткові ресурси з метою отримання подальшого підвищеного прибутку. На кожному етапі прийняття рішень у даному разі менеджери обирають більш дорогий варіант втілення конкретного етапу технологічної карти, що, у свою чергу, підвищує урожайність та рівень товарності продукції, тобто, гарантовано принесе вищий прибуток у порівнянні з більш дешевими схемами.

Установленими найекономічнішими схемами є:

- 1.1 – 2.1 – 3.1 – 4.1 – 5.1 – 6.1 – 7.1 з  $B_0 = 133700$  грн;
- 2) 1.2 – 2.1 – 3.1 – 4.1 – 5.1 – 6.1 – 7.1 з  $B_0 = 133900$  грн;
- 3) 1.1 – 2.1 – 3.1 – 4.1 – 5.1 – 6.1 – 7.2 з  $B_0 = 141200$  грн.

Їх застосування вигідно для господарств населення, на які припадає останнім часом понад 85,7% вироблених овочів [11, с. 89]. Іншими словами, це доцільно для господарів, що вирішили спробувати виробляти органічну плодовоовочеву продукцію, але не бажають або просто не мають фінансової можливості застосовувати виробничі схеми, в яких присутні затратні консультації закордонних експертів і використання коштовної техніки.

Забезпечити найбільший врожай і дохід дозволяють схеми:

- 1) 1.2 – 2.2 – 3.2 – 4.2 – 5.2 – 6.3 – 7.2 з  $K_0 = 3,47$ ;
- 2) 1.2 – 2.2 – 3.1 – 4.2 – 5.2 – 6.3 – 7.2 з  $K_0 = 3,16$ ;
- 3) 1.2 – 2.2 – 3.2 – 4.2 – 5.2 – 6.2 – 7.2 з  $K_0 = 3,13$ .

Їх застосування є прийнятним в разі бажання виробника отримати якомога більший урожай продукції за умов збереження органічного статусу кінцевого продукту. Така ситуація актуальна для стабільного насичення внутрішнього ринку. Це можна забезпечити, обравши схеми з найбільшими коефіцієнтами  $K_0$ , де засоби збільшення врожайності пов'язані з поліпшенням якості добрив, засобів захисту рослин та застосуванням більш сучасної сільськогосподарської техніки. Ці самі схеми забезпечують найвищу дохідність процесу вирощування органічних томатів відкритого ґрунту.

Найбільший рівень рентабельності гарантують схеми господарювання вигляду:

- 1) 1.2 – 2.2 – 3.1 – 4.2 – 5.2 – 6.3 – 7.2 з  $P_0 = 255,09$  %;
- 2) 1.2 – 2.2 – 3.1 – 4.1 – 5.2 – 6.3 – 7.2 з  $P_0 = 244,05$  %;
- 3) 1.2 – 2.2 – 3.1 – 4.1 – 5.2 – 6.1 – 7.2 з  $P_0 = 243,73$  %.

Їх застосування має сенс за умов найефективнішого використання ресурсів, витрачених на вирощування органічної плодовоовочевої продукції. Високий рівень рентабельності вказує на вибір господарем найоптимальнішої технологічної схеми виробництва органічних овочів, плодів і ягід, при якій понесені затрати приносять найвищий можливий дохід. Найрентабельніші технологічні схеми є бажаними для всіх виробників, проте вони є високозатратними, і через це не можуть бути доступними для всіх. При залученні зовнішніх коштів дані схеми зможуть застосовувати більше підприємств, ніж без їх залучення.

## ВИСНОВКИ

1. Органічне виробництво швидко розвивається в Україні та в світі. Практично доведено, що органічна продукція є прибутковим видом бізнесу, незважаючи на складність процесу переходу. Так, органічна морква дає урожай на 13,5% менше, ніж неорганічна, а валовий прибуток від її вирощування – у 2,36 рази більший. Органічні помідори мають врожайність на 23,6% нижчу, але забезпечують на 30% вищий валовий прибуток. В умовах кризи треба ретельно обґрунтовувати управлінські рішення, зокрема, і при переході на органічне виробництво, що включає етапи: вибору ділянки, екологічної експертизи, підбору культури та отримання насіння і розсади, вирощування рослин, сертифікації продукції, як органічної, обробки і реалізації отриманої продукції.

2. Запропонована модель дерева цілей на підтримку оптимального переходу до вирощування органічних овочів відкритого ґрунту дозволяє обирати вказані схеми з мак-

симальними врожаєм, доходом, чистим прибутком, рівнем рентабельності або мінімальними витратами залежно від забезпеченості господаря власними чи залученими коштами. Для сільськогосподарських підприємств, які акцентують увагу на отриманні прибутку при вирощуванні органічної продукції й готові витратити значні кошти на цей процес, підходить схема, що забезпечить прибуток 633023 грн/га. Тим підприємствам, де важливою є мінімізація витрат при переході до органічного виробництва, можна використати схему вартістю 133700 грн/га. Також можна обрати виробничі схеми, що забезпечать найвищий коефіцієнт урожайності 3,47 і найбільшу рентабельність 255,09%, але вони не є доступними для підприємств з маленькими бюджетами.

3. У подальших дослідженнях доцільно поширити одержані результати на органічне виробництво плодово-ягідної продукції. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Шелудько В. М. Об'єктивна необхідність впровадження органічного землеробства в Україні / В. М. Шелудько // Бізнес Інформ. – 2013. – № 3. – С. 177 – 181.
2. Бураков І. І. Товарне плідництво без хімікатів: органічні сади стають реальнішими, якщо відійти від застарілих уявлень про садівництво / І. Бураков // The Ukrainian Farmer. – 2011. – № 4. – С. 70 – 71.
3. Smith G. Organic Farming on the Prairies / G. Smith, W. Groenen // Canada, Saskatchewan, 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://saskorganic.com/content/organic-farming-prairies-2nd-ed>
4. Томич Г. Р. Дослідження ринку Європейського союзу в області органічного сільського господарства / Г. Р. Томич, М. Р. Джорджевич // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 125 – 128.
5. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
6. Шпичак О. М. Обґрунтування ціни на екологічно «чисту» продукцію / О. М. Шпичак // Економічний довідник аграрника. – К. : Преса України, 2003. – С. 309 – 310.
7. Сонько С. П. Конструкція зимової теплиці на екологічних принципах / С. П. Сонько, С. Ю. Безпалько // Збірник тез III Міжвузівської наукової конференції з міжнародною участю. – Умань : Уманський національний університет садівництва, 2012. – С. 78 – 81.
8. Галас А. Органічне агровиробництво: нові ринкові можливості та виклики для виробників зерна в Україні / А. Галас, М. Капштик, Ю. Бакун // Проект «Якість зерна та система кредитування сільського господарства в Україні – фаза II». – Київ : Канадське агентство з міжнародного розвитку (CIDA), 2008. – 71 с.
9. Чайка Т. О. Ефективність органічного сільського господарства в Україні / Т. О. Чайка // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 4. – С. 160 – 164.
10. Статистичний збірник «Рослинництво України 2012» / За ред. Н. С. Власенко. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 108 с.
11. Статистичний збірник «Сільське господарство України 2012» / За ред. Н. С. Власенко. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 402 с.

## REFERENCES

- Burakov, I. I. "Tovarne plodivnytstvo bez khimikativ: orhanichni sady staiut realnishymy, iakshcho vidiity vid zastarilykh uiavlenn pro sadivnytstvo" [Marketable fruit without chemicals : organic gardens become more real when away from outdated ideas about gardening]. *The Ukrainian Farmer*, no. 4 (2011): 70-71.
- Chaika, T. O. "Efektyvnist orhanichnoho silskoho gospodarstva v Ukraini" [The effectiveness of organic agriculture in Ukraine]. *Visnyk PDAA*, no. 4 (2011): 160-164.
- Halias, A., Kapshtyk, M., and Bakun, Yu. "Orhanichne ahrovyrubnytstvo: novi rynkovi mozhlyvosti ta vyklyky dlia vyrobnykiv zerna v Ukraini" [Organic agricultural production : the new market opportunities and challenges for grain producers in Ukraine]. In *Proekt «Yakist zerna ta sistema kredytuvannia silskoho gospodarstva v Ukraini – faza II»*. Kyiv: Kanadske ahentstvo z mizhnarodnoho rozvytku (CIDA), 2008.

Roslynnystvo Ukrainy 2012 [Crop Ukraine 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

Shershnyova, Z. Ie. *Stratehichne upravlinnia* [Strategic Management]. Kyiv: KNEU, 2004.

Shpychak, O. M. "Obgruntuvannia tsiny na ekolohichno «chystu» produktsiiu" [Rationale for an environmentally "clean" products]. In *Ekonomichnyi dovidnyk ahraryuka*, 309-310. Kyiv: Presa Ukrainy, 2003.

Sonko, S. P., and Bezpalko, S. Yu. "Konstruktsiia zymovoi teploty na ekolohichnykh pryntsyupakh" [The design of winter greenhouses on ecological principles]. *III Mizhvuzivska naukova konferentsiia z mizhnarodnoiu uchastiu. Uman: Umanskiy natsionalnyi universytet sadivnytstva*, 2012.78-81.

Smith, G., and Groenen, W. "Organic Farming on the Prairies" <http://saskorganic.com/content/organic-farming-prairies-2nd-ed>  
Sheludko, V. M. "Ob'iektyvna neobkhidnist vprovadzhennia orhanichnoho zemlerobstva v Ukraini" [The objective necessity of introduction of organic farming in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 3 (2013): 177-181.

*Silse hospodarstvo Ukrainy 2012* [Farming Ukraine 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

Tomych, H. R., and Dzhordzhevych, M. R. "Doslidzhennia rynku lEvropeiskoho soiuzu v oblasti orhanichnoho silskoho hospodarstva" [Market Research of the European Union in the field of organic agriculture]. *Biznes Inform*, no. 10 (2012): 125-128.

УДК 504.064.47

## ОГРАНИЧЕНИЯ В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ БЫТОВЫМИ ОТХОДАМИ

© 2014 ЯЧМЕНЕВА В. М., СИВОЛАП А. В.

УДК 504.064.47

### Ячменева В. М., Сиволап А. В. Ограничения в сфере обращения с твердыми бытовыми отходами

Статья посвящена управлению качеством окружающей среды в контексте решения проблем в процессе обращения с твердыми бытовыми отходами (ТБО), которые являются результатом существования человека, и накопление которых принимают сегодня масштабы катастрофы. Выявлены основные ограничения, определяющие процесс обращения с ТБО, которые могут быть использованы для его совершенствования. На основании проведенных исследований сделан вывод о том, что основными ограничениями, определяющими процесс обращения с ТБО, являются территориальные, экологические, технологические, социальные, экономические, политические, временные, юридические. Несмотря на определенные позитивные сдвиги, как в законодательной сфере, так и в сфере управления, существующая система обращения с ТБО является несовершенной и не соответствует предъявляемым к ней требованиям в плане защиты окружающей среды и населения от вредного воздействия. Недостаточное финансирование, нестабильность рынка вторичных ресурсов и политическая ситуация в Украине, сложность привлечения частных инвестиций, безынициативность некоторых органов местного самоуправления и населения препятствуют внедрению современной системы обращения с ТБО. Выявленные ограничения могут быть использованы при совершенствовании системы обращения ТБО. Дальнейшие исследования будут направлены на детализацию определенных ограничений.

**Ключевые слова:** окружающая среда, твердые бытовые отходы, обращение с отходами, ограничения.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 14.

**Ячменева Валентина Марьяновна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента, Национальная академия природоохранного и курортного строительства (ул. Киевская, 181, Симферополь, 95493, Украина)

**E-mail:** v\_lev@napks.edu.ua

**Сиволап Александр Владимирович** – старший преподаватель, кафедра менеджмента, Национальная академия природоохранного и курортного строительства (ул. Киевская, 181, Симферополь, 95493, Украина)

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

УДК 504.064.47

### Ячменева В. М., Сиволап О. В. Обмеження у сфері поводження з твердими побутовими відходами

Стаття присвячена управлінню якістю навколишнього середовища в контексті вирішення проблем у процесі поводження з твердими побутовими відходами (ТПВ), які є результатом існування людини, і накопичення яких приймають сьогодні масштаби катастрофи. Виявлено основні обмеження, що визначають процес поводження з ТПВ, які можуть бути використані для його вдосконалення. На підставі проведених досліджень зроблено висновок про те, що основними обмеженнями, які визначають процес поводження з ТПВ, є територіальні, екологічні, технологічні, соціальні, економічні, політичні, часові, юридичні. Незважаючи на певні позитивні зрушення, як у законодавчій сфері, так і у сфері управління, існуюча система поводження з ТПВ є недосконалою і не відповідає висунутим до неї вимогам у плані захисту навколишнього середовища і населення від шкідливого впливу. Недостатнє фінансування, нестабільність ринку вторинних ресурсів і політичної ситуації в Україні, складність залучення приватних інвестицій, безініціативність деяких органів місцевого самоврядування влади та населення перешкоджають впровадженню сучасної системи поводження з ТПВ. Виявлені обмеження можуть бути використані при вдосконаленні системи поводження з ТПВ. Подальші дослідження будуть спрямовані на деталізацію певних обмежень.

**Ключові слова:** навколишнє середовище, тверді побутові відходи, поводження з відходами, обмеження.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 14.

**Ячменева Валентина Мар'янівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, Національна академія природоохоронного і курортного будівництва (вул. Київська, 181, Симферополь, 95493, Україна)

**E-mail:** v\_lev@napks.edu.ua

**Сиволап Олександр Володимирович** – старший викладач, кафедра менеджменту, Національна академія природоохоронного і курортного будівництва (вул. Київська, 181, Симферополь, 95493, Україна)

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

UDC 504.064.47

### Yachmenova Valentyna M., Syvolap Oleksandr V. Restrictions in the Sphere of Solid Household Waste Management

The article is devoted to management of quality of environment in the context of solution of problems in the process of management of solid household waste (SHW), which are the result of human activity and accumulation of which takes the catastrophic scale today. The article shows main restrictions that determine the process of SHW management, which could be used for its improvement. Based on the conducted studies the article holds that the main restrictions that determine the process of SHW management are territorial, ecological, technological, social, economic, political, time and legal. In spite of certain positive moves both in the legislation sphere and in the sphere of management, the existing system of SHW management is not perfect and does not meet requirements of protection of environment and population from hazardous impact. Insufficient financing, instability of the market of secondary resources and political situation in Ukraine, difficulty in attraction of private investments, lack of initiative of some bodies of local self-government and population hamper introduction of a modern system of SHW management. The detected restrictions could be used when improving the SHW management system. Further studies would be directed at a more detailed elaboration of certain restrictions.

**Key words:** environment, solid household waste, waste management, restrictions.

**Pic.:** 1. **Bibl.:** 14.

**Yachmenova Valentyna M.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Management, The National Academy of Environmental Protection and Resort Development (vul. Kyivvska, 181, Simferopol, 95493, Ukraine)

**E-mail:** v\_lev@napks.edu.ua

**Syvolap Oleksandr V.** – Senior Lecturer, Department of Management, The National Academy of Environmental Protection and Resort Development (vul. Kyivvska, 181, Simferopol, 95493, Ukraine)

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



Roslynnystvo Ukrainy 2012 [Crop Ukraine 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

Shershnyova, Z. Ie. *Stratehichne upravlinnia* [Strategic Management]. Kyiv: KNEU, 2004.

Shpychak, O. M. "Obgruntuvannia tsyny na ekolohichno «chystu» produktsiiu" [Rationale for an environmentally "clean" products]. In *Ekonomichnyi dovidnyk ahraryuka*, 309-310. Kyiv: Presa Ukrainy, 2003.

Sonko, S. P., and Bezpalko, S. Yu. "Konstruktsiia zymovoi teploty na ekolohichnykh pryntsyupakh" [The design of winter greenhouses on ecological principles]. *III Mizhvuzivska naukova konferentsiia z mizhnarodnoiu uchastiu. Uman: Umanskiy natsionalnyi universytet sadivnytstva*, 2012.78-81.

Smith, G., and Groenen, W. "Organic Farming on the Prairies" <http://saskorganic.com/content/organic-farming-prairies-2nd-ed>  
Sheludko, V. M. "Ob'iektyvna neobkhdnist vprovadzhennia orhanichnoho zemlerobstva v Ukraini" [The objective necessity of introduction of organic farming in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 3 (2013): 177-181.

*Silse hospodarstvo Ukrainy 2012* [Farming Ukraine 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

Tomych, H. R., and Dzhordzhevych, M. R. "Doslidzhennia rynku lEvropeiskoho soiuzu v oblasti orhanichnoho silskoho hospodarstva" [Market Research of the European Union in the field of organic agriculture]. *Biznes Inform*, no. 10 (2012): 125-128.

УДК 504.064.47

## ОГРАНИЧЕНИЯ В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ БЫТОВЫМИ ОТХОДАМИ

© 2014 ЯЧМЕНЕВА В. М., СИВОЛАП А. В.

УДК 504.064.47

### Ячменева В. М., Сиволап А. В. Ограничения в сфере обращения с твердыми бытовыми отходами

Статья посвящена управлению качеством окружающей среды в контексте решения проблем в процессе обращения с твердыми бытовыми отходами (ТБО), которые являются результатом существования человека, и накопление которых принимают сегодня масштабы катастрофы. Выявлены основные ограничения, определяющие процесс обращения с ТБО, которые могут быть использованы для его совершенствования. На основании проведенных исследований сделан вывод о том, что основными ограничениями, определяющими процесс обращения с ТБО, являются территориальные, экологические, технологические, социальные, экономические, политические, временные, юридические. Несмотря на определенные позитивные сдвиги, как в законодательной сфере, так и в сфере управления, существующая система обращения с ТБО является несовершенной и не соответствует предъявляемым к ней требованиям в плане защиты окружающей среды и населения от вредного воздействия. Недостаточное финансирование, нестабильность рынка вторичных ресурсов и политическая ситуация в Украине, сложность привлечения частных инвестиций, безынициативность некоторых органов местного самоуправления и населения препятствуют внедрению современной системы обращения с ТБО. Выявленные ограничения могут быть использованы при совершенствовании системы обращения ТБО. Дальнейшие исследования будут направлены на детализацию определенных ограничений.

**Ключевые слова:** окружающая среда, твердые бытовые отходы, обращение с отходами, ограничения.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 14.

**Ячменева Валентина Марьяновна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента, Национальная академия природоохранного и курортного строительства (ул. Киевская, 181, Симферополь, 95493, Украина)

**E-mail:** v\_lev@napks.edu.ua

**Сиволап Александр Владимирович** – старший преподаватель, кафедра менеджмента, Национальная академия природоохранного и курортного строительства (ул. Киевская, 181, Симферополь, 95493, Украина)

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

УДК 504.064.47

### Ячменева В. М., Сиволап О. В. Обмеження у сфері поводження з твердими побутовими відходами

Стаття присвячена управлінню якістю навколишнього середовища в контексті вирішення проблем у процесі поводження з твердими побутовими відходами (ТПВ), які є результатом існування людини, і накопичення яких приймають сьогодні масштаби катастрофи. Виявлено основні обмеження, що визначають процес поводження з ТПВ, які можуть бути використані для його вдосконалення. На підставі проведених досліджень зроблено висновок про те, що основними обмеженнями, які визначають процес поводження з ТПВ, є територіальні, екологічні, технологічні, соціальні, економічні, політичні, часові, юридичні. Незважаючи на певні позитивні зрушення, як у законодавчій сфері, так і у сфері управління, існуюча система поводження з ТПВ є недосконалою і не відповідає висунутим до неї вимогам у плані захисту навколишнього середовища і населення від шкідливого впливу. Недостатнє фінансування, нестабільність ринку вторинних ресурсів і політичної ситуації в Україні, складність залучення приватних інвестицій, безініціативність деяких органів місцевого самоврядування влади та населення перешкоджають впровадженню сучасної системи поводження з ТПВ. Виявлені обмеження можуть бути використані при вдосконаленні системи поводження з ТПВ. Подальші дослідження будуть спрямовані на деталізацію певних обмежень.

**Ключові слова:** навколишнє середовище, тверді побутові відходи, поводження з відходами, обмеження.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 14.

**Ячменева Валентина Мар'янівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, Національна академія природоохоронного і курортного будівництва (вул. Київська, 181, Симферополь, 95493, Україна)

**E-mail:** v\_lev@napks.edu.ua

**Сиволап Олександр Володимирович** – старший викладач, кафедра менеджменту, Національна академія природоохоронного і курортного будівництва (вул. Київська, 181, Симферополь, 95493, Україна)

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

UDC 504.064.47

### Yachmenova Valentyna M., Syvolap Oleksandr V. Restrictions in the Sphere of Solid Household Waste Management

The article is devoted to management of quality of environment in the context of solution of problems in the process of management of solid household waste (SHW), which are the result of human activity and accumulation of which takes the catastrophic scale today. The article shows main restrictions that determine the process of SHW management, which could be used for its improvement. Based on the conducted studies the article holds that the main restrictions that determine the process of SHW management are territorial, ecological, technological, social, economic, political, time and legal. In spite of certain positive moves both in the legislation sphere and in the sphere of management, the existing system of SHW management is not perfect and does not meet requirements of protection of environment and population from hazardous impact. Insufficient financing, instability of the market of secondary resources and political situation in Ukraine, difficulty in attraction of private investments, lack of initiative of some bodies of local self-government and population hamper introduction of a modern system of SHW management. The detected restrictions could be used when improving the SHW management system. Further studies would be directed at a more detailed elaboration of certain restrictions.

**Key words:** environment, solid household waste, waste management, restrictions.

**Pic.:** 1. **Bibl.:** 14.

**Yachmenova Valentyna M.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Management, The National Academy of Environmental Protection and Resort Development (vul. Kyivvska, 181, Simferopol, 95493, Ukraine)

**E-mail:** v\_lev@napks.edu.ua

**Syvolap Oleksandr V.** – Senior Lecturer, Department of Management, The National Academy of Environmental Protection and Resort Development (vul. Kyivvska, 181, Simferopol, 95493, Ukraine)

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



Глобализация экономики, трансформационные процессы и кризис мировой финансовой системы обусловили такое стечение обстоятельств, которое заставило мировое сообщество обратить внимание на экологическое состояние не только отдельных государств, но и планеты Земля. Именно это стало причиной проведения ряда конференций мирового уровня по экологии, утилизации отходов, загрязнения окружающей среды и др.

Обычно проблемы экологии и ресурсосбережения связывают с промышленным развитием и деятельностью предприятий. При этом упускается из виду то, что различные ресурсы потребляются в быту и не безотходно. Объемы потребляемых населением материальных благ и услуг, вопреки складывающимся зачастую стереотипным взглядам, весьма и весьма значительны с заметной тенденцией опережающего роста объемов образования отходов потребления по сравнению с отходами промышленности. Это заслуживают более пристального внимания.

Разработке методов сбора и утилизации твердых бытовых отходов (ТБО) посвящен ряд научных работ украинских и зарубежных авторов (Гринин А. С., Карагодов И. А., Мирный А. Н., Мюррей Р., Сафранов Т. А., Скрипник А. П., Федоров Л. Г., Шекель А. И. и др.), но ограничения, определяющим процесс обращения с ТБО, уделяется недостаточно внимания.

Целью данной работы является выявление ограничений, определяющих процесс обращения с ТБО.

Совокупность событий, явлений и природных катализмов стали толчком к определению влияния человека на окружающую среду не только как личности, но и как творца (через заводы, фабрики, предприятия) производства, центра потребления (через перерабатывающее производство) и причины накопления (через излишнее производство и потребление).

Следствием такого поведения человека является, прежде всего, образование отходов, а это, в свою очередь, является причиной загрязнения окружающей среды.

Поэтому мировое сообщество с целью устранения проблемы превращения земного шара в свалку договорилось ввести искусственные ограничения по образованию и обращению отходов.

К таким ограничениям мы относим:

- ✦ территориальные;
- ✦ экологические;
- ✦ технологические;
- ✦ социальные;
- ✦ экономические;
- ✦ политические;
- ✦ временные;
- ✦ юридические (рис. 1).

Именно они нацелены на то, чтобы регулировать объемы образования и обращения с отходами.

На сегодня отходы имеют разную природу, выдвигают различные требования по их хранению, хотя, по сути, природа и цель их образования является благородной (атомная энергетика, нефтеперерабатывающая промышленность, строительство и т. д.). О таком образовании отходов можно сказать, что они являются следствием формирования благ для человека, но само их наличие – «зло». Поэтому такие отходы, жестко контролируемые государством, имеют свои статьи расходов в бюджете в части их обращения.

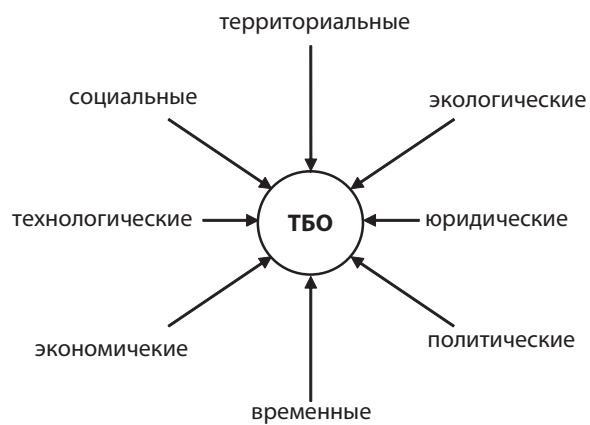


Рис. 1. Ограничения по образованию и обращению отходов

Менее опасными на первый взгляд являются бытовые отходы, они тоже являются результатом существования человека и до недавнего времени не составляли экологической угрозы, но их накопления сегодня имеют такие масштабы, которые принимают масштабы катастрофы. Именно поэтому искусственные ограничения, которые мы представили выше, являются актуальными для ТБО. Рассмотрим их более подробно.

Экологические ограничения наиболее ярко проявляются в процессе захоронения ТБО на полигонах. Наиболее распространенной является организация сбора и удаление бытовых отходов, предусматривающая регулярный вывоз загород на свалки (полигоны), что загрязняет почву, при его разложении продуктами распада.

Таким способом в Украине ликвидируется 99% образующихся отходов. Отходы складывают на грунт с соблюдением условий, обеспечивающих защиту от загрязнения атмосферы.

На территории Украины в городах и поселках городского типа ежегодно образуется около 35 млн м<sup>3</sup> ТБО которые ликвидируются на 770 полигонах и 3 мусоросжигательных заводах [1].

Подавляющее их большинство работает в режиме перегрузки, то есть с нарушением проектных показателей относительно объемов накопления отходов. Вместе полигоны являются источником интенсивного загрязнения атмосферы и подземных вод. Практически ни на одном из них не обезвреживается фильтрат. Почти все полигоны требуют неотложной санации и рекультивации. Не решаются вопросы создания новых полигонов. Половина полигонов бытовых отходов принимает промышленные отходы [1].

Кроме того, во многих городах идет процесс образования несанкционированных свалок бытовых отходов [1].

Считается, что в почве произойдет распад всех бытовых отходов. Однако в почве разлагаются в основном только органические вещества. За последнее время состав мусора сильно изменился: в нем увеличивается содержание стекла, металла, пластмасс и других составляющих, которые не подвергаются (или почти не подвергаются) разложению в почве. Кроме того, отходы в землю стали поступать в слишком больших количествах. И процесс самоочищения почвы нарушается в результате необдуманного вмешательства человека [2].

Из-за недостатка средств и свободных земельных ресурсов возможности для строительства современных свалок ограничены [3].

Територіальні обмеження проявляються в нормах накоплення ТБО. Норми накоплення – це кількість відходів, що утворюються на розрахункову одиницю (людина – для житлового фонду; одне місце в готелі; 1 кв. м. торговельної площі для магазинів і складів і т. д.) в одиницю часу.

На норми накоплення і склад ТБО впливають такі фактори, як ступінь благоустрою житлового фонду (наличие мусоропроводов, газу, водопроводу, каналізації, системи опалення), етажність, вид палива при місцевому опаленні, розвиток громадського харчування, культура торгівлі і, що не менш важливо, образ життя і ступінь благополуччя населення. В неблагоустроєних житлових будинках (з місцевим опаленням на твердому паливі) в ТБО потрапляє зола, що різко збільшує норму накоплення ТБО.

Також важливі кліматичні умови – різниця тривалості опалювального періоду; споживання населенням овочів і фруктів і т. д. Для великих міст норми накоплення трохи вище, ніж для середніх і малих міст.

В Криму на період курортного сезону з 01 травня по 31 вересня, в зв'язі з притоком відпочиваючих, туристів, автотуристів і гостей застосовується коефіцієнт 1,5 до норм накоплення твердих побутових відходів для підприємств, установ і організацій всіх форм власності, а також з розрахунку на одного постійно проживаючого в курортній зоні мешканця.

**С**оціальні обмеження. Формування середнього класу, що володіє високою купівельною спроможністю, повело за собою стрімкий ріст споживання. За статистичними даними [4], близько 100 мільйонів людей в світі щодня придбають товари тривалого попиту: автомобілі, побутові прилади, оргтехніку, піддаючись потужному впливу реклами. Маркетологи розробляють нові шляхи стимулювання покупок, звертаючи особливу увагу на пропаганду одноразових предметів і предметів з обмеженим терміном служби. Якщо з економічної сторони політика запланованого застаріння речей є виправданою, то для екології така тенденція є небезпечною наслідком, внаслідок різкого збільшення обсягу ТБО.

Об'єкти розміщення побутових відходів переважно також не відповідають вимогам екологічної безпеки. Більше 90% свалок в гірських і курортних регіонах є джерелом інтенсивного забруднення атмосферного повітря, підземних водоносних горизонтів і небезпечні з точки зору санітарно-епідеміологічного благополуччя населення. Ситуація ускладнюється тим, що 48% свалок ТБО продовжують приймати промислові відходи III-IV класу небезпечності. Частичну сепарацію або попередній відбір відходів здійснюють лише на деяких об'єктах [3].

Відсутність відповідних виробств розвиваються країн не дозволяє переробляти більше 10% ТБО. Решта знищується без належного дотримання санітарних норм. За даними ВОЗ [4], приблизно третина населення планети не забезпечена мінімальними санітарними умовами. Приблизно половина міського населення країн не забезпечена відповідними засобами видалення сміття. Це призводить до збільшення випадків захворювань хворобами, спричиненими соціальною неустроєністю.

Щорічно в світі більше 5 мільйонів людей помирають від захворювань, спричинених соціальною неустроєністю і пов'язаних з забрудненням навколишнього середовища [4].

В зв'язі з забрудненням середовища проживання людини різними відходами з'явилися нові хвороби, такі як: хвороба Мінаматі (отруєння ртутью), хвороба Юшо-Ю-Ченга (пошкодження печінки діоксином), асбестоз (пошкодження легень асбестовою пилю), хвороба Кашіна-Бека (фосфорно-марганцева інтоксикація), генетичні аномалії. Виникають епідемії таких хвороб, як шистосоматоз, яким хворіють більше 200 мільйонів людей, холера і чума, безпосередньо пов'язаних з забрудненням повітря, води, ґрунту, жителі сміттям і відходами.

*Технологічні обмеження.* Відходи виробництва – ознака неідеальності технології і організації виробництва. Проводимі заходи, спрямовані на нейтралізацію наслідків утворення величезних мас відходів, зазвичай, орієнтовані на екстенсивні методи господарювання. Витрати на такі заходи частіше в декілька разів перевищують витрати на впровадження прогресивних малоотходних технологій [5].

Складність проблеми управління ТБО полягає в тому, що розробка і виробництво нових матеріалів і зміна асортименту споживаної продукції опередує розвиток методів їх вторинного використання і утилізації [6].

Проблема ТБО породжена не тільки технологічним розвитком суспільства, але і відносно низьким рівнем культури їх використання в побуті. Велика частина споживаних товарів призначена на тимчасову службу людині. Вони куплені, використані і викинуті без належного ставлення до їх залишкової цінності.

Основними причинами збільшення утворення ТБО є:

- ✦ розірваність технологічних циклів в порівнянні з замкнутими природними циклами;
- ✦ зростання виробництва товарів масового споживання одноразового використання;
- ✦ збільшення кількості упаковки;
- ✦ підвищення рівня життя;
- ✦ моральне, а не фізичне застаріння речей.

**В** цілому матеріальні цінності, призначені для задоволення потреб населення, суттєво відрізняються від таких в виробничій сфері, як по матеріально-речовинним, так і економічним характеристикам. Відповідно і шляхи переходу до «безвідходного типу споживання» мають свої особливості. Одна з них полягає в тому, що галузі, що займаються обслуговуванням населення, найменше «технологічні» з точки зору безвідходності. Крім того, що матеріальні цінності в цих галузях концентровані відповідно до складеної системи розселення території всієї країни, обсяги утворюються відходів на окремих підприємствах таких галузей, а тим більше у конкретних споживачів, дуже незначительні порівняно з промисловими підприємствами. Крім того ці відходи дуже різноманітні, пожегопонебезпечні, багатоконпонентні, швидкопсувувальні, різко пахнуть, а також інфекційно небезпечні.

Положення ускладнюється ще і тим, що сфера споживання в значно меншій ступені, ніж сфера виробництва, піддається економічному регулюванню. Зв'язано

это с необходимостью поддержания уровня жизни людей вне зависимости от задач по экономии, каких бы то ни было ресурсов, пусть даже остродефицитных. Кроме того, экономическое регулирование в сфере потребления не должно привести к углублению разрыва в уровне жизни различных категорий населения хотя бы по товарам и услугам первой необходимости. Наконец, сфера потребления всегда ориентирована на конкретных людей, живущих в соответствии с многочисленными национальными традициями, особенностями регионов, уровнем культуры и т. д. [7].

Экономические ограничения оказывают сильное влияние на решение проблем в сфере обращения с ТБО. Здесь, прежде всего, следует выделить недостаток финансирования, нестабильность рынка вторичных ресурсов, сложность привлечения частных инвестиций, дефицит земли.

Недостаток денежных средств не позволяет обновить парк транспортной техники и контейнеров, повысить заработную плату работников коммунальных служб, оборудовать полигоны.

Законодательством предусмотрены два вида финансирования деятельности в сфере обращения с ТБО: обязательное и добровольное. Это вытекает из статьи 41 Закона Украины «Об отходах», в которой указано, что: «Финансирование мероприятий в сфере обращения с отходами осуществляется за счет средств производителей отходов и их владельцев. Для финансирования этих мероприятий могут привлекаться средства местных бюджетов, фондов охраны окружающей природной среды, добровольные взносы предприятий, учреждений, организаций, граждан и их объединений, а также средства Государственного бюджета Украины, предусмотренных на проведение мероприятий» [8].

Для поддержания хозяйственной деятельности по обращению с ТБО необходимы стабильные финансовые поступления, основными источниками которых являются:

- ✦ производители отходов – физические или юридические лица, деятельность которых приводит к образованию отходов;
- ✦ субъекты права собственности на отходы – граждане Украины, иностранцы, лица без гражданства, предприятия, учреждения, организации всех форм собственности, территориальные громады, Автономная Республика Крым и государство, которые владеют, пользуются, распоряжаются отходами в рамках определенных законом [8].

Однако в действующем законодательстве не закреплена обязанность оплаты утилизацию ТБО, и, соответственно, остаются неопределенными лица, на которых должна быть возложена эта обязанность [9].

В качестве субъектов оплаты услуг по утилизации ТБО определены 3 группы потребителей – население, бюджетные учреждения, другие потребители [1]. В такой ситуации у лиц, которые не упомянуты среди перечисленных групп потребителей, будет всегда возможность избежать заключения договора по утилизации ТБО и соответственно оплаты. При этом субъекты хозяйствования несут пакеты с бытовым мусором в контейнеры жилых домов, в результате чего бремя платежей за обращение с отходами данных субъектов фактически ложится на население [9]. Поэтому тариф на вывоз мусора не покрывает его себестоимость и значительно ниже среднеевропейских.

Существенной проблемой в выделении и переработке вторичного сырья является непредсказуемость рынков на получаемую продукцию.

Правовые ограничения связаны с тем, что в Украине четко не прописан механизм перехода прав собственности на отходы. Вопросы, связанные с оказанием жилищно-коммунальных услуг населению, регулируются рядом законов, одним из которых является Закон Украины «Про жилищно-коммунальные услуги» [10]. В соответствии со ст. 12 этого закона к коммунальным услугам относится вывоз бытовых отходов. Отношения между участниками договорных отношений в сфере жилищно-коммунальных услуг осуществляются исключительно на договорных (ст. 19) началах.

Одной стороной договора об оказании коммунальных услуг является потребитель, второй – балансодержатель или исполнитель напрямую, однако в договоре не оговорены права собственности на отходы [11].

Согласно статье 12: «Выявление и учет бесхозных отходов» Закона Украины «Об отходах» – отходы, в отношении которых не установлено собственника или собственник которых неизвестен, считаются бесхозными [8].

Отказ от права собственности как бы происходит на приспособленных к размещению отходов местах – контейнерных площадках, то есть они становятся бесхозными. Бесхозной является вещь, которая не имеет собственника или собственник которой неизвестен (статья 335 Гражданского кодекса Украины) [12]. Местные органы власти выявляют бесхозяйственные отходы и несут ответственность за комплексное использование таких отходов.

Лицо, завладевшее движимой вещью, от которой собственник отказался, приобретает право собственности на эту вещь с момента завладения ею (ст. 336 Гражданского кодекса Украины) [12].

В результате нечетко прописанной системы имущественных взаимоотношений при нынешнем состоянии обращения с отходами сложилась парадоксальная ситуация, когда собственником отходов (которые, разлагаясь, наносят ущерб окружающей среде) является одно юридическое лицо; полигон, на котором осуществляется хозяйственная деятельность по приему и размещению отходов (и собственнику наносится ущерб), – другое, а рекультивацией занимается третье – государство. В результате ни один из участников не отвечает за результаты своей деятельности.

Еще более запутанной является ситуация в случае переработки ТБО, так как отношения в этом случае регулируются ст. 332 Гражданского кодекса Украины «Обретение права собственности на переработанную вещь», в соответствии с которой «лицо, самовольно переработавшее чужую вещь, не приобретает право собственности на новую вещь и обязано возместить владельцу материала его стоимость» [12]. Из него следует пункт 4. «Если стоимость переработки и созданной новой вещи существенно превышает стоимость материала, право собственности на новую вещь приобретает по его желанию лицо, осуществившее такую переработку. В этом случае лицо, осуществившее переработку, обязано возместить собственнику материала моральный ущерб». И далее пункт 5: «Собственник материала, который приобрел право собственности на изготовленную из него вещь, обязан возместить стоимость переработки лицу, осуществившему ее, если иное не установлено договором» [12]. А поскольку в каждой конкретной ситуации трудно определить разницу между отходами, вторичным сырьем, вторичными материальными ресурсами, упаковкой и пр. (по сути определяющих одно и то же), возникают затруднения в процессе регулирования отношений в сфере



обращения с ТБО. Незначительная разница в формулировках предопределяет схему дальнейшего развития законодательства, взаимоотношения между муниципальными образованияами и предприятиями, занимающимися сбором, вывозом и захоронением отходов, и инвестиционную привлекательность отрасли по переработке отходов.

*Временные ограничения.* ТБО на всех этапах обращения с ними подвергаются естественному старению под воздействием факторов окружающей среды (ультрафиолетовое излучение, колебания температур, атмосферные осадки и пр.).

Старение – совокупность химических и физических превращений, которые происходят с материалами при их хранении, переработке и эксплуатации, приводящих, в конечном итоге, к потере комплекса их положительных свойств [13].

Старению подвергаются все материалы из неорганических и органических веществ [13]. Старение неорганической части ТБО, содержащей тяжелые металлы, галогены и некоторые другие химические элементы, приводит к их разложению и вызывает загрязнению почвы и грунтовых вод. Тяжелые металлы обладают канцерогенными и мутагенными свойствами.

Опасно старение полимерных (олигомерных, мономерных) материалов синтетической химии, вследствие которого могут образоваться канцерогенные вещества.

Разложение органической части ТБО (целлюлозно-бумажные материалы, картон, волокнистые материалы из клетчатки, а также белковые материалы, в том числе разнообразные пищевые отходы) осуществляется под действием биологических и биохимических факторов [13].

Процесс старения ТБО, протекающий на современных полигонах (оборудованных таким образом, чтобы не допустить контакта с окружающей средой), весьма длительный и неопределенный. Как показали проведенные исследования [13], за 15 лет 80% органического материала, попавшего на полигон (пищевые отходы) не разложилось.

Экологические проблемы, в том числе проблемы обращения с ТБО являются международными и требуют международного сотрудничества, что накладывает определенные политические ограничения.

**О**собую роль в активизации международного природоохранного сотрудничества и в развитии международного права по окружающей среде играют Стокгольмская конференция ООН по проблемам окружающей человека среды (1972 г.), конференция ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992 г.).

Европейская политика в сфере обращения с ТБО направлена на предотвращение и уменьшение производства отходов и их вредного влияния.

Международное сотрудничество в области охраны окружающей среды осуществляется в соответствии с Соглашением о партнерстве и сотрудничестве между ЕС и Украиной [3].

В соответствии со ст. 5 закона Украины «Об отходах» основными принципами государственной политики в сфере обращения с отходами являются приоритетная защита окружающей природной среды и здоровья людей от негативного влияния отходов, рациональное использования сырьевых и энергетических ресурсов, внедрение безотходных технологий, научно обоснованное согласование экологических, экономических и социальных интересов обще-

ства по отношению образования и использования отходов с целью обеспечения его устойчивого развития [8].

Основные направления государственной политики Украины в сфере обращения с отходами:

1. Обеспечение полного сбора и своевременного обезвреживания отходов;
2. Сведение к минимуму образования отходов и уменьшения их опасности;
3. Обеспечение комплексного использования материально-сырьевых ресурсов;
4. Содействие максимально возможной утилизации отходов путем прямого, повторного или альтернативного использования ресурсоэкономных отходов;
5. Обеспечение безопасного удаления отходов, которые не подлежат утилизации;
6. Организация контроля объектами размещения отходов для предотвращения вредного воздействия на окружающую среду и здоровье людей;
7. Осуществление комплекса научно-технических и маркетинговых исследований для выявления и определения ресурсной ценности отходов с целью их эффективного использования;
8. Обеспечение социальной защиты работников, занятых в сфере обращения с отходами;
9. Обязательный учет отходов на основе их классификации и паспортизации [3].

Местные органы самоуправления наделены полномочиями и самостоятельно разрабатывают программы обращения с ТБО, в частности разработана «Концепция комплексного управления отходами для Автономной Республики Крым» [14].

**Т**аким образом, основываясь на результатах исследования ограничений по образованию и обращению с отходами, можно сделать вывод, что основными из них являются территориальные, экологические, технологические, социальные, экономические, политические, временные, юридические. Несмотря на определенные позитивные сдвиги, как в законодательной сфере, так и в сфере управления, существующая система обращения с ТБО является несовершенной и не соответствует предъявляемым к ней требованиям в плане защиты окружающей среды и населения от вредного воздействия. Недостаток финансирования, нестабильность рынка вторичных ресурсов и политической ситуации в Украине, сложность привлечения частных инвестиций, безынициативность некоторых органов местного самоуправления власти и населения препятствуют внедрению современной системы обращения с ТБО.

Выявленные ограничения могут быть использованы при совершенствовании системы обращения ТБО. Дальнейшие исследования будут направлены на детализацию определенных ограничений. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Постанова «Про затвердження Програми поводження з твердими побутовими відходами» від 4 березня 2004 р. № 265 // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/265-2004-p> – Дата доступу : 28.01.2013.
2. Сиволап А. В. Утилизация промышленных и бытовых отходов / А. В. Сиволап, В. Н. Шмигальский, А. П. Андрущенко, М. В. Шмигальская // Устойчивый Крым. План действий. – Киев ; Симферополь : СОНАТ, 1999. – С. 250 – 257.



**3. Шматько В. Г.** Екологія і організація природоохоронної діяльності : навчальний посібник / В. Г. Шматько, Ю. В. Нікітін. – 2-е вид., стереотип. – К. : КНТ, 2008. – 304 с.

**4. Грицак Е. Н.** Популярная история медицины / Е. Н. Грицак. – М. : Вече, 2003. – 494 с.

**5. Минаев А. А.** Организация региональных комплексов утилизации отходов металлургии Украины / А. А. Минаев, Н. И. Конышева, И. П. Навка, В. И. Ростовский // Семинар по вопросам металлургии и рециркуляции для Европы. Дюссельдорф (Германия), 24 – 27 апреля 1995 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.masters.donntu.edu.ua/2005/fizmet/belyak/library> – Дата доступа : 28.01.2013.

**6. Павлов А. С.** Экономическая эффективность управления твердыми бытовыми отходами на региональном уровне : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. С. Павлов. – Ставрополь, 2004. – 161 с.

**7. Шмигальский В. Н.** Утилизация твердых бытовых отходов в Крыму / В. Н. Шмигальский, А. В. Сиволап // Строительство и техногенная безопасность : сб. науч. трудов. – Симферополь : КАПКС, 2001. – Вып. 5. – С. 82 – 87.

**8.** Закон України «Про відходи» // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 36-37. – Ст. 242.

**9. Данилова Ю. Ф.** О некоторых аспектах правового регулирования финансового обеспечения хозяйственной деятельности по утилизации твердых бытовых отходов / Ю. Ф. Данилова // Международная научно-практическая интернет-конференция «Экономико-правовые исследования в XXI веке» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hozpravo.com.ua/conferences/arhiv> – Дата доступа : 28.01.2013.

**10.** Закон України «Про житлово-комунальні послуги» // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 47. – Ст. 514.

**11.** Постанова КМУ «Про затвердження Типового договору про надання послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій» від 20.05.2009 № 529 // Офіційний вісник України. – 2009. – № 40 – 42. – Ст. 1353.

**12.** Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40 – 44. – Ст. 356.

**13.** Охрана окружающей среды и обращение с опасными отходами : курс лекций / Л. А. Акимова, И. Б. Бутковская, И. Б. Веренкова [и др.]. – М. : «Альтаир», 2010. – 250 с.

**14.** Концепция комплексного управления отходами для Автономной Республики Крым / Постановление «О вопросах обращения с твердыми бытовыми отходами в Автономной Республике Крым» от 24 февраля 2010 года № 65 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/krym/show/rb0065001-10> – Дата доступа : 28.01.2013.

## REFERENCES

Akimova, L. A., Butkovskaia, I. B., and Verenkova, I. B. *Okhrona okruzhaiushchey sredy i obrashchenie s opasnymi otkhodami* [Environmental protection and management of hazardous wastes]. Moscow: Altair, 2010.

Danilova, Yu. F. "O nekotorykh aspektakh pravovogo regulirovaniia finansovogo obespecheniia khoziaystvennoy deiatelnosti po utilizatsii tverdykh bytovykh otkhodov" [Some aspects of the legal regulation of financial support economic activities in solid waste management]. <http://hozpravo.com.ua/conferences/arhiv>

Gritsak, E. N. *Populiarnaia istoriia meditsiny* [Popular History of Medicine]. Moscow: Veche, 2003.

[Legal Act of Ukraine] (1998).

[Legal Act of Ukraine] (2004).

[Legal Act of Ukraine] (2009).

[Legal Act of Ukraine] (2003).

[Legal Act of Ukraine] (2004). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/265-2004-n>

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/krym/show/rb0065001-10>

Minaev, A. A., Konishcheva, N. I., and Navka, I. P. "Organizatsiia regionalnykh kompleksov utilizatsii otkhodov metallurgii Ukrainy" [Organization of regional waste management systems industry in Ukraine]. <http://www.masters.donntu.edu.ua/2005/fizmet/belyak/library>

Pavlov, A. S. "Ekonomicheskaiia effektivnost upravleniia tverdymi bytovymi otkhodami na regionalnom urovne" [Economic efficiency of solid waste management at the regional level]. *Dis. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.05, 2004.

Shmigalskiy, V. N., and Sivolap, A. V. "Utilizatsiia tverdykh bytovykh otkhodov v Krymu" [Disposal of solid waste in the Crimea]. *Stroitelstvo i tekhnogennaia bezopasnost*, no. 5 (2001): 82-87.

Shmatko, V. H., and Nikitin, Yu. V. *Ekolohiia i orhanizatsiia pryrodokhoronnoi diialnosti* [Ecology and organizing environmental activities]. Kyiv: KNT, 2008.

Sivolap, A. V., Shmigalskiy, V. N., and Andriushchenko, A. P. "Utilizatsiia promyshlennykh i bytovykh otkhodov" [Industrial and domestic waste]. In *Ustoychivyy Krym. Plan deystviy*, 250-257. Kiev: Simferopol: SONAT, 1999.

## КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГОВИХ ЗАХОДІВ ПРИ ОРГАНІЗАЦІЇ ІНДУСТРІЇ ТА РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ВТОРИННОЇ СИРОВИНИ

© 2014 САМОЙЛІК М. С.

УДК 332.02:338.28

**Самойлік М. С. Комплекс маркетингових заходів при організації індустрії та розвитку регіонального ринку вторинної сировини**

Проблема поводження з вторинними ресурсами є однією з найбільш важливих еколого-економічних і соціальних проблем регіонального розвитку. Водночас, питання залучення вторинних ресурсів у господарський обіг у рамках соціально-економічної політики регіону за допомогою формування ринкового механізму та його інститутів, зокрема за рахунок маркетингових заходів, недостатньо пророблені та потребують подальшого розвитку. Тому в статті розроблено та науково обґрунтовано комплекс маркетингових заходів при організації індустрії та розвитку регіонального ринку вторинної сировини, що враховує екологічний та освітній компоненти, на основі збалансування інтересів та дій усіх учасників даного процесу, а також окреслено пріоритетні завдання реалізації концепції маркетингу на ринку вторинної сировини. Визначено перспективи застосування різних форм і методів маркетингової роботи для вдосконалення процесу поводження з вторинними ресурсами, а саме для: збільшення обсягу збирання вторинної сировини; розвитку інфраструктури по збиранню вторинної сировини; налагодження взаємозв'язків між виробниками продукції з вторинної сировини та її споживачами; збільшення обсягу споживання товарів з вторинної сировини; стимулювання надходження інвестицій у сферу поводження з відходами; зменшення втрат сировинних, матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів, що виводяться в теперішній час з господарського обігу з відходами; створення нових робочих місць, у першу чергу на підприємствах малого і середнього бізнесу. Наукова новизна полягає в розробці комплексу заходів реалізації маркетингу при управлінні ринком вторинної сировини, що, на відміну від існуючих, враховує екологічний та освітній компоненти при збалансуванні інтересів його учасників. Отримані результати дослідження спрямовані на створення основ для розробки цільової програми організації індустрії та розвитку ринку вторинної сировини в контексті синергічного розвитку регіону.

**Ключові слова:** тверді відходи, вторинна сировина, комплекс маркетингових заходів, регіон

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Самойлік Марина Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра екології, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)  
**E-mail:** marina-samojlik@yandex.ru

УДК 332.02:338.28

**Самойлик М. С. Комплекс маркетинговых мероприятий при организации индустрии и развитии регионального рынка вторичного сырья**

Проблема обращения с вторичными ресурсами является одной из наиболее важных эколого-экономических и социальных проблем регионального развития. В то же время, вопрос вовлечения вторичных ресурсов в хозяйственный оборот в рамках социально-экономической политики региона с помощью формирования рыночного механизма и его институтов, в частности за счет маркетинговых мероприятий, недостаточно изучен и нуждается в дальнейшем развитии. Поэтому в статье разработан и научно обоснован комплекс маркетинговых мероприятий при организации индустрии и развитии регионального рынка вторичного сырья, который учитывает экологический и образовательный компоненты, на основе сбалансирования интересов и действий всех участников данного процесса, а также очерчены приоритетные задания реализации концепции маркетинга на рынке вторичного сырья. Определены перспективы применения разных форм и методов маркетинговой работы для совершенствования процесса обращения со вторичными ресурсами, а именно для: увеличения объема сбора вторичного сырья; развития инфраструктуры по сбору вторичного сырья; налаживания взаимосвязей между производителями продукции из вторичного сырья и ее потребителями; увеличения объема потребления товаров из вторсырья; стимулирования поступления инвестиций в сферу обращения с отходами; уменьшения потерь сырьевых, материальных и топливно-энергетических ресурсов, которые выводятся в настоящее время из хозяйственного обращения с отходами; создания новых рабочих мест, в первую очередь на предприятиях малого и среднего бизнеса. Научная новизна заключается в разработке комплекса мероприятий реализации маркетинга при управлении рынком вторсырья, что, в отличие от существующих, учитывает экологический и образовательный компоненты при сбалансировании интересов его участников. Полученные результаты исследования направлены на создание основ для разработки целевой программы организации индустрии и развития рынка вторичного сырья в контексте синергического развития региона.

**Ключевые слова:** твердые отходы, вторичное сырье, комплекс маркетинговых мероприятий, регион.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

**Самойлик Марина Сергеевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра экологии, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)  
**E-mail:** marina-samojlik@yandex.ru

UDC 332.02:338.28

**Samojlik Marina S. Complex of Marketing Measures When Organising Industry and Developing Regional Market of Secondary Raw Materials**

The problem of secondary raw material management is one of the most important ecology-economic and social problems of regional development. At the same time, the issue of involvement of secondary resources into economic circulation within the socio-economic policy of a region with the help of formation of a marketing mechanism and its institutes, in particular by means of marketing measures, is insufficiently studied and requires further development. That is why the article develops and scientifically justifies a set of marketing measures when organising industry and developing the regional market of secondary raw materials, which takes into account ecological and educational components, on the basis of balancing interests and actions of all participants of this process and also outlines priority tasks of realisation of the concept of marketing in the market of secondary raw materials. The article identifies prospects of application of various forms and methods of marketing work for improvement of the process of secondary resource management, namely for: increase of the volume of collection of secondary raw materials, development of infrastructure for collection of secondary raw materials, establishment of interrelations between producers of products from secondary raw materials and their consumers; increase of volume of consumption of goods made of secondary raw materials; stimulation of attraction of investments into the sphere of waste management; reduction of losses of raw material, material and fuel-and-energy resources, which are taken now from economic circulation with waste; and creation of new working places, first of all, at small and medium enterprises. Scientific novelty lies in development of the complex of measures of realisation of marketing when managing the secondary raw material market, which, unlike the existing ones, takes into account ecological and educational components when interests of its participants are balanced. The obtained results of the study are directed at creation of grounds for development of a target-oriented programme of organisation of industry and development of the secondary raw material market in the context of synergetic development of a region.

**Key words:** solid waste, secondary raw materials, complex of marketing measures, region.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

**Samojlik Marina S.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Ecology, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)  
**E-mail:** marina-samojlik@yandex.ru

Створення умов для розширення сировинної бази вітчизняної економіки, підвищення стійкості матеріального забезпечення товаровиробників, скорочення втрат сировинних, матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів, зниження рівня забруднення навколишнього середовища є найважливішими принципами державної промислової політики. У зв'язку з цим використання відходів виробництва і споживання необхідно розглядати як один з основних способів відтворення матеріальних ресурсів, а широке впровадження ринкових механізмів господарювання в сферу поводження з відходами - стратегічним резервом підвищення ефективності цієї роботи.

Регіони України мають значні ресурси вторинної сировини, які можна характеризувати як поновлювані сировинні, матеріальні та паливно-енергетичні ресурси. Так, загальні обсяги утворення твердих відходів у 2012 р. склали 450,7 млн т, з них 1,4 млн т – I – III класу небезпеки [1]. Такими ж швидкими темпами скорочуються запаси невідновлювальних первинних ресурсів, вилучають землі із господарського обігу для видалення твердих відходів (ТВ). Між тим, відходи є одним із джерел економії первинної сировини та матеріалів. Водночас, формування ринку вторресурсів у регіонах України, не дивлячись на визнання у всьому світі його як важливого сектора в розвитку товарного ринку, проходить досить повільними темпами [2].

Як зазначено в Указі Президента України «Про концепцію державної промислової політики» (від 12.02.2003, № 102/2003), головною метою якого є підвищення ефективності й конкурентоспроможності регіональної промисловості на зовнішньому і внутрішньому ринках, проблема переробки і використання відходів як вторресурсів у цьому аспекті є дуже важливою, що підтверджується Концепцією загальнодержавної програми поводження з відходами на 2013 – 2020 рр. (розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 січня 2013 р. № 22-р). Водночас, питання залучення вторинних ресурсів у рамках соціально-економічної політики за допомогою формування ринкового механізму та його інститутів, зокрема за рахунок маркетингових заходів, недостатньо пророблені та потребують подальшого розвитку.

В останні роки в Україні з'явилася велика кількість праць, присвячених питанням рециклінгу та ефективному використанню вторинних ресурсів, зокрема: О. І. Бондаря [3], В. Є. Барановської, В. Л. Пілюшенка [4], О. В. Мороза, А. О. Свентуха [5]. В. С. Міщенко, Г. П. Виговської [6] та ін. Так, деякі дослідники [7] зазначають, що при науковому обґрунтуванні створення індустрії та розвитку ринку вторинних ресурсів необхідним елементом є впровадження ефективних маркетингових заходів серед виробників і споживачів вторинної сировини. У цьому аспекті актуалізується питання формування механізму реалізації концепції маркетингу на регіональному ринку вторинної сировини при збалансуванні протиріч соціального й економічного життя суспільства, що виражається як через призму гуманізму з виявлення та задоволення власних потреб споживачів, так і як інструмент, який веде до максимізації споживання, що перешкоджає сталому розвитку суспільства.

Мета статті – розробити та науково обґрунтувати комплекс маркетингових заходів при організації індустрії та розвитку регіонального ринку вторинної сировини, що враховує екологічний та освітній компоненти, на основі збалансування інтересів та дій усіх учасників даного процесу, а також визначити пріоритетні завдання реалізації концепції маркетингу на ринку вторинної сировини.

Регіони України мають у розпорядженні значні ресурси вторинної сировини, проте рівень їх використання залишається низьким. Середній рівень використання відходів у ролі вторинних ресурсів у промисловості складає біля однієї третьої (близько 30%), а побутових відходів – близько 8% від загальної маси [8]. У числі основних чинників, що визначають у середньому низький рівень використання відходів як вторинної сировини, слід виділити той факт, що в Україні процес формування законодавства щодо розвитку ринку вторинних ресурсів знаходиться на стадії зародження і не дозволяє формувати економічно доцільну політику. По своїй суті, дії держави демонструють пасивну маркетингову стратегію, як наслідок – недосконалість інструментів державного регулювання поводження з відходами як з вторинною сировиною. Тобто, вплив відбувається тільки під тиском ситуації розвитку світового ринку, і не здійснюється спроба побачити тенденції майбутнього і зайняти певну нішу, а також вирішити і частину екологічних та соціальних питань.

Відсутнє економічне стимулювання та мотивування збору й використання більшої частини відходів. Досить слабо розвиваються соціально-психологічні інструменти управління даною сферою, зокрема громадські організації тільки опосередковано здійснюють вплив на розвиток ринку, недостатньо використовуються можливості ЗМІ. При цьому специфіка ситуації на ринку вторресурсів в Україні полягає в тому, що вказані проблеми не вирішити без участі держави. Потрібно впровадити відповідний нормативно-правовий механізм у даній сфері, підкріплений відповідним економічним та організаційним забезпеченням, зокрема створення більш сприятливих економічних умов для збору та переробки відходів, як у країнах ЄС [9].

У процесі вилучення ресурсоцінних фракцій із відходів, їх переробки та реалізації продукції із вторсировини відбувається взаємодія декількох учасників. Цими учасниками є: утворювачі твердих відходів (населення, підприємства, об'єкти суспільного призначення тощо), що здають вторинну сировину; пункти прийому вторинної сировини; підприємства, що займаються переробкою вторинної сировини; споживачі продукції з вторинної сировини. Відносно кожної групи учасників процесу поводження з вторсировиною при формуванні та розвитку даного ринку потрібно здійснювати окремий комплекс маркетингових заходів, спрямованих на активізацію рециклінгу і споживання продуктів вторинної переробки.

До маркетингових заходів відносно утворювачів відходів, які здають або потенційно можуть здавати вторинну сировину, можна віднести: дослідження можливості організації рециклінгу (вивіз певних фракцій у певний день, готовність населення до збирання певних фракцій тощо); проведення роз'яснювальної роботи про користь рециклінгу (розповсюдження рекламних матеріалів, реклама через ЗМІ, проведення публічних акцій); стимулювання рециклінгу (роздача призів найбільш активним учасникам, введення заставної системи, плати за масою тощо). При цьому проведено соціологічне опитування щодо впровадження системи роздільного збору твердих відходів на прикладі м. Полтави (3250 респондентів: 52,16% – чоловіки, 47,84% – жінки; з них більше 45 років – 50,2%, 36 – 45 років – 21,3%, 26 – 35 років – 18,9%, до 25 років – 9,6%; освіта середня – 38,8%, середня спеціальна – 12,5%, вища – 54,7%; проживають у багатоповерхівках – 71,7%, у приватному секторі –



28,9%) показало, що проблема збору, вивозу та переробки твердих відходів цікавить переважну більшість опитаних (89,7%) і лише 6,0% не зацікавлені цією проблемою. Майже 3/4 (71,8 %) опитаних вважають проект роздільного збору відходів корисним і готові взяти в ньому участь. При цьому майже всі опитані (93,4%) переконані в тому, що екологічне виховання, орієнтоване на збереження довкілля, потрібне в навчальних закладах [10].

Заходи відносно пунктів збору вторинної сировини включають: проведення роз'яснювальної роботи з підприємствами, що планують почати збір вторинної сировини, про вигоду рециклінгу (надання даних про обсяги вторинної сировини від населення, про різницю цін між здачею населенням і прийомом переробних підприємств тощо); стимулювання рециклінгу (роздача призів найбільш активним пунктам); реклама (зовнішня, у ЗМІ, роздача листівок). Для залучення на ринок рециклінгу нових учасників в ролі пунктів збору вторинної сировини, необхідно довести до потенційних підприємців інформацію про вигідність даного процесу.

**П**ункти збору вторинної сировини можуть відкриватися як за участю державного, так і приватного капіталу. У будь-якому випадку на початковому етапі їм потрібна підтримка: у пошуку приміщення, укладенні договорів з комунальними службами на обслуговування, у рекламі. Сповідання населення про відкриття нових пунктів повинно проводитися завчасно та широко. Оскільки процес збору вторинної сировини проводиться в інтересах регіону в цілому, то витрати на рекламу на початковому етапі можуть узяти на себе місцеві органи управління з подальшим відшкодуванням від прибутку даних пунктів. Найбільш активні пункти збору вторинної сировини повинні заохочуватися. Це може бути як моральне заохочення у вигляді інформації про пункт у місцевих газетах, так і матеріальне у вигляді пільг по оренді приміщення, по податках тощо, що стимулюватиме пункти не ховати свої реальні прибутки.

До заходів відносно підприємств, що займаються переробкою вторинної сировини, можна віднести: проведення дослідження сировинної забезпеченості підприємств вторинної переробки (особисте або телефонне анкетне опитування керівників підприємств вторинної переробки); стимулювання переробки вторинної сировини (інформування про найбільш активних переробників вторинної сировини в ЗМІ); створення ринку продуктів вторинної переробки (популяризація споживання продуктів вторинної переробки, налагодження взаємозв'язків між виробниками продукції з вторинної сировини та її споживачами). Сфера переробки вторинної сировини, безумовно, є прибутковою. Проте без наявності ринку вторинної сировини і продуктів вторинної переробки робота сміттепереробних підприємств значно ускладнена. Тому необхідно виявити сировинну забезпеченість сміттепереробних підприємств.

Проведення маркетингових заходів у відношенні тих, хто здає або потенційно може здавати вторинні ресурси, а також тих, хто їх збирає, повинно привести до збільшення об'єму сировинної бази сміттепереробних підприємств. Специфіка різних сміттепереробних підприємств неоднакова, завдання полягає в тому, щоб налагодити взаємодію та обмін інформації між збирачами і переробними підприємствами однакових видів ресурсів, а також споживачами продукції, що виробляється з вторинних ресурсів. Для забезпечення цього існує три напрями: проведення досліджень з метою виявлення потреб усіх груп учасників вза-

ємодії; реклама з метою полегшення процесу задоволення потреб (направлена на формування до них позитивного відношення); інформаційна підтримка підприємств, що займаються переробкою вторинної сировини.

Заходи відносно споживачів продукції з вторинної сировини: отримання інформації про найбільш популярні види продукції з вторинної сировини з метою нарощування обсягів її виробництва (проведення особистих і телефонних анкетних опитувань); стимулювання споживання вторинної сировини (проведення рекламної компанії в засобах масової інформації, поширення рекламних листівок, плакатів, організація просвітницьких передач на радіо і телебаченні, публічні акції щодо популяризації товарів із вторинної сировини, роздача призів найбільш активним споживачам). Вивчення попиту на продукцію з вторинних матеріалів дозволяє: отримати інформацію про ті напрями переробки, які найбільш затребувані зараз і вимагають подальшого розвитку (у випадках, коли попит перевищує пропозицію); виявити напрями переробки, для яких необхідно проводити компанію по створенню попиту на продукцію з вторинної сировини (у випадках, коли пропозиція перевищує попит); налагодити зв'язки між виробниками і споживачами продукції з вторинної сировини відповідно до їх взаємної зацікавленості.

**В**ажливість дослідження у сфері моделювання поведінки споживачів особливо посилюється на початковому етапі формування ринку, коли якісне використання всіх маркетингових інструментів дає можливість вплинути на прийняття рішень відносно покупки, не позбавляючи свободи вибору і досягаючи найкращого результату для компанії та суспільства в цілому. Крім простого інформування, потрібно здійснювати більш тонкий вплив на споживачів через маркетингові комунікації, і тим самим знижувати поріг споживчої невпевненості, зокрема: використовувати виділені споживчі цінності при створенні комунікаційних повідомлень і виборі каналу комунікації; досліджувати сенсорні реакції споживачів, використовувати їх при розробці комплексу маркетингових комунікацій; вивчати наявні знання споживачів про товар, розробляти навчальні програми.

Виділена базова схема процесу прийняття рішення про купівлю продукції з вторинної сировини (рис. 1), у якій особовиділена «споживча невпевненість», представлена декількома зонами: продуктова, ринкова, когнітивна, мотиваційна, особиста і невпевненість в інформації та порадах. Вказані фактори, які впливають на прийняття рішення про купівлю з урахуванням наявних цін, відображають специфіку придбання даних продуктів, а також необхідність звернути увагу на місце виробництва, маркування, що підтверджує актуальність використання інструментів територіального та державного маркетингу. Водночас буде вибрана та альтернатива продукту, відношення до якої є найпозитивнішим.

Ураховуючи екологічну та соціальну значимість даного сектора економіки, найбільш важливими для реалізації маркетингу на ринку вторинних ресурсів є екологічна (E) та просвітницька (C) компоненти (табл. 1). При цьому екологічна спрямованість у формуванні та розвитку ринку вторинної сировини знаходить точки зіткнення у рамках інших концепцій, і визначає коректування їх інструментів під впливом наступних основних принципів: орієнтація не на постійно виникаючі потреби споживача, а орієнтація споживача на покращення якості середовища проживання, розуміння, що споживання продукції із вторинних ресурсів нап



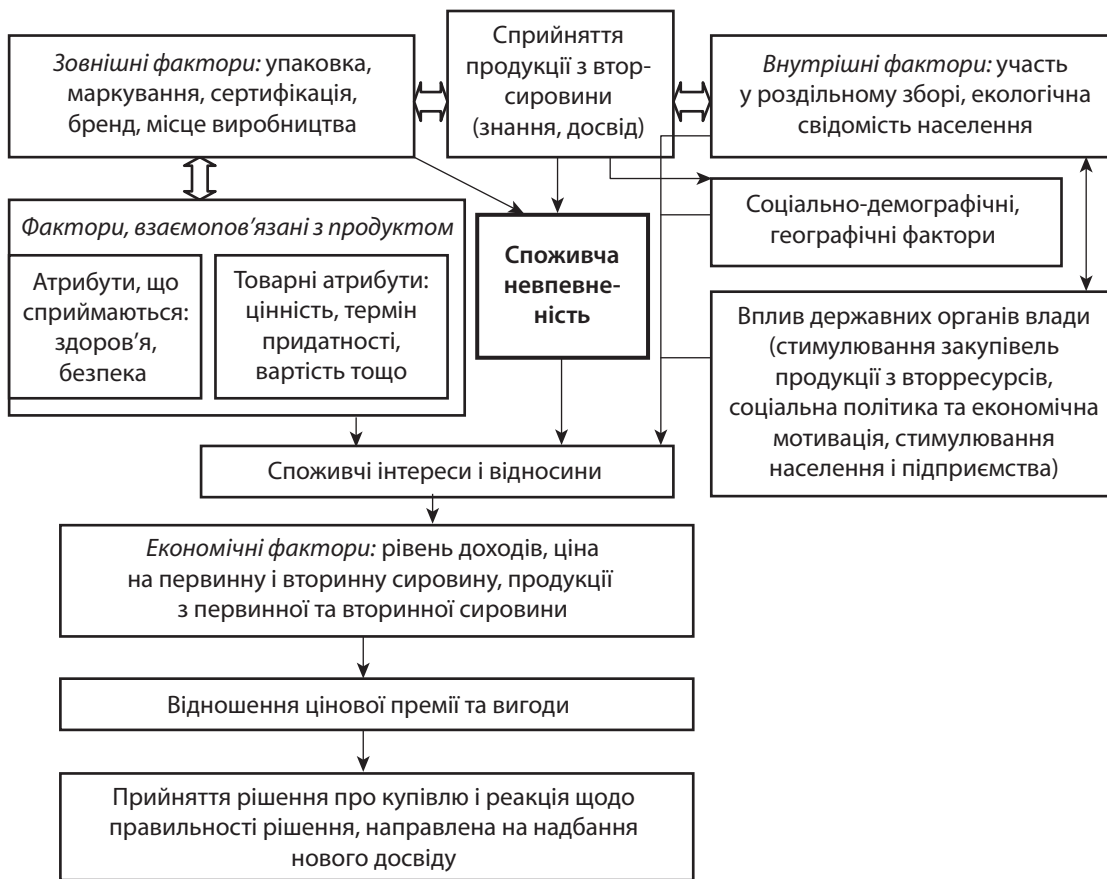


Рис. 1. Модель прийняття рішення про купівлю продукції з вторсировини (складено автором)

пов'язано із даним питанням; узгодження можливостей виробництва з вимогами і проблемами суспільства в цілому, а не окремого ринку; інтегрування екологічних аспектів у всі напрямки маркетингової діяльності та комплексної державної політики; створення додаткової екологічної цінності товарів із вторинних ресурсів; формування екологічно й етично обґрунтованої поведінки всіх учасників ринкових відносин; визначення соціальних програм у рамках реалізації концепції екологічного маркетингу щодо формування та розвитку ринку вторресурсів; забезпечення безпечної для навколишнього середовища виробничої та комерційної діяльності у сфері поводження з вторресурсами.

У зв'язку з визначеними ключовими компонентами пропонується трансформувати структуру комплексу маркетингу, що дозволяє відобразити специфіку цільового ринку, розвиток якого ускладнений через низький рівень екологічної культури споживачів, а також розвинути інструментарій для прийняття стратегічних рішень суб'єктами на всіх рівнях маркетингового середовища. Дана структура комплексу маркетингу передбачає зміни управління елементами маркетингу на стратегічному рівні, що знаходить відображення в уточненні ролі екологічної інновації у товарній політиці, визначенні значимості прямих і опосередкованих каналів збуту не тільки у формуванні ринку вторсировини, але і в підтриманні сталого розвитку регіону через покращення системи поводження з відходами, а також у забезпеченні державних засобів підтримання товаровиробників, які дозволяють знизити ціну і збільшити попит на ринку.

Реалізація маркетингових заходів неможлива без перегляду підходів до поводження з відходами усіма учас-

никами даного процесу. Існуюча практика поводження з твердими відходами показує, що жителі населених пунктів, починаючи з пересічних громадян і закінчуючи керівниками місцевих органів управління, не звикли замислюватися про необхідність мінімізації твердих відходів, про можливість вилучення з них користі та відносяться до них, як до неминучого зла. Підприємства, що здійснюють збір і транспортування твердих відходів, не займаються оптимізацією інфраструктури своєї діяльності, а на сміттєпереробних виробництвах не відбувається впровадження нових технологій. Усі настільки звикли до існуючого стану речей, що не бачать необхідності що-небудь міняти. Тому на початковому етапі зусилля необхідно направити на розвиток соціально-масових комунікацій, які передбачають здійснення організаційно-психологічної підготовки населення, співробітників і керівників підприємств по збору, транспортуванню і переробці відходів, представників місцевих органів управління до удосконалення системи поводження з твердими відходами. Передусім необхідно розділити учасників процесу поводження з твердими відходами згідно з функціями, що виконуються ними в системі, і, у відповідності до цього, розробити для кожної групи окремий комплекс заходів.

Нині в регіонах України функціонують підприємства по заготівлі та переробці вторинної сировини. На жаль, у даних підприємств відсутня програма дій і їх діяльність не координується державним органом. Основним регулятором їх діяльності є ринкові стосунки і величина отриманого ними прибутку. При такій ситуації Україна не в змозі буде виконувати власні екологічні закони і тим більше вимоги світових і європейських співтовариств відносно вторинної сировини. При відтворенні системи по заготів-

## Структура і характеристика комплексу маркетингу на основі екологічного і освітнього компонентів

№ п/п	Товар	Розподілення	Комунікації	Ціна
1	<b>Базовий елемент.</b> Інструменти, основні призначення яких:			
	задовольнити потребу сторін обміну (характеристики товару, асортимент, якість, марка, державні замовлення тощо);	визначити інтенсивність і спосіб доставки продукту споживачу (умови доставки, місце продаж тощо);	забезпечити доступ інформації споживачу (реклама, стимулювання збуту, зв'язок з громадськістю, власні продажі);	зафіксувати цінність властивостей товару (базова ціна, система скидок, умови кредитування і платежів тощо).
2	<b>Е компонент.</b> Додаткова група інструментів, основне призначення яких полягає у виділенні екологічної основи діяльності підприємства, щоб викликати бажану поведінку споживачів за рахунок посилення базового комплексу маркетингу:			
	екологічна упаковка, безпечний склад, процес виготовлення продукції з додержанням вимог ISO 9000 та ISO 14000; тара та продукція має піддаватися рециклінгу;	екологічний транспорт, економія енергії в місцях продажу; додержання екологічних вимог при зборі вторсировини;	екологічні носії реклами, інформування населення про екологічну значимість рециклінгу вторсировини та сприяння «моді» на споживання продукції з них;	ціна, яка відображає вклад в захист довкілля і безпеку споживачів; пільги на «екологічно значимі» продукти.
3	<b>С компонент.</b> Процес, направлений на посилення дій інструментів базового й екологічного маркетингу для створення довготривалих взаємовідношень із суб'єктами навколишнього середовища і максимізації якості життя			
3.1.	Утворювачі твердих відходів:			
	активізація споживання продуктів вторинної переробки;	підготовка та організація селективного збору;	формування екологічної культури населення щодо мінімізації утворення відходів;	впровадження плати по масі, введення залогової системи
3.2.	Підприємства, що збирають тверді відходи:			
	забезпечення графіку збору, що задовольняє утворювачів відходів; розширення асортименту сировини, що приймаються;	дотримання графіку транспортування відходів і приведення у порядок контейнерних майданчиків; стимулювання здачі вторресурсів;	виховання культури збору відходів, інформування населення	ціна за збір відходів має відповідати якості наданих послуг; забезпечити систему скидок для постійних клієнтів тощо
3.3.	<b>Транспортні підприємства:</b> підготовка керівництва підприємств до необхідності модернізації транспортно-го парку, оптимізації маршрутів; інформування населення про час збору відходів, ресурсоцінних фракцій			
3.4.	Переробні підприємства:			
	забезпечення якісною сировиною та достатньою її кількістю;	підготовка керівництва підприємств до необхідності модернізації виробництва;	підготовка співробітників підприємств до необхідності підвищення кваліфікації;	ціна, яка відображає соціально значимий аспект продукту для суспільства
3.5.	Місцеві органи управління:			
	Держзамовлення на продукцію із вторсировини;	забезпечити соціальну рекламу, зв'язок з громадськістю, інформаційне забезпечення;	підготовка співробітників до удосконалення поводження з відходами;	можливе покриття деякої частини ціни продукції із вторсировини
3.6.	Споживачі продукції з вторсировини:			
	Активізація споживання продуктів вторинної переробки, етичне маркування, навчальна інформація на тарі;	організація прийняття збору тари, особливі форми організації продаж;	тематична навчальна реклама, інструменти соціального маркетингу;	«справедливі» ціни, у які включені тільки економічно обґрунтовані витрати.

Складено автором.

лі і переробці вторинної сировини в умовах нових майнових стосунків і нової для України кон'юнктури відносно відходів виняткового значення набуває організаційно-психологічна підготовка керівних кадрів, фахівців і технічних працівників цієї системи, зокрема: організаторів під-

приємств (елементи підготовки – українське і міжнародне екологічне законодавство, механізм відкриття підприємств в Україні, міжнародна кон'юнктура, основи менеджменту і маркетингу); менеджерів і фахівців з маркетингу (елементи підготовки – державне управління, управління персоналом,

трудове законодавство, управління якістю, організація реклами і збуту продукції); технологів-переробників для усіх видів вторинної сировини (елементи підготовки – технічні і технологічні основи сучасних технологій, споживчі якості готової продукції); збирачів і обробників (елементи підготовки – екологічні вимоги до вторинної сировини, механізми збору відходів).

Психологічна підготовка населення відіграє дуже важливу роль в успішності впровадження селективного збору відходів та розвитку ринку вторинної сировини у цілому. Важливо сформулювати громадське розуміння важливості правильного поводження з твердими відходами, зокрема на рівні їх збору. Підготовка повинна розпочинатися з дитячого саду, коли в дітях закладаються основні норми поведінки в суспільстві. Продовження підготовки необхідно проводити в школі. Програми для кожної вікової групи повинні розроблятися з участю досвідчених педагогів і психологів.

Таким чином, виходячи з вищенаведеного та урахуваючи характеристики відповідного (на даному етапі – першого) етапу життєвого циклу даної галузі, метою розвитку індустрії та ринку вторинних ресурсів України є формування сталого попиту на вторинні ресурси та продукцію з них споживачами, для реалізації якої необхідно вирішити такі основні завдання:

- ✦ визначити та обґрунтувати принципи й інструменти регулювання використання вторинних ресурсів у галузях промисловості та в регіонах України, а також заходи підтримки використання й розвитку прогресивних технологій і устаткування для збору, переробки та транспортування відходів;
- ✦ забезпечити умови для комплексної переробки сировини й матеріалів, економії первинних матеріальних ресурсів у виробництві за рахунок їх заміни вторинними ресурсами;
- ✦ удосконалювати нормативно-правову базу для розвитку організаційно-виробничої інфраструктури ринку вторинних ресурсів і залучення в цю сферу підприємств малого та середнього бізнесу;
- ✦ визначити номенклатуру відходів виробництва і споживання, що підлягають використанню в першочерговому порядку в ролі вторинних матеріальних ресурсів;
- ✦ розробити регіональні концепції і програми розвитку та моніторингу регіональних ринків вторинних ресурсів.

## ВИСНОВКИ

У статті обґрунтовано комплекс маркетингових заходів при організації індустрії та розвитку регіонального ринку вторинної сировини, на основі збалансування інтересів та дій усіх учасників даного процесу, а також визначено пріоритетні завдання реалізації концепції маркетингу на ринку вторинної сировини з урахуванням етапів життєвого циклу. Проведений аналіз показав великі перспективи застосування різних форм і методів маркетингової роботи для вдосконалення процесу поводження з вторинними ресурсами, а саме для: збільшення об'єму збирання вторинної сировини; розвитку інфраструктури по збору вторинної сировини; налагодження взаємозв'язків між виробниками продукції з вторинної сировини та її споживачами; збільшення обсягу споживання товарів з вторинної сировини; стимулювання надходження інвестицій у сферу поводження

з відходами; зменшення втрат сировинних, матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів, що виводяться в теперішній час з господарського обігу з відходами; зниження рівня забруднення відходами навколишнього середовища; створення нових робочих місць, у першу чергу на підприємствах малого і середнього бізнесу.

Усі запропоновані заходи повинні сприяти цілісному досягненню стратегічних цілей і маркетингових завдань при розвитку ринку вторинної сировини, що дозволить забезпечити гармонійну й ефективну інтеграцію соціальних, економічних і екологічних напрямків розвитку суспільства. Очікуваними результатами реалізації розробленого комплексу заходів є комплексне рішення економічних, соціальних і екологічних завдань регіону, забезпечення економічного використання первинних сировинних, матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів регіонів України. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Довкілля України. Статистичний збірник / Під ред. Н. С. Власенко. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 195 с.
2. Національна екологічна політика України: оцінка і стратегія розвитку. Документ підготовлено в рамках проекту ПРООН / ГЕН «Оцінка національного потенціалу в сфері глобального екологічного управління в Україні». – К.: Генеза, 2007. – 186 с.
3. Управління відходами: вітчизняний та зарубіжний досвід / О. І. Бондар, В. Є. Барановська, М. О. Барінов [та ін.]; за ред. О. І. Бондаря. – К.: Айва Пліус Лтд, 2008. – 196 с.
4. Теоретико-методичні і практичні засади управління твердими побутовими відходами високо урбанізованих промислових регіонів: монографія / В. Л. Пілюшенко, І. В. Шкрабак, В. І. Антіпов [та ін.]; за ред. В. Л. Пілюшенко. – Донецьк: Технопарк, ДонДУУ, 2009. – 338 с.
5. Мороз О. В. Економічні аспекти вирішення екологічних проблем утилізації твердих побутових відходів / О. В. Мороз, А. О. Свентух, О. Т. Свентух. – Вінниця: УНІВЕРСУМ. – Вінниця, 2003. – 110 с.
6. Міщенко В. С. Організаційно-економічний механізм поводження з відходами в Україні та шляхи його вдосконалення / В. С. Міщенко, Г. П. Виговська. – К.: Наукова думка, 2009. – 294 с.
7. Тараканов В. А. Методологіческие основы создания и развития рынка вторичного сырья: монография / В. А. Тараканов. – М.: ИГА, 2005. – 342 с.
8. Онищенко В. О. Регіональна програма охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки з урахуванням регіональних пріоритетів Полтавської області / В. О. Онищенко, Ю. С. Голік, О. Е. Ілляш [та ін.]. – Полтава: Полтавський літератор, 2012. – 164 с.
9. Самойлік М. С. Управління системою поводження з відходами на регіональному рівні / М. С. Самойлік, І. Б. Чичкало-Кондрацька // Бизнес Информ. – 2009. – № 4(1). – С. 130 – 133.
10. Онищенко В. О. Теоретико-методологічні засади управління сферою поводження з твердими відходами на регіональному рівні; монографія / В. О. Онищенко, М. С. Самойлік. – Полтава: ПолтНТУ, 2013. – 524 с.

## REFERENCES

- Bondar, O. I., Baranovska, V. I.E., and Barynov, M. O. *Upravlinnia vidkhodamy: vitchyzniani ta zarubizhnyi dosvid* [Waste management: national and international experience]. Kyiv: Aiva Plius Ltd, 2008.
- Dovkillia Ukrainy [Environment of Ukraine]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.
- Moroz, O. V., Sventukh, A. O., and Sventukh, O. T. *Ekonomichni aspekty vyrisshennia ekolohichnykh problem utylizatsii tverdykh pobutovykh vidkhodiv* [Economic aspects of solving environmental problems of solid waste]. Vinnytsia: UNIVERSUM, 2003.
- Mishchenko, V. S., and Vyhovska, H. P. *Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm povodzhennia z vidkhodamy v Ukraini ta shliakhy ioho vdoskonalennia* [Organizational-economic mechanism of waste management in Ukraine and ways of its improvement]. Kyiv: Naukova dumka, 2009.



"Otsinka natsionalnogo potentsialu v sferi hlobalnogo ekolohichnoho upravlinnia v Ukraini" [National Capacity Self-Assessment for Global Environment Management in Ukraine]. *Natsionalna ekolohichna polityka Ukrainy: otsinka i stratehiia rozvytku*, 2007.

Onyshchenko, V. O., Holik, Yu. S., and Illiash, O. E. *Rehionalna prohrama okhorony dovkillia, ratsionalnogo vykorystannia pryrodnykh resursiv ta zabezpechennia ekolohichnoi bezpeky z urakhuvanniam rehionalnykh prioritetiv Poltavskoi oblasti* [Regional program for environmental protection, natural resource management and environmental safety, taking into account regional priorities Poltava region]. Poltava: Poltavskyi literator, 2012.

Onyshchenko, V. O., and Samoilik, M. S. *Teoretyko-metodolohichni zasady upravlinnia sferiou povodzhennia z tverdymy vidkhodamy na rehional-*

*nomu rivni* [Theoretical and methodological basis of the management area of solid waste management at the regional level]. Poltava: PoltNTU, 2013.

Piliushenko, V. L., Shkrabak, I. V., and ntipov, V. I. *Teoretyko-metodychni i praktychni zasady upravlinnia tverdymy pobutovymy vidkhodamy vysoko urbanizovanykh promyslovykh rehioniv* [Theoretical and methodological and practical principles of solid waste management in highly urbanized industrial regions]. Donetsk: Tekhnopak; DonDUU, 2009.

Samoilik, M. S., and Chychkalo-Kondratska, I. B. "Upravlinnia systemoi povodzhennia z vidkhodamy na rehionalnomu rivni" [Management system of waste management at the regional level]. *Biznes Inform*, no. 4 (1) (2009): 130-133.

Tarakanov, V. A. *Metodolohicheskie osnovy sozdannia i razvitiia rynku vtorichnogo syria* [Methodological basis for the creation and development of the secondary raw materials]. Moscow: IGA, 2005.

УДК 65.011.2:061.5+316.4

## ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПОШУК МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ

© 2014 МІЩУК І. П., ГРАДЮК Н. М.

УДК 65.011.2:061.5+316.4

**Мищук І. П., Градюк Н. М. Оцінювання соціальної відповідальності торговельних підприємств: пошук методичних підходів**

Метою статті є розгляд існуючих методичних підходів до оцінювання соціальної відповідальності підприємств, їх критичний аналіз і висвітлення авторської методики оцінювання внутрішньої соціальної відповідальності торговельних підприємств. У результаті дослідження виокремлено основні групи методичних підходів до оцінювання соціальної відповідальності підприємств, подано їх критичний аналіз. Запропоновано авторський підхід до оцінювання внутрішньої соціальної відповідальності торговельних підприємств: створення системи показників за напрямками оцінювання, формування модифікованої комплексної матриці стратегічного становища і оцінки діяльності SPACE, визначення стратегічної позиції торговельного підприємства у сфері соціально відповідальної діяльності та можливої стратегії розвитку. Перспективами подальших досліджень є вивчення методик оцінювання зовнішньої соціальної відповідальності підприємств та їх адаптація до специфіки діяльності торговельних підприємств.

**Ключові слова:** соціальна відповідальність, внутрішня соціальна відповідальність, торговельне підприємство, методичний підхід до оцінювання соціальної відповідальності, показники оцінки, напрями оцінки, стратегічна позиція.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 13.

**Мищук Ігор Пилипович** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра комерційної діяльності та підприємництва, Львівська комерційна академія (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)

**E-mail:** adia1990@mail.ru

**Градюк Наталія Михайлівна** – аспірантка, Львівська комерційна академія (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)

**E-mail:** nmhradyuk@rambler.ru

УДК 65.011.2:061.5+316.4

**Мищук И. Ф., Градюк Н. М. Оценка социальной ответственности торговых предприятий: поиск методических подходов**

Целью статьи является рассмотрение существующих методических подходов к оценке социальной ответственности предприятий, их критический анализ и отображение авторской методики оценивания внутренней социальной ответственности торговых предприятий. В результате исследования выделены основные группы методических подходов к оценке социальной ответственности предприятий, представлен их критический анализ. Предложен авторский подход к оцениванию внутренней социальной ответственности торговых предприятий: создание системы показателей по направлениям оценивания, формирование модифицированной комплексной матрицы стратегического состояния и оценки деятельности SPACE, определение стратегической позиции торгового предприятия в сфере социально ответственной деятельности и возможной стратегии развития. Перспективами дальнейших исследований является изучение методик оценивания внешней социальной ответственности предприятий и их адаптация к специфике деятельности торговых предприятий.

**Ключевые слова:** социальная ответственность, внутренняя социальная ответственность, торговое предприятие, методический подход к оценке социальной ответственности, показатели оценки, направления оценки, стратегическая позиция.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 13.

**Мищук Игорь Филиппович** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра коммерческой деятельности и предпринимательства, Львовская коммерческая академия (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)

**E-mail:** adia1990@mail.ru

**Градюк Наталья Михайловна** – аспирантка, Львовская коммерческая академия (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)

**E-mail:** nmhradyuk@rambler.ru

UDC 65.011.2:061.5+316.4

**Mishchuk Igor P., Gradyuk Natalia M. Assessing Social Responsibility of Trade Enterprises: Search for Methodical Approaches**

The goal of the article is consideration of existing methodical approaches to assessment of social responsibility of enterprises, their critical analysis and reflection of the authors' methods of assessment of internal social responsibility of trade enterprises. In the result of the study the article allocates main groups of methodical approaches to assessment of social responsibility of enterprises and conducts their critical analysis. The authors offer their own approach to assessment of internal social responsibility of trade enterprises: development of a scorecard by assessment directions, formation of a modified complex matrix of strategic state and assessment of SPACE activity, and identification of the strategic position of a trade enterprise in the sphere of socially responsible activity and a possible strategy of development. Prospects of further studies are the study of methods of assessment of external social responsibility of enterprises and their adaptation to specificity of activity of trade enterprises.

**Key words:** social responsibility, internal social responsibility, trade enterprise, methodical approach to assessment of social responsibility, appraisal ratios, appraisal directions, strategic position.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 13.

**Mishchuk Igor P.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of commercial activity and enterprise faculty, Lviv Academy of Commerce (vul. Tugan-Baranovskogo, 10, Lviv, 79005, Ukraine)

**E-mail:** adia1990@mail.ru

**Gradyuk Natalia M.** – Postgraduate Student, Lviv Academy of Commerce (vul. Tugan-Baranovskogo, 10, Lviv, 79005, Ukraine)

**E-mail:** nmhradyuk@rambler.ru



"Otsinka natsionalnogo potentsialu v sferi hlobalnogo ekolohichnoho upravlinnia v Ukraini" [National Capacity Self-Assessment for Global Environment Management in Ukraine]. *Natsionalna ekolohichna polityka Ukrainy: otsinka i stratehiia rozvytku*, 2007.

Onyshchenko, V. O., Holik, Yu. S., and Illiash, O. E. *Rehionalna prohrama okhorony dovkillia, ratsionalnogo vykorystannia pryrodnykh resursiv ta zabezpechennia ekolohichnoi bezpeky z urakhuvanniam rehionalnykh prioritetiv Poltavskoi oblasti* [Regional program for environmental protection, natural resource management and environmental safety, taking into account regional priorities Poltava region]. Poltava: Poltavskyi literator, 2012.

Onyshchenko, V. O., and Samoilik, M. S. *Teoretyko-metodolohichni zasady upravlinnia sferiou povodzhennia z tverdymy vidkhodamy na rehional-*

*nomu rivni* [Theoretical and methodological basis of the management area of solid waste management at the regional level]. Poltava: PoltNTU, 2013.

Piliushenko, V. L., Shkrabak, I. V., and ntipov, V. I. *Teoretyko-metodychni i praktychni zasady upravlinnia tverdymy pobutovymy vidkhodamy vysoko urbanizovanykh promyslovykh rehioniv* [Theoretical and methodological and practical principles of solid waste management is highly urbanized industrial regions]. Donetsk: Tekhnopak; DonDUU, 2009.

Samoilik, M. S., and Chychkalo-Kondratska, I. B. "Upravlinnia systemoi povodzhennia z vidkhodamy na rehionalnomu rivni" [Management system of waste management at the regional level]. *Biznes Inform*, no. 4 (1) (2009): 130-133.

Taranov, V. A. *Metodolohicheskie osnovy sozdannia i razvitiia rynku vtorichnogo syria* [Methodological basis for the creation and development of the secondary raw materials]. Moscow: IGA, 2005.

УДК 65.011.2:061.5+316.4

## ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПОШУК МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ

© 2014 МІЩУК І. П., ГРАДЮК Н. М.

УДК 65.011.2:061.5+316.4

**Міщук І. П., Градюк Н. М. Оцінювання соціальної відповідальності торговельних підприємств: пошук методичних підходів**

Метою статті є розгляд існуючих методичних підходів до оцінювання соціальної відповідальності підприємств, їх критичний аналіз і висвітлення авторської методики оцінювання внутрішньої соціальної відповідальності торговельних підприємств. У результаті дослідження виокремлено основні групи методичних підходів до оцінювання соціальної відповідальності підприємств, подано їх критичний аналіз. Запропоновано авторський підхід до оцінювання внутрішньої соціальної відповідальності торговельних підприємств: створення системи показників за напрямками оцінювання, формування модифікованої комплексної матриці стратегічного становища і оцінки діяльності SPACE, визначення стратегічної позиції торговельного підприємства у сфері соціально відповідальної діяльності та можливої стратегії розвитку. Перспективами подальших досліджень є вивчення методик оцінювання зовнішньої соціальної відповідальності підприємств та їх адаптація до специфіки діяльності торговельних підприємств.

**Ключові слова:** соціальна відповідальність, внутрішня соціальна відповідальність, торговельне підприємство, методичний підхід до оцінювання соціальної відповідальності, показники оцінки, напрями оцінки, стратегічна позиція.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 13.

**Міщук Ігор Пилипович** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра комерційної діяльності та підприємництва, Львівська комерційна академія (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)

**E-mail:** adia1990@mail.ru

**Градюк Наталія Михайлівна** – аспірантка, Львівська комерційна академія (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)

**E-mail:** nmhradyuk@rambler.ru

УДК 65.011.2:061.5+316.4

**Мищук И. Ф., Градюк Н. М. Оценка социальной ответственности торговых предприятий: поиск методических подходов**

Целью статьи является рассмотрение существующих методических подходов к оценке социальной ответственности предприятий, их критический анализ и отображение авторской методики оценивания внутренней социальной ответственности торговых предприятий. В результате исследования выделены основные группы методических подходов к оценке социальной ответственности предприятий, представлен их критический анализ. Предложен авторский подход к оцениванию внутренней социальной ответственности торговых предприятий: создание системы показателей по направлениям оценивания, формирование модифицированной комплексной матрицы стратегического состояния и оценки деятельности SPACE, определение стратегической позиции торгового предприятия в сфере социально ответственной деятельности и возможной стратегии развития. Перспективами дальнейших исследований является изучение методик оценивания внешней социальной ответственности предприятий и их адаптация к специфике деятельности торговых предприятий.

**Ключевые слова:** социальная ответственность, внутренняя социальная ответственность, торговое предприятие, методический подход к оценке социальной ответственности, показатели оценки, направления оценки, стратегическая позиция.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 13.

**Мищук Игорь Филиппович** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра коммерческой деятельности и предпринимательства, Львовская коммерческая академия (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)

**E-mail:** adia1990@mail.ru

**Градюк Наталья Михайловна** – аспирантка, Львовская коммерческая академия (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)

**E-mail:** nmhradyuk@rambler.ru

UDC 65.011.2:061.5+316.4

**Mishchuk Igor P., Gradyuk Natalia M. Assessing Social Responsibility of Trade Enterprises: Search for Methodical Approaches**

The goal of the article is consideration of existing methodical approaches to assessment of social responsibility of enterprises, their critical analysis and reflection of the authors' methods of assessment of internal social responsibility of trade enterprises. In the result of the study the article allocates main groups of methodical approaches to assessment of social responsibility of enterprises and conducts their critical analysis. The authors offer their own approach to assessment of internal social responsibility of trade enterprises: development of a scorecard by assessment directions, formation of a modified complex matrix of strategic state and assessment of SPACE activity, and identification of the strategic position of a trade enterprise in the sphere of socially responsible activity and a possible strategy of development. Prospects of further studies are the study of methods of assessment of external social responsibility of enterprises and their adaptation to specificity of activity of trade enterprises.

**Key words:** social responsibility, internal social responsibility, trade enterprise, methodical approach to assessment of social responsibility, appraisal ratios, appraisal directions, strategic position.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 13.

**Mishchuk Igor P.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of commercial activity and enterprise faculty, Lviv Academy of Commerce (vul. Tugan-Baranovskogo, 10, Lviv, 79005, Ukraine)

**E-mail:** adia1990@mail.ru

**Gradyuk Natalia M.** – Postgraduate Student, Lviv Academy of Commerce (vul. Tugan-Baranovskogo, 10, Lviv, 79005, Ukraine)

**E-mail:** nmhradyuk@rambler.ru

Впровадження принципів і пріоритетів соціальної відповідальності у практику діяльності торговельних підприємств передбачає розроблення й реалізацію ефективної стратегії управління соціальними проектами підприємства, моніторинг його соціально відповідальної діяльності, складання корпоративної соціальної звітності. Водночас, торговельне підприємство зацікавлене співставити свої соціальні витрати із певними результатами від реалізації соціальної відповідальності. Для оцінювання додаткових вигод (додаткового прибутку, додаткових переваг перед конкурентами, додаткової чисельності залучених покупців, додаткової частки лояльних стейкхолдерів), які воно отримує в результаті реалізації соціально відповідальних заходів, підприємство повинно мати відповідний методичний інструментарій.

Вивчення літературних джерел засвідчує доволі велику кількість авторських підходів до оцінки соціально відповідальної діяльності підприємств за різними напрямками. Вони представлені в роботах О. Березіна [1], А. Буян [2], С. Василюк [3], О. Ворони [4], О. Даниленко [5], Є. Левицької [7], Т. Литвиненко [8], Н. Ненашева [9], Ю. Саєнко [11], А. Юзик [12] та інших вчених.

Метою статті є розгляд існуючих методичних підходів до оцінювання соціальної відповідальності підприємств, їх критичний аналіз та висвітлення авторської методики оцінювання внутрішньої соціальної відповідальності торговельних підприємств.

Слід наголосити, що частина методик присвячена оцінюванню внутрішніх проявів соціальної відповідальності підприємств, інша – зовнішніх. Такі вчені, як О. Ю. Березіна, С. В. Василюк, О. В. Ворона, О. А. Даниленко, О. М. Дзюба, В. П. Зюзіна концентрують увагу виключно на оцінюванні ефективності внутрішніх програм і проектів соціальної відповідальності. При цьому їхні думки різняться щодо вибору складових соціальної відповідальності підприємств і показників для їх оцінки. Так, О. М. Дзюба і В. П. Зюзіна акцентують на ролі трудових відносин як визначального чинника соціальної відповідальності в межах підприємства. Є. Г. Левицька наголошує на вирішальній ролі соціальних інвестицій, як найбільш перспективної форми соціальної відповідальності та пропонує методику оцінювання ефективності саме цього інструменту. О. А. Даниленко передбачає виділення критеріїв оцінювання результативності соціальної відповідальності підприємств на різних стадіях їх життєвого циклу. При цьому автор наголошує, що на кожній стадії життєвого циклу підприємства його цілі та завдання змінюються з огляду на природне зростання чи скорочення обсягів діяльності, а також істотно коригуються цілями власників бізнесу. Тому залежно від стадії життєвого циклу організації її соціальна відповідальність носить чи переважно економічний характер, чи ще й соціальний характер з дотриманням етичних норм відносин з працівниками, партнерами, місцевими співтовариствами, державою тощо [5]. При цьому перелік показників розподілено для оцінки соціального ефекту та бізнес-ефекту у сферах фінансів, маркетингу та продажів, а також управління персоналом. Такий підхід є цікавим, однак його практичне застосування суттєво ускладнене.

Заслуговує на увагу і теза про те, що підприємства, які здійснюють господарську діяльність у різних сферах, потребують розроблення особливих методичних підходів до оцінювання їх соціально відповідальної діяльності. Вважаємо це виправданим, оскільки проекти соціальної від-

повідальності, які можуть реалізовуватись в одних сферах господарської діяльності, часто не працюють в інших. Нині в науковій літературі висвітлені методичні підходи до оцінювання соціальної відповідальності підприємств у сфері залізничного транспорту (С. Василюк, О. Ворона), у сфері послуг (Є. Левицька), у харчовій промисловості (О. Харчишин), у машинобудуванні (Т. Лепихіна).

Другу групу формують методики, які спрямовані на зовнішнє оцінювання участі підприємств у проектах соціальної відповідальності та рейтингування підприємств за цим критерієм. Зокрема, фахівцями Інституту економіки міста (Росія) [10] запропоновано методику оцінки ефективності соціально відповідальної діяльності підприємств, що використовується для побудови рейтингу таких підприємств. Подібною за цілями та виділеними складовими є методичний підхід Ф. Євдокімової та М. Губської [6], який за своєю суттю є рейтинговою методикою, спрямованою на визначення рівня конкурентоспроможності підприємства за рахунок реалізації проектів соціальної відповідальності.

Зазначимо, що в розвинутих країнах поряд з методиками для оцінювання соціальної відповідальності на мікрорівні розроблено низку підходів, які враховують сукупність чинників макросередовища, які визначають рівень розвиненості суспільства в його ставленні до соціальної відповідальності. Одним із найважливіших міжнародних показників оцінювання соціальної відповідальності вважають світовий фондовий індекс Доу-Джонса, який розраховується за великою кількістю параметрів шляхом заповнення підприємствами спеціальних щорічних анкет [13]. Близько 60% критеріїв, виділених для розрахунку індексу, є однаковими для всіх підприємств незалежно від їх галузевої спрямованості, решта – диференційовані відповідно до секторів економіки. Після розрахунків за спеціальною «зваженою» шкалою визначаються місця підприємств у світовому рейтингу за рівнем їх внеску у сталий розвиток економіки. Серед нефондових методів оцінки виокремлюють два рейтинги – *AccountAbility Rating* і *Corporate Responsibility Index*, які розробляються двома міжнародними організаціями *AccountAbility* та *Business in the Community*.

Спільними ознаками, характерними для розглянутих вище підходів до оцінки рівня соціальної відповідальності підприємств, є джерела інформації, що використовуються під час аналізу: опитування представників досліджуваних підприємств; аналіз документації (фінансові, соціальні, екологічні звіти, звіти сталого розвитку, веб-сайти, внутрішні документи, інші джерела); вивчення публікацій у ЗМІ та коментарів зацікавлених сторін; безпосередні контакти з підприємством.

Однак застосування методичних підходів, які використовуються у світовій практиці, в Україні є практично неможливим, адже більшість українських підприємств не формує або не висвітлює власні фінансові, соціальні, екологічні звіти та інші документи, оскільки це не вимагається законодавством.

Проведений аналіз існуючих методичних підходів до оцінювання різноманітних проявів соціальної відповідальності підприємств дозволяє зробити висновок про те, що на сьогоднішній день сукупність критеріїв оцінювання розподіляється відповідно до напрямків соціально відповідальної діяльності підприємств – розвиток персоналу, охорона здоров'я, природоохоронна діяльність, громадська діяльність тощо. За кожним з них розроблено систему

показників. Найчастіше для оцінювання ефективності соціальної відповідальності пропонується використовувати витратні, результативні, структурні, ефективні показники. При цьому показники є різнорідними – вартісними та натуральними, абсолютними та відносними – що унеможливає проведення об'єктивної оцінки соціальної діяльності серед групи підприємств.

**П**ідкреслимо, що визначення критеріїв оцінювання та вибір підходу до оцінювання соціальної відповідальності варто здійснювати, виходячи з цілей, які ставить підприємство, приступаючи до оцінки. Серед таких цілей можуть бути: оцінка ефективності використання ресурсів і коштів на здійснення соціальної відповідальності, оцінка конкурентоспроможності підприємства і покращення позиції підприємства в рейтингах, оцінка рівня задоволеності потреб різних стейкхолдерів, оцінка впливу соціальної відповідальності на фінансово-економічні показники підприємства. Якщо підприємство обере за мету оцінки визначення рівня конкурентоспроможності і позиції на ринку, доцільним є обрання рейтингового методу. Якщо ж метою визнається оцінювання ефективності витратків на соціальні проекти, варто обирати ресурсний або доходний методи.

Участь торговельних підприємств у внутрішніх та зовнішніх програмах соціального інвестування та соціальної відповідальності стає частішою. Поряд з цим, для багатьох торговельних підприємств соціально відповідальна діяльність є новою сферою, тому на сьогодні не вироблено такого методичного підходу, який можна було б імплементувати в практичну діяльність. Як правило, на підприємствах

торгівлі відсутнє як управління соціальними програмами, так і окремий підрозділ, який би відповідав за облік та оцінювання соціальних інвестицій. Крім цього, оцінювання соціальної відповідальності підприємства виключно за результатами його діяльності є малодостовірним і вимагає постійної підтримки діалогу керівництва з працівниками, клієнтами, бізнес-партнерами, громадою щодо їх задоволеності соціальною політикою підприємства.

Розроблений авторами методичний підхід до оцінювання соціально відповідальної діяльності торговельних підприємств враховує недоліки існуючих методик і ґрунтується на таких принципах: спрямованість на стратегічні бізнес-цілі соціальної політики підприємства; урахування як внутрішніх, так і зовнішніх проявів соціальної відповідальності підприємств; використання різних показників для оцінювання ефективності власної соціально відповідальної політики торговельного підприємства та для рейтингування підприємств; врахування одночасно результатів звітності торговельних підприємств, експертного опитування, анкетування працівників підприємства; орієнтування на обмежену кількість показників, що зробить методичний підхід придатним для практичної реалізації. Для оцінювання внутрішньої соціально відповідальної політики торговельного підприємства виокремлено шість напрямків, кожен з яких пропонується оцінювати за переліком показників (табл. 1).

Для оцінювання зазначених чинників соціальної відповідальності підприємства рекомендовано шкалу оцінки від 0 (мінімальна оцінка) до 100 (максимальна оцінка), що дозволяє отримати більш точний результат при розрахунку

Таблиця 1

Система показників оцінювання внутрішньої складової соціальної відповідальності торговельного підприємства

Напрямок оцінювання	Показники	Джерела інформації
Винагорода і мотивація персоналу	Розмір заробітної плати на підприємстві	Анкетування персоналу, експертні оцінки
	Розмір премій, надбавок	Анкетування персоналу
	Наявність соціального пакету	Анкетування персоналу, експертні оцінки
	Кількість нагород, отриманих на підприємстві	Інформація по підприємству
Професійна підготовка і розвиток персоналу	Підготовка і перепідготовка кадрів	Анкетування персоналу, експертні оцінки
	Співпраця з профільними ВНЗ	Експертні оцінки
	Проведення на підприємстві семінарів-нарад	Анкетування персоналу, експертні оцінки
Охорона праці	Проведення тренінгів з охорони праці	Експертні оцінки
	Забезпеченість персоналу сучасними технічними засобами	Анкетування персоналу, експертні оцінки
	Покращення умов праці	Анкетування персоналу, експертні оцінки
Соціальні програми	Санаторно-курортне лікування персоналу	Анкетування персоналу
	Розвиненість волонтерства	Анкетування персоналу
Додаткові стимули для персоналу	Медичне обслуговування	Анкетування персоналу
	Наявність профспілки та її діяльність	Анкетування персоналу, експертні оцінки
	Забезпеченість персоналу транспортом для службового використання та житлом	Анкетування персоналу, експертні оцінки
Задоволеність морально-психологічним кліматом в колективі	Задоволеність працівника виконуваною роботою і місцем праці	Анкетування персоналу
	Задоволеність кадровою політикою	Анкетування персоналу
	Задоволеність психологічним кліматом в колективі	Анкетування персоналу

індексу соціальної відповідальності торговельного підприємства. Запропоновано розраховувати часткові значення індексу соціальної відповідальності підприємства за групами показників і відображати їх графічно.

Результати дослідження слід подавати у формі пелюсткових діаграм, а інтерпретацію отриманих результатів здійснювати за такою градацією: 0 – 50 балів – низький рівень соціально відповідальної діяльності підприємства; 51 – 80 балів – достатній рівень; 81 – 100 балів – підприємство реалізує внутрішню соціально відповідальну політику у повному обсязі.

На основі отриманих результатів дослідження слід сформувати модифіковану комплексну матрицю стратегічного становища і оцінки діяльності SPACE, яка відображатиме реальний стан підприємства у сфері соціально відповідальної діяльності та дозволить виокремити стратегічні пріоритети щодо його покращання. Застосування методу SPACE обґрунтоване тим, що він дає можливість проаналізувати наявну стратегію суб'єкта підприємництва навіть тоді, коли вона існує у неявному вигляді. У матриці SPACE кожна частина розглядається як сформована з різних частин чи елементів, які повинні оцінюватись відокремлено. Рациональним у даному випадку є те, що за рахунок включення до аналізу більшої кількості факторів можна вивчити конкретну проблему підприємства із різних сторін. У матриці

оцінюються показники за визначеними вище критеріями, які згруповано в чотири групи: фактори стабільності становища підприємства; фактори функціональної безпеки підприємства; фактори конкурентних переваг підприємства; фактори фінансової привабливості підприємства (табл. 2).

При формуванні матриці кожному з факторів присвоюють відповідні цифрові значення, а далі встановлюють середні значення для кожної із груп факторів. Після цього шляхом поєднання середніх значень кожної з груп факторів будується чотирикутник, який відображає значення кожного із факторів (рис. 1). Це дозволяє визначити стратегічну позицію торговельного підприємства у сфері соціально відповідальної діяльності та можливу стратегію розвитку.

Відповідно до розташування на рис. 1 виділяють агресивну, конкурентну, консервативну та оборонну стратегічну позицію підприємства. Зазначені позиції виділяються на основі визначення максимального віддалення від центру однієї з ліній (максимальне віддалення визначається максимальною сумою балів у двох вершинах чотирикутника).

## ВИСНОВКИ

Запропонований методичний підхід повинен стати основою для проведення поглибленого аналізу внутрішніх проявів соціальної відповідальності торговельного підприємства, визначення його стратегічної позиції у сфері соці-

Таблиця 2

Фактори матриці SPACE оцінювання соціально відповідальної діяльності торговельного підприємства

Група факторів	Напрями оцінювання
Фактори стабільності становища підприємства	<p><i>Додаткові стимули для персоналу:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– медичне обслуговування;</li> <li>– наявність профспілки та її діяльність;</li> <li>– забезпеченість персоналу службовим транспортом і житлом.</li> </ul> <p><i>Морально-психологічний клімат в колективі:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– задоволеність працівника виконуваною роботою і місцем праці;</li> <li>– задоволеність кадровою політикою;</li> <li>– задоволеність психологічним кліматом в колективі</li> </ul>
Фактори функціональної безпеки підприємства	<p><i>Охорона праці і трудова дисципліна:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– проведення тренінгів по охороні праці;</li> <li>– забезпеченість персоналу сучасними технічними засобами;</li> <li>– покращення умов праці;</li> <li>– рівень трудової дисципліни;</li> <li>– забезпеченість персоналу санітарно-побутовими приміщеннями</li> </ul>
Фактори формування конкурентних переваг підприємства	<p><i>Професійна підготовка і розвиток персоналу:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– підготовка і перепідготовка кадрів;</li> <li>– співпраця з профільними ВНЗ;</li> <li>– проведення на підприємстві семінарів-нарад.</li> </ul> <p><i>Соціальні програми:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– санаторно-курортне лікування персоналу;</li> <li>– часткова оплата відпочинкових путівок для персоналу;</li> <li>– фінансування абонементів для відвідування спортзалів, басейнів та ін.;</li> <li>– організація власного спортивного куточка;</li> <li>– організація спортивних заходів за участю працівників;</li> <li>– розвиненість волонтерства</li> </ul>
Фактори фінансової привабливості підприємства	<p><i>Винагорода і мотивація персоналу:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– розмір заробітної плати на підприємстві;</li> <li>– співвідношення середньої зарплати по підприємству і по галузі;</li> <li>– співвідношення середньої зарплати персоналу і топ-менеджменту;</li> <li>– розмір премій, надбавок;</li> <li>– наявність додаткового соціального пакету для працівників, які досягли найкращих результатів (додаткові виплати, пільгове кредитування тощо);</li> <li>– кількість нагород, отриманих на підприємстві</li> </ul>





**Рис. 1. Модифікована матриця SPACE для оцінювання соціально відповідальної діяльності торговельного підприємства**

ально відповідальної діяльності та розробки на його основі можливої стратегії розвитку.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є вивчення існуючих методик оцінювання зовнішньої соціальної відповідальності підприємств та їх адаптація до специфіки діяльності торговельних підприємств України. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

- Березина О. Ю.** Кількісна оцінка соціальної відповідальності корпорацій / О. Ю. Березина // Вісник УАБС. – 2012. – № 1. – С. 97 – 101.
- Буян О. А.** Підходи до оцінки ефективності корпоративної соціальної відповідальності підприємств в Україні / О. А. Буян // Вісник ДонНУЕТ (Економічні науки). – 2012. – № 3(55) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Vdnuet/econ/2012\\_3/Buyan.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2012_3/Buyan.pdf)
- Васильюк С. В.** Розробка та моніторинг реалізації соціальних проектів на підприємствах залізничного транспорту / С. В. Васильюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=488>
- Ворона О. В.** Обґрунтування необхідності формування системи соціальної відповідальності залізничного транспорту для забезпечення його конкурентоспроможності / О. В. Ворона // Вісник ХНУ. – 2010. – № 4. – Т. 1. – С. 257 – 263.
- Даниленко А. О.** Критерії оцінки результативності управління соціальною відповідальністю на стадіях життєвого циклу розвитку організації / А. О. Даниленко // Вісник ХНУ. – Сер. Економічні науки. – 2011. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchnu\\_ekon/2011\\_5\\_1/182-185.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2011_5_1/182-185.pdf)
- Евдокимов Ф. И.** Социальная ответственность предприятия как фактор экономического развития / Ф. И. Евдокимов, М. В. Губская // Наукові праці ДНТУ. – Сер. Економічна. – 2004. – № 82. – С. 5 – 10.
- Левицька Є. Г.** Методичний підхід до розробки програми соціально відповідального управління підприємства сфери послуг / Є. Г. Левицька // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 2. – С. 212 – 216.
- Литвиненко Т. М.** Причини, мотиви та результати соціально відповідальної активності диверсифікованих компаній / Т. М. Литвиненко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – Вип. 26. – С. 61 – 69.
- Ненашев Н.** Как оценивать эффективность корпоративных социальных программ / Н. Ненашев // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2008. – № 10. – С. 23 – 35.
- Оценка влияния корпоративных социальных и благотворительных программ на показатели основной деятельности компании: обзор зарубежного опыта / Институт экономики**

города [Электронный ре-сурс]. – Режим доступа : [http://www.urbanecomics.ru/publications/?mat\\_id=85](http://www.urbanecomics.ru/publications/?mat_id=85)

**11. Саєнко Ю.** Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження / Ю. Саєнко. – К., 2005. – 30 с.

**12. Юзик Л. О.** Підходи щодо оцінки КСВ на показники діяльності підприємства / Л. О. Юзик // Вісник ДонНУЕТ (економічні науки). – 2010. – № 3. – С. 158 – 165.

**13. PWC в Україні** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.pwc.com/ua/ru/publications/index.jhtml>

#### REFERENCES

Berezina, O. Yu. "Kilkisna otsinka sotsialnoi vidpovidalnosti korporatsii" [Quantitative assessment of corporate social responsibility]. *Visnyk UABS*, no. 1 (2012): 97-101.

Buyan, O. A. "Pidkhody do otsinky efektyvnosti korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti pidpryemstv v Ukraini" [Approaches to evaluating the effectiveness of corporate social responsibility of enterprises in Ukraine]. [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Vdnuet/econ/2012\\_3/Buyan.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2012_3/Buyan.pdf)

Danylenko, A. O. "Kryterii otsinky rezultatyvnosti upravlinnia sotsialnoiu vidpovidalnistiu na stadiakh zhyttievoho tsykladu rozvytku orhanizatsii" [The criteria for evaluation of management social responsibility in the stages of the life cycle of the organization]. [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchnu\\_ekon/2011\\_5\\_1/182-185.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2011_5_1/182-185.pdf)

Evdokimov, F. I., and Hubskeya, M. V. "Sotsialnaya otvetstvennost predpriyatiya kak faktor ekonomicheskogo razvitiya" [Social responsibility as a factor in economic development]. *Naukovi pratsi DNTU. Seriya ekonomichna*, no. 82 (2004): 5-10.

Levytska, I. H. "Metodychnyi pidkhid do rozrobky prohramy sotsialno vidpovidalnoho upravlinnia pidpryemstva sfery posluh" [Methodical approach to program development of socially responsible management, services]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 2 (2012): 212-216.

Lytvynenko, T. M. "Prychyny, motyvy ta rezultaty sotsialno vidpovidalnoi aktyvnosti dyversyfikovanykh kompanii" [The causes, motives and results of activities of diversified socially responsible companies]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, no. 26 (2011): 61-69.

Nenashev, N. "Kak otsenivat effektivnost korporativnykh sotsialnykh programm" [How to evaluate the effectiveness of corporate social programs]. *Kadrovik. Kadrovyy menedzhment*, no. 10 (2008): 23-35.

"Otsenka vliianiia korporativnykh sotsialnykh i blagotvornitelykh programm na pokazateli osnovnoy deiatel'nosti kompanii: obzor zarubezhnogo opyta" [Assessing the impact of corporate social and charitable programs operating performance of the company: a review of international experience]. [http://www.urbanecomics.ru/publications/?mat\\_id=85](http://www.urbanecomics.ru/publications/?mat_id=85)

"PWC v Ukraini" [PWC in Ukraine]. <https://www.pwc.com/ua/ru/publications/index.html>

Saienko, Yu. *Sotsialna vidpovidalnist biznesu: rozuminnia ta vprovadzhenia* [Corporate social responsibility : understanding and implementation]. Kyiv, 2005.

Vorona, O. V. "Obgruntuvannia neobkhdnosti formuvannia systemy sotsialnoi vidpovidalnosti zaliznychnoho transportu dlia zabezpechennia ioho konkurentospromozhnosti" [Rationale for the formation of social responsibility for rail transport competitive-ness]. *Visnyk KhNU*, vol. 1, no. 4 (2010): 257-263.

Vasyliuk, S. V. "Rozrobka ta monitorynh realizatsii sotsialnykh proektiv na pidpryemstvakh zaliznychnoho transportu" [Develop and monitor the implementation of social projects in rail transport]. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=488>

Zuzyk, L. O. "Pidkhody shchodo otsinky KSV na pokaznyky diialnosti pidpryemstva" [Approaches to assess the CSR performance of companies]. *Visnyk DonNUET. Ekonomichni nauky*, no. 3 (2010): 158-165.

# ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПРОСТОРОВОГО РОЗМІЩЕННЯ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ У СИСТЕМІ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ

© 2014 ПАШКЕВИЧ М. С., ХАРЧЕНКО М. О.

УДК 37.015.6

## Пашкевич М. С., Харченко М. О. Проблеми та перспективи просторового розміщення продуктивних сил у системі середньої освіти

У статті висвітлено проблеми просторового розміщення продуктивних сил системи середньої освіти України та окреслено перспективи їх вирішення. Подано аналіз останніх наукових досліджень вчених щодо вирішення проблем просторового розміщення продуктивних сил. Проаналізовано сучасний стан продуктивних сил системи середньої освіти України, виявлено їх потенціал і фактичний рівень використання, запропоновано механізм оптимізації їх просторового розміщення. Зазначено, що основною метою раціонального розміщення продуктивних сил системи середньої освіти України є скорочення та оптимізація витрат на утримання шкіл. Виявлено, що у зв'язку з демографічними чинниками, а також чинниками освоєння нових територій та поступальної деградації інших територій, потенціал закладів середньої освіти використовується не повністю, тому потребує реформування. Запропоновано динамічний механізм модернізації просторового розміщення продуктивних сил у системі середньої освіти, який передбачає поступове реформування шкіл.

**Ключові слова:** загальноосвітні школи, продуктивні сили, система середньої освіти, реструктуризація

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

**Пашкевич Марина Сергіївна** – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та аудиту, Національний гірничий університет (пр. К. Маркса, 19, Дніпропетровськ, 49027, Україна)

**E-mail:** pashkevichms@rambler.ru

**Харченко Марина Олександрівна** – здобувач, кафедра обліку та аудиту, Національний гірничий університет (пр. К. Маркса, 19, Дніпропетровськ, 49027, Україна)

**E-mail:** meri\_01.08@mail.ru

УДК 37.015.6

UDC 37.015.6

## Пашкевич М. С., Харченко М. А. Проблемы и перспективы пространственного размещения продуктивных сил в системе среднего образования Украины

В статье освещены проблемы пространственного размещения продуктивных сил системы среднего образования Украины и описаны перспективы их решения. Представлен анализ последних научных исследований ученых по решению проблем пространственного размещения продуктивных сил. Проанализировано современное состояние производительных сил системы среднего образования Украины, выявлен их потенциал и фактический уровень использования, предложен механизм оптимизации их пространственного размещения. Отмечено что основной целью оптимального размещения продуктивных сил системы среднего образования Украины является сокращение и оптимизация расходов на содержание школ. Выявлено, что в связи с демографическими факторами, а также факторами освоения новых территорий и поступательной деградации других территорий, потенциал учреждений среднего образования используется не полностью, поэтому нуждается в реформировании. Предложен динамичный механизм модернизации пространственного размещения продуктивных сил в системе среднего образования, который предусматривает постепенное реформирование школ.

**Ключевые слова:** общеобразовательные школы, продуктивные силы, система среднего образования, реструктуризация.

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

**Пашкевич Марина Сергеевна** – доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой учета и аудита, Национальный горный университет (пр. К. Маркса, 19, Днепропетровск, 49027, Украина)

**E-mail:** pashkevichms@rambler.ru

**Харченко Марина Александровна** – соискатель, кафедра учета и аудита, Национальный горный университет (пр. К. Маркса, 19, Днепропетровск, 49027, Украина)

**E-mail:** meri\_01.08@mail.ru

## Pashkevych Maryna S., Kharchenko Maryna O. Problems and Prospects of Spatial Allocation of Productive Forces in the System of High Education in Ukraine

The article describes problems of spatial allocation of productive forces of the system of high education in Ukraine and prospects of their solution. The article analyses recent scientific studies of scientists on solution of problems of spatial allocation of productive forces. It analyses the modern state of productive forces of the system of high education of Ukraine, detects their potential and actual level of use and offers a mechanism of optimisation of their spatial allocation. It marks that the main goal of optimal allocation of productive forces of the system of high education in Ukraine is reduction and optimisation of costs of school maintenance. It shows that due to demographic factors and also factors of mastering new territories and advancing degradation of other territories, the potential of institutions of high education is not used in full and, that is why, needs to be reformed. The article offers a dynamic mechanism of modernisation of spatial allocation of productive forces in the system of high education, which envisages gradual reformation of schools.

**Key words:** high school, productive forces, system of high education, restructuring.

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

**Pashkevych Maryna S.** – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Accounting and Auditing, National Mining University (pr. K. Marksa, 19, Dnipropetrovsk, 49027, Ukraine)

**E-mail:** pashkevichms@rambler.ru

**Kharchenko Maryna O.** – Applicant, Department of Accounting and Auditing, National Mining University (pr. K. Marksa, 19, Dnipropetrovsk, 49027, Ukraine)

**E-mail:** meri\_01.08@mail.ru

Розвиток продуктивних сил регіонів передбачає не тільки вдосконалення якості основних виробничих ресурсів матеріального та нематеріального характеру, але й здійснення власне процесу розвитку ефективно та результативно. Розвиток продуктивних сил повинен

відбуватися продуктивно. У протилежному випадку можна прогнозувати зростання витрат на регулювання розвитку продуктивних сил, зростання вартості самих продуктивних сил і зниження рівня прибутковості у процесі їх використання.

Одним із важливих аспектів розвитку продуктивних сил у регіональній економіці є їх просторове розміщення. З одного боку, просторове розміщення продуктивних сил у регіоні є джерелом потенційних витрат, оскільки переміщення матеріальних і нематеріальних потоків територією регіону супроводжується несенням додаткових витрат підприємствами регіону. З іншого боку, просторове розміщення продуктивних сил у регіоні може стати джерелом економії потенційних витрат, оскільки при оптимальному їх розміщенні додаткові витрати переміщення матеріальних та нематеріальних потоків можуть бути суттєво скорочені.

Таким чином, просторове розміщення продуктивних сил у регіоні завжди є актуальною проблемою для дослідників та практиків. Однак ця проблема є багатогранною та має чимало аспектів. Зокрема, одним із важливих компонентів продуктивних сил є людські ресурси. Їх розвиток залишається у центрі уваги багатьох розвинених країн. У свою чергу, важливим елементом розвитку продуктивних сил подібної категорії є навчальний процес, який забезпечується відповідними закладами освіти. Тоді система закладів освіти також має відношення до продуктивних сил регіону.

Отже, дослідження просторового розміщення продуктивних сил у системі середньої освіти України в умовах демографічних коливань, появи нових on-line технологій навчання, обмеженості коштів місцевих бюджетів є своєчасним та актуальним.

**П**ри розгляді результатів наукових досліджень вчених щодо вирішення проблем просторового розміщення продуктивних сил можна стверджувати, що існуючі наукові ідеї можуть бути класифіковані відповідно до двох типів. Наукові ідеї першого типу ґрунтуються на географічній теорії просторового розміщення продуктивних сил і відповідають на питання де розміщувати продуктивні сили у найефективніший спосіб. Наукові ідеї другого типу ґрунтуються на динамічній теорії просторового розміщення продуктивних сил і відповідають на питання: коли і де розміщувати продуктивні сили у найефективніший спосіб.

До прихильників географічної концепції розміщення продуктивних сил у регіоні належать Дж. Тюнен, У. Лундхардт, А. Вебер, А. Леш та інші.

Динамічна концепція розміщення продуктивних сил була закладена у фундаментальній науково-дослідній роботі Р. Барро та Х. Сала-і-Мартіна, у якій автори досліджували розміщення продуктивних сил у розвинених та відсталіх країнах світу [7]. Ця ідея була перевірена М. Барткоською та А. Рідлом для європейських регіонів [9]. Проте, на відміну від попередніх досліджень, де критерієм ефективності розміщення продуктивних сил виступали показники ВВП і доходу на душу населення, у дослідженнях цих авторів було обґрунтовано показник людського капіталу. Також при розміщенні продуктивних сил доцільно взяти до уваги здобутки К. Леунга та Д. Квая щодо ефективності організації розміщення виробничих потужностей [6]; С. Рея та М. Янікса щодо умовної ефективності розміщення продуктивних сил А. Маза та Дж. Вільверде щодо розрахунків часу зміни територіального каркасу продуктивних сил [8, 10].

Серед останніх наукових результатів щодо ефективного розміщення продуктивних сил у регіонах України можна відмітити розвинені принципи формування регіонального простору, привабливого для іноземних і вітчизняних інвесторів Н. Навроцької [11]; новітні методи стимулювання просторового економічного зростання Ю. Комара

[12]; стратегію підвищення інноваційної активності регіонів В. Шевчука [13].

Разом з наявністю значних наукових результатів учених у розміщенні продуктивних сил у регіонах України існують суттєві проблеми. Зокрема, залишається науково не обґрунтованою проблема просторового розміщення продуктивних сил у системі середньої освіти. Залишається не зрозумілим, за якими критеріями, яким чином та в якій послідовності змінювати існуючий каркас просторового розміщення середніх загальноосвітніх шкіл у регіонах і населених пунктах.

Таким чином, метою дослідження, результати якого викладено у даній статті, є висвітлення проблеми, яка склалася у просторовому розміщенні продуктивних сил системи середньої освіти України, та окреслення перспектив для її вирішення. Для досягнення цієї мети необхідно проаналізувати сучасний стан продуктивних сил системи середньої освіти України, виявити їх потенціал та фактичний рівень використання, запропонувати механізми оптимізації їх просторового розміщення.

**С**учасна Україна зіткнулась з проблемами недосконалості системи освіти, серед яких актуальними стають не тільки питання її якості, але й просторового розміщення. Питання, пов'язані з недосконалістю просторового розміщення, не постали перед державою миттєво. Просторове розміщення у системі середньої освіти не змінювалось ще з радянських часів. Формування системи середньої освіти розпочалося з 26 грудня 1919 р. декретом Раднаркому про ліквідацію безграмотності у Радянському Союзі [1]. До 60-х років минулого століття в Україні було побудовано більшість шкіл, однак з 90-х років відбувається поступове зменшення їх кількості (рис. 1). У Міністерстві освіти і науки України закриття шкіл пояснюється демографічною ситуацією: «за останні 20 років кількість учнів у системі загальної середньої освіти зменшилася майже на 40%, а кількість шкіл – лише на 7%» [2].

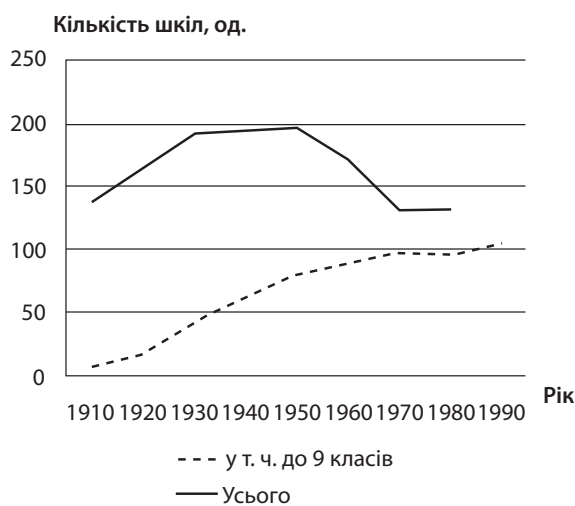


Рис. 1. Кількість шкіл у РРСР [3]

Вперше за роки незалежності України кількість загальноосвітніх навчальних закладів скоротилася у 2013 р. до 19900. Про це свідчать статистичні дані Державного комітету статистики [4]. У порівнянні з аналогічним показником минулого року кількість шкіл зменшилася на 400 одиниць. Також у порівнянні з минулим навчальним роком на 6000 знизилася кількість, як школярів, так і вчителів за-



гальноосвітніх навчальних закладів. У 2011/12 навчальному році в українських школах навчалося 4 млн 293 тис. учнів (4 млн 299 учнів – в 2010/11 навчальному році) і працювало 509 тис. учителів (516 тис.– у 2010/11 навчальному році), що є найнижчими показниками у вітчизняній системі середньої освіти за весь період незалежності України. Необхідно відзначити, що піковим для українських шкіл став 1995/96 навчальний рік, коли контингент учнів складав 7 млн 143 тис. (рис. 2), учителів майже 600 тис., а кількість шкіл була найбільшою за останні два десятиліття – 22 тисячі 300 установ. Але кількість шкіл – це є вже наслідок зменшення кількості учнів, яке, у свою чергу, спричинено демографічним спадом народжуваності в Україні.

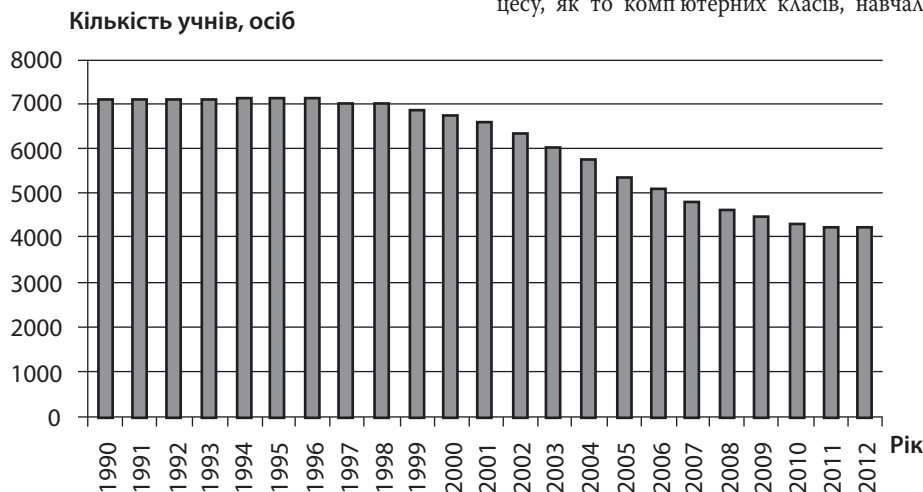


Рис. 2. Кількість учнів у школах

Безперечно, на кількість шкіл впливає кількість учнів, проте ця залежність не є прямо пропорційною. Повсякчасно для визначення потрібної кількості шкіл держава перш за все враховує демографічний фактор. Але дуже важко відстежувати демографічну динаміку, та відповідно до неї вносити корективи щодо потрібної кількості шкіл. Це може означати що не існує певної методики, яка би враховувала потрібну кількість шкіл з відповідною потужністю в тому чи іншому населеному пункті. Також не існує наукового обґрунтування просторового розміщення цих шкіл.

Недосконалість територіально розподілу шкіл можна побачити у невеликих містах, у яких за період незалежності України закрились великі підприємства та зменшилась чисельність населення, а кількість шкіл залишилась такою як і була за радянських часів. Якщо дослідити наповненість шкіл в невеликих містах України, то можна побачити що більшість шкіл працюють не на повну потужність. Таку ситуацію можна розглянути на прикладі м. Стаханова (рис. 3, табл. 1).

Як видно з табл. 1, із загальної сукупності всіх шкіл м. Стаханова більше 70% працюють менш ніж на половину своєї потужності. Лише 30% працюють з потужністю більше ніж половина.

Наслідком такої ситуації є велике навантаження на бюджети міста та держави в цілому. Наприклад, витрати на заробітну платню, енергоносії та витрати на школярів в цілому, які є основними в утриманні шкіл, є достатньо великими. Таким чином, зрозуміло, що утримувати великі приміщення шкіл, наповнюваність яких складає 11 – 88%, дуже складно для місцевої влади в умовах обмеженості бюджету. Також треба зауважити, що, не зважаючи на кількість учнів у школах, потрібен повний склад вчителів,

за для забезпечення високого рівня освіти, який є пріоритетним в Україні.

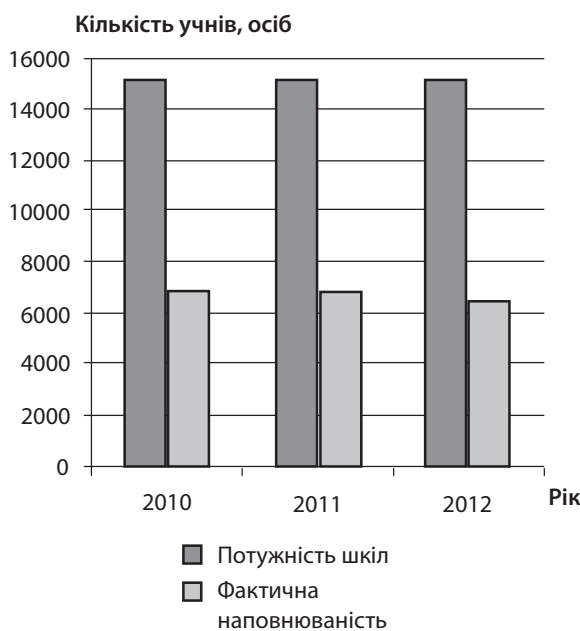
Означені проблеми призвели до прийняття рішення про закриття шкіл. Якщо, наприклад, об'єднати дві школи, то можливе скорочення витрат. А, виходячи з реальної ситуації, можливо об'єднати і три школи. Якщо подібні заходи запровадити у всіх без виключення регіонах України, то можна отримати достатньо великий обсяг економії витрат місцевих бюджетів. Деякі школи в державі мають високий ступінь зношеності основних фондів, багато років не робився ремонт, не має необхідного устаткування для забезпечення якісного навчального процесу, як то комп'ютерних класів, навчальних посібників

Таблиця 1

Аналіз потужності та рівня заповненості шкіл м. Стаханова

Школи	Потужність школи	Кількість учнів на 01.09.12	Відсоток наповненості
СОШ №1	420	148	35
СОШ №2	510	222	44
СШ №3	840	592	70
СГ №7	840	409	49
УВК №8	920	516	56
СШ №9	1020	893	88
СШ №10	1210	301	25
СГ №11	1200	505	42
СОШ №12	600	142	24
СОШ №13	1020	116	11
СОШ №14	270	72	27
СМГ №15	920	440	48
СОШ №16	540	64	12
СОШ №18	920	590	64
СОШ №25	420	90	21
СГ №26	1020	428	42
СОШ №28	600	309	52
УВК №29	920	373	41
СОШ №32	1020	275	27





**Рис. 3. Загальне порівняння потужності шкіл з їх фактичною наповненістю у м. Стаханові**

тощо, тому вільнені кошти від закриття шкіл допоможуть привести матеріально-технічну базу тих шкіл, що залишилися до відповідності з європейськими стандартами. Але питання виникає в науковому обґрунтуванні рішень про закриття закладів середньої освіти.

Спроби щодо реорганізації системи розміщення продуктивних сил системи середньої освіти проводились неодноразово, але вони не мали під собою наукового підґрунтя. Тому економічний ефект від цих заходів доволі низький, натомість рівень соціальної напруженості місцевих громад значно збільшився.

В Указі Президента «Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року» від 25 червня 2013 року № 344/2013 визначено мету, стратегічні напрямки та основні завдання, на виконання яких має бути спрямована реалізація державної політики у сфері освіти [5]. Основні реформи зведено до модернізації та розвитку освіти; оновлення матеріально-технічної бази системи освіти; впровадження інновацій щодо змісту та методичного забезпечення освіти; реформування освітніх закладів в цілому тощо.

Те просторове розміщення закладів середньої освіти, яке існує на сьогоднішній день, не пристосоване до сучасного, постійно мінливого економічного середовища, тому потребує негайної модернізації. У великих містах України реструктуризація мережі освітніх установ обумовлена тим, що за останні роки дуже сильно змінилася географія проживання населення: десь житлові квартали перетворилися на ділові центри з офісами, торговельною мережею, а десь, навпаки, виникли нові спальні райони, в яких проживає велика кількість дітей. Тому просторове розміщення продуктивних сил у системі середньої освіти потребує постійного перегляду.

У складних демографічних і соціально-економічних умовах здійснюється модернізація мережі навчальних закладів з метою більш ефективного використання їх матеріально-технічних, кадрових, фінансових, управлінських ресурсів для забезпечення доступності та якості освіти [5].

Дійсно, утримувати напівпорожню будівлю при невеликому контингенті учнів недоцільно, а забезпечувати гідні умови для роботи та навчання при діючому «подуш-

ному» принципі фінансування, коли гроші йдуть за учнем, практично неможливо. Крім того, у маленькій школі при переході на нову систему оплати праці неминуче виникають проблеми з пошуком коштів для матеріального стимулювання працівників, а без цього неможливо створити кваліфікований педагогічний колектив.

Звичайно, процес змін у просторовому розміщенні продуктивних сил системи середньої освіти, коли деякі школи необхідно ліквідувати, має негативні соціальні наслідки: психологічний стрес для педагогів та учнів, змушених змінювати місце роботи та навчання, руйнування сформованих традицій та територіального логістичного каркасу. Тому, окрім економічних критеріїв удосконалення просторового розміщення продуктивних сил у системі середньої освіти, слід враховувати соціально-психологічні параметри, які слабо піддаються кількісній оцінці та є доволі суб'єктивними.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, з наведених досліджень можна зробити такі висновки. У розміщенні продуктивних сил системи середньої освіти у регіонах України існують суттєві проблеми. Й дотепер не визначено ті параметри, які слугуватимуть критерієм переформатування мережі освітніх закладів. Адже економічні та соціальні показники надто різні у підходах до оцінки та кількісного визначення. Проблемним питанням залишається визначення низки обмежень та граничних значень показників розміщення продуктивних сил у системі середньої освіти, яких необхідно дотриматися для збереження темпів соціально-економічного розвитку регіонів та населених пунктів. Аналіз сучасного стану організації розміщення продуктивних сил у системі середньої освіти показав, що у зв'язку з демографічними чинниками, а також чинниками освоєння нових територій і поступальної деградації інших територій, потенціал закладів середньої освіти, наприклад, у м. Стаханові, використовується не повністю. Це тягне за собою перевитрати місцевих бюджетів і загальний низький рівень ефективності розміщення продуктивних сил. У свою чергу, будь-які спроби реорганізації розміщення шкіл, призводять до значної соціальної напруженості.

Для того, щоб нівелювати негативний соціальний ефект від закриття шкіл і водночас поступально підвищувати рівень ефективності розміщення продуктивних сил у населеному пункті, запропоновано динамічний механізм модернізації просторового розміщення продуктивних сил у системі середньої освіти, який передбачає поступове закриття шкіл у різних регіонах. Предметом подальших досліджень у цьому напрямку стає обґрунтування часу та місця змін у просторовому розміщенні шкіл у межах певного регіону, що може бути виявлено на основі побудови спеціальної оптимізаційної моделі. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Декрет СНК о ликвидации безграмотности среди населения РСФСР от 26 декабря 1919 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rus-biography.ru>
2. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/>
3. Кількість шкіл у РСФСР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kaig.ru/edu2.pdf>
4. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Указ Президента від 25 червня 2013 року № 344/2013 «Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>

6. **Leung C.** Convergence, endogenous growth, and productivity disturbances / C. Leung, D. Quah // *Journal of Monetary Economics*. – 1996. – Vol. 38. – P. 535 – 547.

7. **Barro R.** Convergence / R. Barro, S.-i-M. Xavier // *Journal of Political Economy*. – 1992. – Vol. 100. – P. 223 – 251.

8. **Rey S.** Regional convergence, inequality, and space / S. Rey, M. Janikas // *Journal of Economic Geography*. – 2005. – Vol. 5. – P. 155 – 176.

9. **Bartkowska M.** Regional convergence clubs in Europe: Identification and conditioning factors / M. Bartkowska, A. Riedl // *Economic Modelling*. – 2012. – Vol. 29. – P. 22 – 31.

10. **Maza A.** EU regional convergence and policy: Does the concept of region matter? / A. Maza, J. Villaverde // *Journal of Policy Modeling*. – 2011. – Vol. 33. – P. 889 – 900.

11. **Навроцька Н. А.** Трансформація світового інвестиційного простору в умовах глобалізації / Н. А. Навроцька // *Економічний часопис-XXI*. – 2013. – № 3-4 (1). – С. 13 – 16.

12. **Комар Ю. А.** Проблеми активізації інститутів інвестування в регіонах / Ю. А. Комар // *Економічний часопис-XXI*. – 2013. – № 3-4 (2). – С. 43 – 45.

13. **Шевчук В. Я.** Формування інноваційної моделі сталого розвитку України: посткризовий період / В. Я. Шевчук // *Економічний часопис-XXI*. – 2010. – № 1-2.

#### REFERENCES

Barro, R., and Xavier, S.-i-M. "Convergence". *Journal of Political Economy*, vol. 100 (1992): 223-251.

Bartkowska, M., and Riedl, A. "Regional convergence clubs in Europe: Identification and conditioning factors". *Economic Modelling*, vol. 29 (2012): 22-31.

Derzhavnyi komitet statystyky. <http://www.ukrstat.gov.ua/>  
"Dekret SNK o likvidatsii bezgramotnosti sredi naseleniia RSFSR ot 26 dekabria 1919 goda" [SNK decree on the elimination of illiteracy among the population of the Russian Federation of December 26, 1919]. <http://rus-biography.ru>

"Kilkist shkil u SRSR" [The number of schools in the USSR]. <http://kaig.ru/edu2.pdf>

Komar, Yu. A. "Problemy aktivizatsii instytutiv investuvannia v rehionakh" [Problems activating institutions investing in the region]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*, no. 3-4 (2) (2013): 43-45.

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon4.rada.gov.ua/>  
Leung, C., and Quah, D. "Convergence, endogenous growth, and productivity disturbances". *Journal of Monetary Economics*, vol. 38 (1996): 535-547.

Maza, A., and Villaverde, J. "EU regional convergence and policy: Does the concept of region matter?". *Journal of Policy Modeling*, vol. 33 (2011): 889-900.

Navrotska, N. A. "Transformatsiia svitovoho investytsiinoho prostoru v umovakh hlobalizatsii" [The transformation of the global investment space in the context of globalization]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*, no. 3-4 (1) (2013): 13-16.

Ofitsiinyi sait Ministerstva osvity i nauky Ukrainy. <http://osvita.ua/>

Rey, S., and Janikas, M. "Regional convergence, inequality, and space". *Journal of Economic Geography*, vol. 5 (2005): 155-176.

Shevchuk, V. Ya. "Formuvannia innovatsiinoi modeli staloho rozvytku Ukrainy: postkryzovyi period" [Formation of the innovative model of sustainable development of Ukraine: the post-crisis period]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*, no. 1-2 (2010).

## ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ

© 2014 ПРОКОПІШИНА О. В.

УДК 657:338.48

## Прокопішина О. В. Облік та аналіз виробництва туристичного продукту

У статті охарактеризований стан національного ринку туристичного продукту, проаналізовано динаміку кількості суб'єктів туристичної діяльності. На основі аналізу статистичних даних виявлено істотну нерівномірність розташування туристичних операторів, туристичних агентів і суб'єктів, які здійснюють екскурсійне обслуговування за регіонами України, що призводить до ускладненого доступу населення окремих регіонів до туристичних послуг. Виявлено регіональний дисбаланс у виробництві та реалізації туристичного продукту, що потребує розробки та реалізації державних цільових програм підтримки розвитку туризму. Визначено деструктивні чинники в діяльності туристичних підприємств, що обумовлюють низьку ефективність фінансово-господарської діяльності в окремих регіонах України. Обґрунтовано засади організації обліково-аналітичної складової системи управління туристичними підприємствами.

**Ключові слова:** туризм, облік, аналіз, туристична послуга, туристичний продукт.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Прокопішина Олена Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** elena\_prokopishin@mail.ru

УДК 657:338.48

UDC 657:338.48

## Прокопішина Е. В. Учет и анализ производства туристического продукта

## Prokopishyna Olena V. Accounting and Analysis of Production of a Tourism Product

В статье охарактеризовано состояние национального рынка туристических продуктов, проанализирована динамика количества субъектов туристической деятельности. На основе анализа статистических данных выявлена существенная неравномерность расположения туристических операторов, туристических агентов и субъектов, осуществляющих экскурсионное обслуживание по регионам Украины, что приводит к усложнению доступа населения отдельных регионов к туристическим услугам. Выявлен региональный дисбаланс в производстве и реализации туристического продукта, что требует разработки и реализации государственных целевых программ поддержки развития туризма. Определены деструктивные факторы в деятельности туристических предприятий, обуславливающих низкую эффективность финансово-хозяйственной деятельности в отдельных регионах Украины. Обоснованы принципы организации учетно-аналитической составляющей системы управления туристическими предприятиями.

The article characterises the state of the national market of tourism products and analyses dynamics of the number of subjects of tourism activity. Based on the analysis of statistical data the article detects a significant irregularity of location of tourist operators, tourist agents and subjects that carry out excursion servicing by Ukrainian regions, which results in complication of access of population of certain regions to tourism services. The article detects a regional imbalance in production and sales of tourism product, which requires development and realisation of state target-oriented programmes of support of tourism development. It identifies destructive factors in activity of tourism enterprises that cause low efficiency of financial and economic activity in some regions of Ukraine. It shows principles of organisation of accounting and analytical component of the system of management of tourism enterprises.

**Ключевые слова:** туризм, учет, анализ, туристическая услуга, туристический продукт.

**Key words:** tourism, accounting, analysis, tourism service, tourism product.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Прокопішина Елена Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**Prokopishyna Olena V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** elena\_prokopishin@mail.ru

**E-mail:** elena\_prokopishin@mail.ru

Серед галузей світового господарства, які мають високий потенціал розширення та розвитку, міжнародні експерти впевнено відзначають туризм. Дійсно, завдяки особливим споживчим властивостям, які притаманні туристичним послугам, ця сфера світової економіки демонструє стабільне зростання, темпи якого випереджають виважені прогнози експертів ЮНВТО. Втім, у рамках національної економіки результати туристичної індустрії неможливо характеризувати як найкращі, високий туристичний потенціал України використовується не оптимально, споживання туристичних продуктів зорієнтоване переважно на імпорт, фінансово-господарська діяльність підприємств туристичного бізнесу потребує запровадження вдосконалених форм організації та планування.

Проблемам розвитку туризму в Україні присвячені роботи широкого кола науковців, в їх числі В. І. Биркович [2], Л. П. Дядечко [4], С. Г. Нездоймінов [5], В. Є. Редько [4], Т. І. Ткаченко [7]. Збалансований розвиток національного

ринку туризму неможливий в умовах низької ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств туристичної галузі. Оскільки управлінські рішення суб'єктів господарювання щодо підвищення ефективності господарських операцій повинні мати інформаційне забезпечення, база якого формується в процесі обліку та аналізу, обліково-аналітична частина загальної проблеми управління туристичними підприємствами знайшла відображення у роботах багатьох вітчизняних дослідників, зокрема Ж. А. Богданової [3], Н. В. Козубової [6]. Втім, проблеми організації обліку та аналізу основних господарських операцій суб'єктів туристичної діяльності потребують подальшого наукового опрацювання.

Подана стаття має на меті подальший розвиток окресленої проблематики шляхом обґрунтування особливостей і послідовності формування обліково-аналітичної складової системи управління господарською діяльністю суб'єктів туристичного бізнесу на технологічній основі створення і реалізації туристичного продукту.

Об'єктом соціально-економічних відносин на туристичному ринку виступають послуги різного характеру: транспортні, страхові, екскурсійні, тимчасового розміщення, організації дозвілля, харчування і т. ін., що обумовлює участь у ринкових відносинах зі споживачем низки підприємств сфери послуг. Проте, незважаючи на наявність відокремлених складових в структурі туристичної послуги, для вірної організації фінансово-господарської діяльності та визначення її нормативно-правової бази важливою є предметна ідентифікація сутності поняття «туристична послуга».

За розширеним трактуванням туристична послуга може розглядатися як «сукупність цілеспрямованих дій у сфері обслуговування, які зорієнтовані на забезпечення і задоволення потреб туриста або екскурсанта, відповідають цілі туризму, характеру й цілеспрямованості туристичної послуги, туру, туристичного продукту, які не суперечать загальнолюдським принципам моралі й доброго порядку» [1]. Згідно із Законом України «Про туризм» туристичні послуги об'єднуються в туристичний продукт – попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше, ніж дві послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо).

Саме створення і реалізація туристичного продукту, а також надання туристичних послуг є нормативним критерієм, за яким підприємства відносяться до суб'єктів туристичної діяльності. Так, відповідно до ст. 5 Закону України «Про туризм» суб'єктами туристичної діяльності є:

- ✦ туристичні оператори, для яких виключною діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання туристичних послуг;
- ✦ туристичні агенти, які здійснюють посередницьку діяльність з реалізації туристичного продукту туроператорів і туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницьку діяльність щодо реалізації характерних та супутніх туристичних послуг;

- ✦ інші суб'єкти підприємницької діяльності, що надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування, екскурсійних, розважальних та інших туристичних послуг;
- ✦ гіді-перекладачі, екскурсіводи, спортивні інструктори, провідники та інші фахівці туристичного супроводу;
- ✦ фізичні особи, які не є суб'єктами підприємницької діяльності та надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування тощо.

Таким чином, до суб'єктів туристичної діяльності згідно з діючим законодавством відносять продуцентів туристичних продуктів і послуг, а також підприємства-посередники в реалізації туристичних продуктів і послуг.

Розвиток туристичного ринку України відбувається як за рахунок зростання обсягів внутрішніх і міжнародних туристичних потоків, так і за рахунок збільшення кількості суб'єктів туристичної діяльності (рис. 1). За даними Державної служби статистики України [8], протягом 2013 р. кількість туристичних операторів в Україні збільшилася на 5,94% і досягла 945 одиниць; за 2013 р. розпочало діяльність понад 280 туристичних агентств. У 2012 р. кількість туроператорів в Україні зросла на 1,7%, турагентів – на 13,95%, підприємств, які надають екскурсійні послуги, – на 11,88%. Втім, позитивна динаміка характерна не для всіх регіонів України: у 2013 р. кількість туристичних операторів збільшилася лише в Дніпропетровській, Київській, Миколаївській областях та у м. Київ, майже на третину (до 57 одиниць) скоротилося число туроператорів в Одеській області та на понад 50% (до 9 одиниць) – у Вінницькій області.

Результати локаційного аналізу засвідчують істотну нерівномірність розташування суб'єктів туристичної діяльності за регіонами України (рис. 2; області, представлені порядковими номерами на горизонтальній вісі рис. 2, відповідають табл. 1). Майже 48% туроператорів, які проводили господарську діяльність у 2013 р., зареєстровані у м. Київ, що може бути виправдано особливостями геопросторової організації бізнесу. Проте, однозначно негативним явищем для ринку України є вкрай нерівномірне розташування туристичних агентств (у 7 регіонах: Дніпропетровська, Харківська, Донецька, Запорізька, Луганська, Одеська області та м. Київ – розташовано 61% загальної кількості

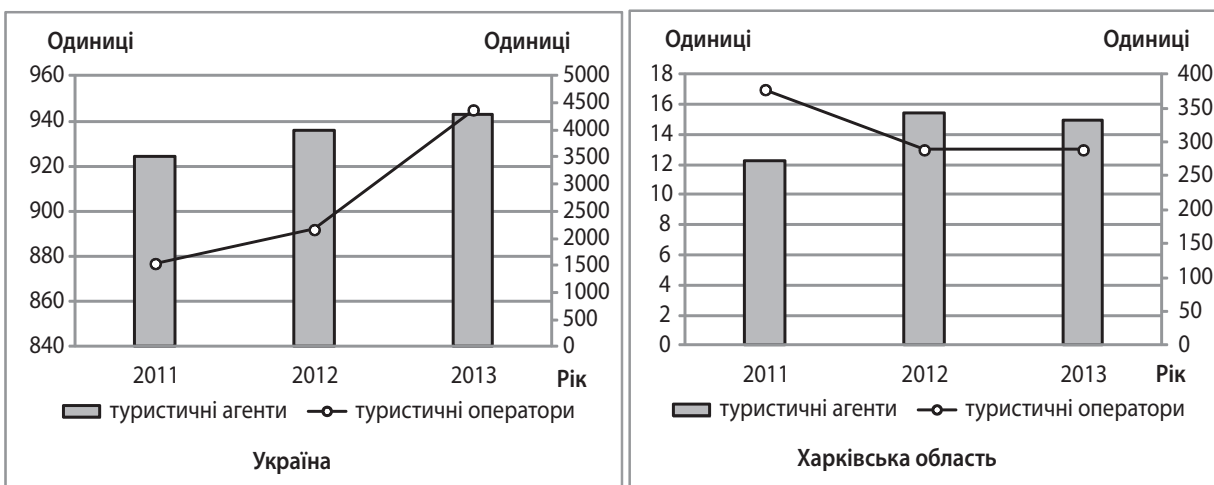


Рис. 1. Динаміка суб'єктів туристичної діяльності (побудовано автором на основі [8])



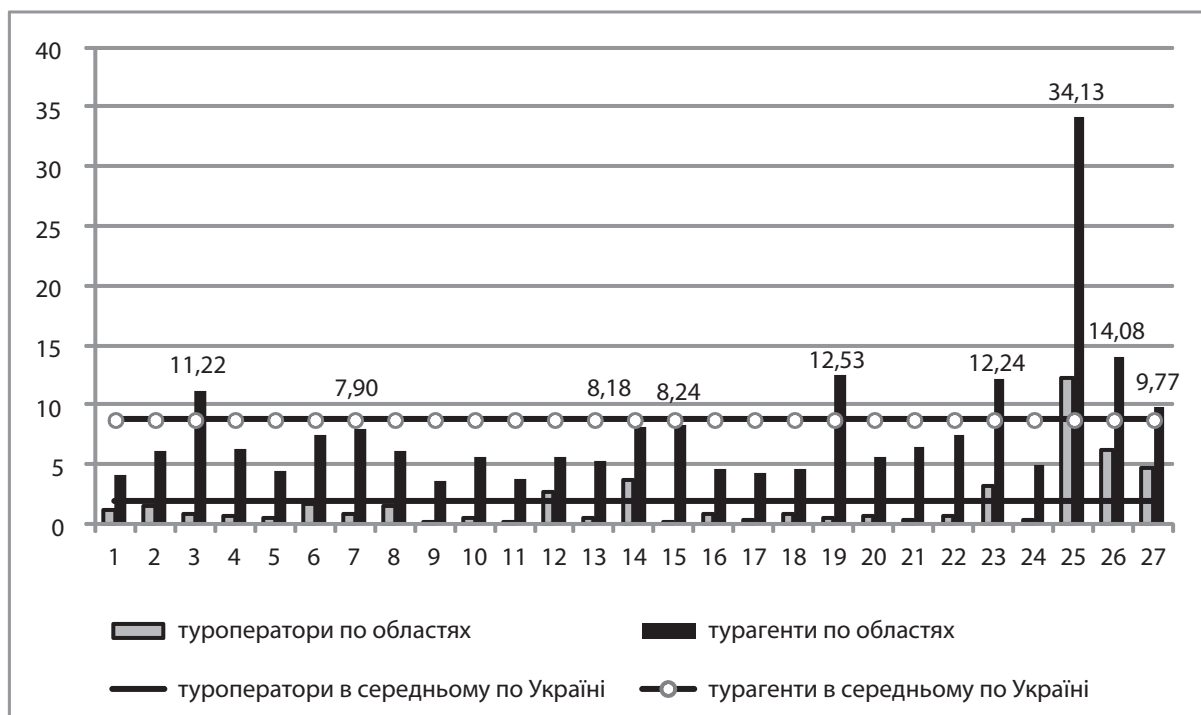


Рис. 2. Кількість суб'єктів туристичної діяльності на 100 тис. населення

вітчизняних турагенств), що призводить до ускладненого доступу населення регіону до туристичних послуг і стримує розвиток туризму.

Оскільки щільність населення за регіонами України є нерівномірною, для підтвердження висновку про регіо-

нальні диспропорції у виробництві та реалізації туристичних продуктів доцільними є розрахунки обсягів спожитих турпродуктів по відношенню до чисельності наявного населення, результати яких за статистичними даними 2012 р. наведено в *табл. 1*.

Таблиця 1

Забезпеченість населення України туристичними продуктами

№	Область	Кількість суб'єктів туристичної діяльності на 100 тис. населення		Кількість реалізованих путівок на 10 тис. населення		Кількість реалізованих туроднів на 1 тис. населення	
		Турагенти	Турагенти	Турагенти	Турагенти	Турагенти	Турагенти
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Вінницька	1,23	4,12	26,94	65,77	41,42	73,97
2	Волинська	1,54	6,15	35,83	53,58	35,58	61,59
3	Дніпропетровська	0,85	11,22	20,65	131,78	25,12	145,35
4	Донецька	0,75	6,33	20,13	96,38	19,40	104,61
5	Житомирська	0,55	4,49	18,16	54,24	16,05	59,30
6	Закарпатська	1,67	7,49	66,79	29,41	44,66	40,11
7	Запорізька	0,78	7,90	23,01	90,58	48,72	106,33
8	Івано-Франківська	1,52	6,08	329,12	46,24	124,48	54,59
9	Київська	0,17	3,66	1,35	30,71	1,83	44,37
10	Кіровоградська	0,50	5,63	19,48	61,60	19,18	54,49
11	Луганська	0,04	3,81	3,79	59,89	2,65	78,25
12	Львівська	2,68	5,71	140,73	102,22	152,33	136,57
13	Миколаївська	0,51	5,37	41,43	58,63	64,32	67,69
14	Одеська	3,76	8,18	87,65	84,85	63,96	78,65
15	Полтавська	0,14	8,24	0,14	134,19	0,19	122,47
16	Рівненська	0,78	4,58	13,01	69,29	10,07	83,52
17	Сумська	0,35	4,29	11,55	55,72	13,47	58,91

1	2	3	4	5	6	7	8
18	Тернопільська	0,93	4,64	4,46	28,97	17,17	42,71
19	Харківська	0,47	12,53	14,08	183,04	15,82	236,83
20	Херсонська	0,65	5,66	18,71	74,42	4,73	51,00
21	Хмельницька	0,38	6,39	45,13	151,89	17,70	85,91
22	Черкаська	0,63	7,49	8,10	48,91	13,38	66,06
23	Чернівецька	3,20	12,24	35,20	80,62	87,47	106,83
24	Чернігівська	0,28	4,92	2,92	44,66	9,62	65,79
25	м. Київ	12,34	34,13	1849,93	288,50	2355,09	309,10
26	м. Севастополь	6,26	14,08	567,63	514,56	1019,65	302,22
27	АР Крим	4,78	9,77	223,59	151,13	259,98	183,72
<b>У середньому по Україні</b>		<b>1,96</b>	<b>8,79</b>	<b>166,91</b>	<b>105,05</b>	<b>199,28</b>	<b>115,28</b>

Аналіз структури виробництва турпродуктів підтверджує суттєві регіональні відмінності: у 2012 р. більше 100 путівок на 10 тис. населення реалізовано турагенствами, розташованими в Дніпропетровській, Львівській, Полтавській, Харківській, Хмельницькій областях, АР Крим, м. Севастополь та м. Київ, кількість днів туристичного обслуговування по відношенню до чисельності населення в цих регіонах також перевищує відповідний середній показник по Україні.

Суттєвим негативним індикатором є низька ефективність господарських операцій суб'єктів туристичної діяльності виділених регіонів. Операційні витрати туроператорів Вінницької області становлять 51,48% вартості туристичних путівок, АР Крим – 56,58%, м. Севастополь – 57,90%, Харківської – наближаються до 100% вартості туристичних путівок, операційні витрати туроператорів Полтавської області на 27% більше вартості путівок.

**Н**езадовільна ефективність фінансово-господарської діяльності актуалізує завдання обліку і аналізу витрат підприємств туристичної індустрії. Витрати суб'єктів туристичної діяльності на послуги сторонніх організацій, що використовуються при виробництві туристичного продукту, поділяються на: витрати на розміщення і проживання, витрати на транспортне обслуговування, витрати на харчування, витрати на медичне обслуговування, витрати на екскурсійне обслуговування, витрати на візове обслуговування, витрати на послуги культурно-освітнього і культурно-дозвільного характеру, витрати на інші послуги, які використовуються при виробництві туристичного продукту. Структуру цих витрат за результатами діяльності туроператорів, тур агентів та суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, демонструє *рис. 3*.

У структурі собівартості туристичних продуктів, реалізованих за посередництвом турагентів, суттєво переважають витрати на розміщення і проживання туристів (понад 70%). Екскурсійні бюро традиційно пропонують переважно короточасні тури, отже в структурі витрат домінують транспортні витрати (а саме обслуговування екскурсійними автобусами). Транспортні витрати мають суттєву частку у собівартості тур продуктів, які реалізуються населенню безпосередньо туроператорами (майже 41% – у 2011 р. і 35% – у 2012 р.). Саме господарські операції з постачальниками туристичних послуг при виробництві турпродуктів визначають специфіку роботи окремого підприємства-суб'єкта туристичної діяльності.

Отже, обліково-аналітичний підрозділ продуцента туристичного продукту має виконувати такі завдання:

- ✦ формування повної і достовірної інформації про діяльність туристичного підприємства та його майновий стан;
- ✦ забезпечення контролю за використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;
- ✦ здійснення розрахунків за договорами зі постачальниками послуг, які використовуються при виробництві туристичного продукту;
- ✦ своєчасне попередження негативних явищ у господарсько-фінансовій діяльності, виявлення і мобілізація внутрішньогосподарських резервів;
- ✦ облік і контроль розрахунків з постачальниками супутніх та характерних туристичних послуг, а також безпосередніми замовниками та туристичними агентами.
- ✦ розрахунок на сплата податків, обов'язкових платежів і зборів до державного та місцевих бюджетів.

Належне функціонування обліково-аналітичної складової системи управління суб'єктів туристичної діяльності дозволить формування та ефективне використання інформаційної бази прийняття рішень з метою підвищення ефективності виробництва та реалізації туристичних продуктів на ринку України та за її межами. Поряд з цим розвиток туристичної діяльності в Україні потребує проведення зваженої державної політики, націленої на мінімізацію регіональних диспропорцій.

## ВИСНОВКИ

Проведений аналіз на основі статистичних даних кількісно доводить суттєвий регіональний дисбаланс ринку туристичних продуктів, що стримує попит населення на послуги внутрішнього та міжнародного туризму і гальмує розвиток туристичної індустрії в цілому. Вирішення виявлених проблем повинно відбуватися одночасно як на рівні окремих суб'єктів господарювання, котрим рекомендовано впроваджувати адаптивну систему обліку і аналізу виробництва та реалізації туристичних продуктів, так і на рівні державної влади шляхом втілення заходів, спрямованих на усунення регіональних диспропорцій туристичного ринку. Важливим завданням подальших наукових досліджень стає наукове обґрунтування методів та інструментів державного регулювання ринку туристичних продуктів України. ■

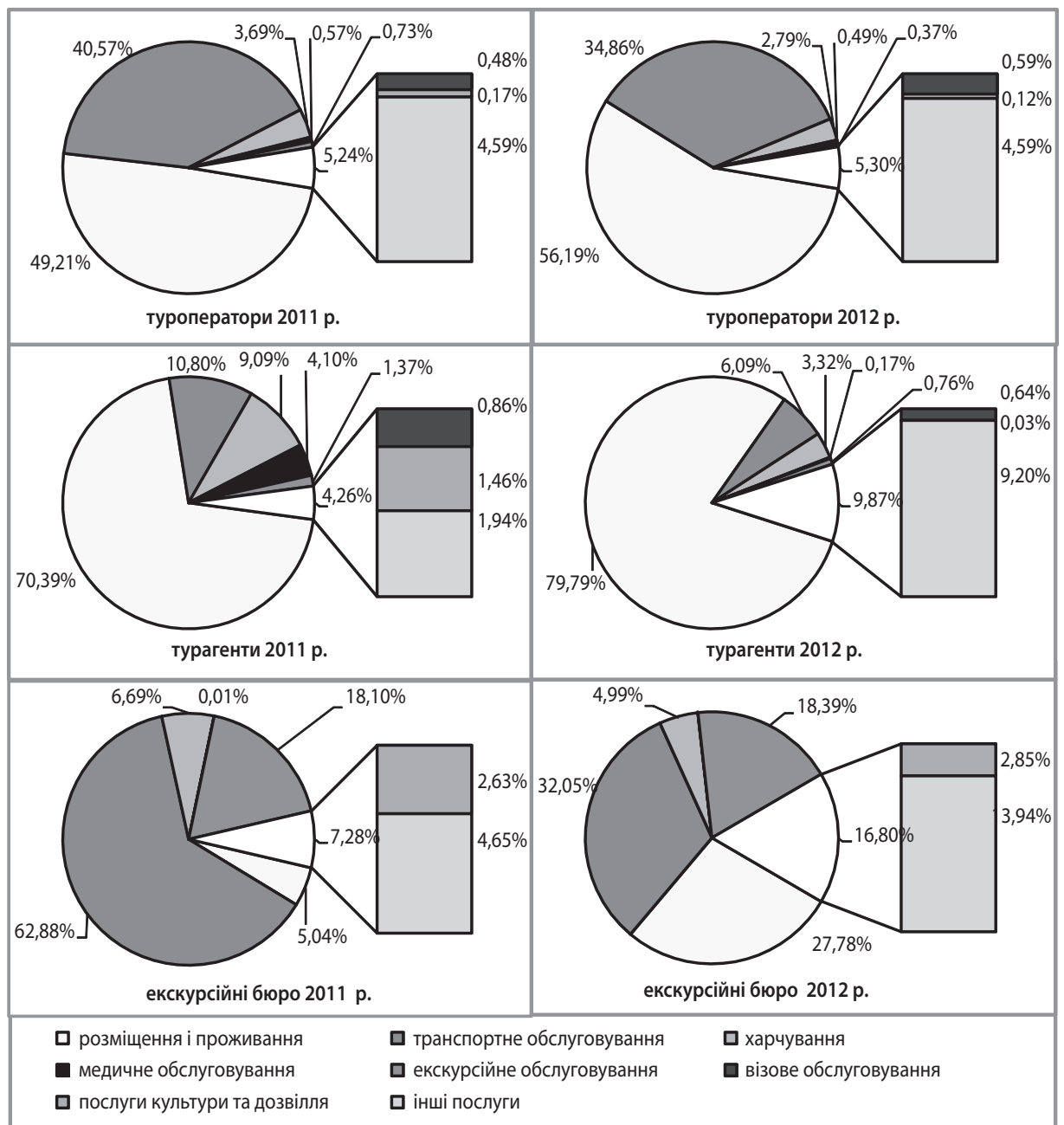


Рис. 3. Структура витрат суб'єктів туристичної діяльності на послуги сторонніх організацій, що використовуються при виробництві туристичного продукту (побудовано автором на основі [8])

ЛІТЕРАТУРА

1. Биржаков М. Б. Глоссарий терминов международного туризма / М. Б. Биржаков, К. М. Биржаков, В. И. Никифоров и др. – С-Пб, 1997. – 186 с.  
 2. Биркович В. І. Державне регулювання сфери туризму на регіональному рівні [Текст] : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / В. І. Биркович ; Гуманіт. ун-т «Запоріж. ін-т держ. та муніцип. упр.». – Запоріжжя : [б. и.], 2007. – 20 с.  
 3. Богданова Ж. А. Бухгалтерський облік і контроль туристичної діяльності : автореферат дис. ... канд. екон. наук ; спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит [Текст] / Ж. А. Богданова. – Ж. : ЖДТУ, 2011. – 20 с.  
 4. Дядечко Л. П. Теорія і практика логістизації механізмів формування та обслуговування туристських потоків : монографія / Л. П. Дядечко, В. Є. Редько. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – 243 с.

5. Нездоймінов С. Г. Підприємницький вектор розвитку регіонального туризму : монографія / С. Г. Нездоймінов. – Одеса : Пальміра, 2011. – 344 с.  
 6. Прокопшина О. В. Обліково-аналітична підтримка державних програм розвитку туризму [Текст] / О. В. Прокопшина, Н. В. Козубова // Бизнес Информ. – 2012. – № 9. – С. 142 – 144.  
 7. Ткаченко Т. І. Сталій розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія [Текст] / Т. І. Ткаченко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.  
 8. Туристична діяльність в Україні у 2013 році: статистичний бюлетень [Текст]. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 272 с.

REFERENCES

Birzhakov, M. B., Birzhakov, K. M., and Nikiforov, V. I. *Glossary terminov mezhdunarodnogo turizma* [Glossary of international tourism]. St. Petersburg, 1997.

Byrkovych, V. I. "Derzhavne rehuliuвання sfery turizmu na rehionalnomu rivni" [Government regulation of the tourism industry at the regional level]. *Avtoref. dys. ... kand. nauk z derzh. upr.*: 25.00.02, 2007.

Bohdanova, Zh. A. "Bukhhalterskyi oblik i kontrol turystychnoi diialnosti" [Accounting and control of tourism]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*; 08.00.09, 2011.

Diadechko, L. P., and Redko, V. Ie. *Teoriia i praktyka lohystyzatsii mekhanizmiv formuvannia ta obsluhovuvannia turystykykh potokiv* [Theory and practice lohystyzatsiyi mechanisms of formation and maintenance of tourist flows]. Donetsk: DonNUET, 2010.

Nezdoimov, S. H. *Pidprijemnytskyi vektor rozvytku rehionalnogo turizmu* [Entrepreneurial vector of regional tourism]. Odesa: Palmira, 2011.

Prokopishyna, O. V., and Kozubova, N. V. "Oblikovo-analitychna pidtrymka derzhavnykh prohram rozvytku turizmu" [Accounting and analytical support to government programs for tourism development]. *Biznes Inform*, no. 9 (2012): 142-144.

Tkachenko, T. I. *Stalyi rozvytok turizmu: teoriia, metodolohiia, realii biznesu* [Sustainable Development of Tourism: theory, methodology, business realities]. Kyiv: KNTEU, 2009.

*Turystychna diialnist v Ukraini u 2013 rotsi* [Tourist activity in Ukraine in 2013]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014.

УДК 658.3

## ЗАХОДИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТА УПРАВЛІННЯ

© 2014 ЛИТВИНЕНКО А. В., ОСТРОВЕРХОВА Г. В.

УДК 658.3

**Литвиненко А. В., Островерхова Г. В. Заходи соціального розвитку підприємства: оцінка ефективності та управління**

На сучасному етапі розвитку економіки України, коли об'єктивно підсилюється соціалізація виробничих відносин (і всього життя суспільства), з'являється об'єктивна необхідність у підвищенні рівня соціального розвитку колективів, що безпосередньо пов'язане, з одного боку, з постійним розвитком продуктивних сил суспільства (техніки, технології, робочої сили), а з іншого – з постійним удосконаленням структури і якості потреб, що задовольняються. У статті запропоновано підхід до комплексної оцінки рівня соціального розвитку підприємства, що включає оцінку рівня соціального розвитку підприємства та оцінку економічного ефекту від соціального розвитку. Це дозволяє привести у відповідність економічний і соціальний розвиток підприємства шляхом пом'якшення існуючих протиріч між власниками і найманими працівниками, соціальним і економічним розвитком, між необхідністю розподілу ресурсів на цілі функціонування і розвитку, між способами реалізації розвитку і т. ін.). Запропоновані заходи дозволять ще на стадії планування визначити доцільність та необхідність певного комплексу соціальних заходів, проводити оперативний моніторинг з метою підвищення ефективності управління цими процесами, зменшення нерациональних витрат.

**Ключові слова:** соціальний розвиток, управління соціальним розвитком, чиста приведена вартість, оцінка рівня соціального розвитку  
**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 13.

**Литвиненко Андрій Владимирович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)  
**E-mail:** info.andrey@mail.ru

**Островерхова Галина Вадимівна** – викладач, кафедра політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)  
**E-mail:** gallis7@ukr.net

УДК 658.3

UDC 658.3

**Литвиненко А. В., Островерхова Г. В. Мероприяття соціального розвитку підприємства: оцінка ефективності та управління**

На современном этапе развития экономики Украины, когда объективно усиливается социализация производственных отношений (и всей жизни общества), появляется объективная необходимость повышения уровня социального развития коллективов предприятий, что непосредственно связано, с одной стороны, с постоянным развитием производительных сил общества (техники, технологии, рабочей силы), а с другой – с постоянным совершенствованием структуры и качества удовлетворяемых потребностей. В статье предложен подход к комплексной оценке уровня социального развития предприятия, которая включает оценку уровня социального развития предприятия и оценку экономического эффекта от социального развития. Это позволяет привести в соответствие экономическое и социальное развитие предприятия путем смягчения существующих противоречий между собственниками и наемными работниками, между социальным и экономическим развитием, между необходимостью распределения ресурсов на цели функционирования и развития, между способами реализации развития и др. Предложенные мероприятия позволяют еще на стадии планирования определить целесообразность и необходимость определенного комплекса социальных мероприятий, проводить оперативный мониторинг с целью повышения эффективности управления данными процессами, уменьшения нерациональных затрат.

**Ключевые слова:** социальное развитие, управление социальным развитием, чистая приведенная стоимость, оценка уровня социального развития.  
**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 6. **Библ.:** 13.

**Литвиненко Андрій Володимирович** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра политической экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)  
**E-mail:** info.andrey@mail.ru

**Островерхова Галина Вадимовна** – преподаватель, кафедра политической экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)  
**E-mail:** gallis7@ukr.net

**Lytvynenko Andrii V., Ostroverkhova Halyna V. Measures of Social Development of an Enterprise: Assessment of Efficiency and Management**

The modern stage of development of the Ukrainian economy, when socialisation of production relations (and the whole life of the society) becomes objectively stronger, gives birth to an objective necessity of increase of the level of social development of enterprise personnel, which is directly connected, on the one hand, with permanent development of productive forces of the society (equipment, technology and labour force) and, on the other, with permanent improvement of the structure and quality of satisfied needs. The article offers an approach to a complex assessment of the level of social development of an enterprise, which includes assessment of the level of social development of an enterprise and assessment of economic effect from social development. This allows adjustment of economic and social development of an enterprise through smoothing the existing contradictions between employers and employees, between social and economic development, between a necessity to distribute resources for functioning and development, between the ways of realisation of development, etc. The proposed measures allow identification of expediency and necessity of a certain set of social measures and conduct of operative monitoring with the aim of increase of efficiency of management of these processes and reduction of irrational costs.

**Key words:** social development, management of social development, net discounted cost, assessment of the level of social development.  
**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 13.

**Lytvynenko Andrii V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Political Economy, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**Ostroverkhova Halyna V.** – Lecturer, Department of Political Economy, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)  
**E-mail:** info.andrey@mail.ru

**Ostroverkhova Halyna V.** – Lecturer, Department of Political Economy, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)  
**E-mail:** gallis7@ukr.net



Byrkovych, V. I. "Derzhavne rehuliuвання sfery turizmu na rehionalnomu rivni" [Government regulation of the tourism industry at the regional level]. *Avtoref. dys. ... kand. nauk z derzh. upr.*: 25.00.02, 2007.

Bohdanova, Zh. A. "Bukhhalterskyi oblik i kontrol turystychnoi diialnosti" [Accounting and control of tourism]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*; 08.00.09, 2011.

Diadechko, L. P., and Redko, V. Ie. *Teoriia i praktyka lohystyzatsii mekhanizmiv formuvannia ta obsluhovuvannia turystykykh potokiv* [Theory and practice lohystyzatsiinyi mechanisms of formation and maintenance of tourist flows]. Donetsk: DonNUET, 2010.

Nezdoimov, S. H. *Pidprijemnytskyi vektor rozvytku rehionalnogo turizmu* [Entrepreneurial vector of regional tourism]. Odesa: Palmira, 2011.

Prokopishyna, O. V., and Kozubova, N. V. "Oblikovo-analitychna pidtrymka derzhavnykh prohram rozvytku turizmu" [Accounting and analytical support to government programs for tourism development]. *Biznes Inform*, no. 9 (2012): 142-144.

Tkachenko, T. I. *Stalyi rozvytok turizmu: teoriia, metodolohiia, realii biznesu* [Sustainable Development of Tourism: theory, methodology, business realities]. Kyiv: KNTEU, 2009.

*Turystychna diialnist v Ukraini u 2013 rotsi* [Tourist activity in Ukraine in 2013]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014.

УДК 658.3

## ЗАХОДИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТА УПРАВЛІННЯ

© 2014 ЛИТВИНЕНКО А. В., ОСТРОВЕРХОВА Г. В.

УДК 658.3

**Литвиненко А. В., Островерхова Г. В. Заходи соціального розвитку підприємства: оцінка ефективності та управління**

На сучасному етапі розвитку економіки України, коли об'єктивно підсилюється соціалізація виробничих відносин (і всього життя суспільства), з'являється об'єктивна необхідність у підвищенні рівня соціального розвитку колективів, що безпосередньо пов'язане, з одного боку, з постійним розвитком продуктивних сил суспільства (техніки, технології, робочої сили), а з іншого – з постійним удосконаленням структури і якості потреб, що задовольняються. У статті запропоновано підхід до комплексної оцінки рівня соціального розвитку підприємства, що включає оцінку рівня соціального розвитку підприємства та оцінку економічного ефекту від соціального розвитку. Це дозволяє привести у відповідність економічний і соціальний розвиток підприємства шляхом пом'якшення існуючих протиріч між власниками і найманими працівниками, соціальним і економічним розвитком, між необхідністю розподілу ресурсів на цілі функціонування і розвитку, між способами реалізації розвитку і т. ін.). Запропоновані заходи дозволять ще на стадії планування визначити доцільність та необхідність певного комплексу соціальних заходів, проводити оперативний моніторинг з метою підвищення ефективності управління цими процесами, зменшення нерациональних витрат.

**Ключові слова:** соціальний розвиток, управління соціальним розвитком, чиста приведена вартість, оцінка рівня соціального розвитку  
**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 13.

**Литвиненко Андрій Владимирович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)  
**E-mail:** info.andrey@mail.ru

**Островерхова Галина Вадимівна** – викладач, кафедра політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)  
**E-mail:** gallis7@ukr.net

УДК 658.3

UDC 658.3

**Литвиненко А. В., Островерхова Г. В. Мероприяття соціального розвитку підприємства: оцінка ефективності та управління**

На современном этапе развития экономики Украины, когда объективно усиливается социализация производственных отношений (и всей жизни общества), появляется объективная необходимость повышения уровня социального развития коллективов предприятий, что непосредственно связано, с одной стороны, с постоянным развитием производительных сил общества (техники, технологии, рабочей силы), а с другой – с постоянным совершенствованием структуры и качества удовлетворяемых потребностей. В статье предложен подход к комплексной оценке уровня социального развития предприятия, которая включает оценку уровня социального развития предприятия и оценку экономического эффекта от социального развития. Это позволяет привести в соответствие экономическое и социальное развитие предприятия путем смягчения существующих противоречий между собственниками и наемными работниками, между социальным и экономическим развитием, между необходимостью распределения ресурсов на цели функционирования и развития, между способами реализации развития и др. Предложенные мероприятия позволяют еще на стадии планирования определить целесообразность и необходимость определенного комплекса социальных мероприятий, проводить оперативный мониторинг с целью повышения эффективности управления данными процессами, уменьшения нерациональных затрат.

**Ключевые слова:** социальное развитие, управление социальным развитием, чистая приведенная стоимость, оценка уровня социального развития.  
**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 6. **Библ.:** 13.

**Литвиненко Андрій Володимирович** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра политической экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)  
**E-mail:** info.andrey@mail.ru

**Островерхова Галина Вадимовна** – преподаватель, кафедра политической экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)  
**E-mail:** gallis7@ukr.net

**Lytvynenko Andrii V., Ostroverkhova Halyna V. Measures of Social Development of an Enterprise: Assessment of Efficiency and Management**

The modern stage of development of the Ukrainian economy, when socialisation of production relations (and the whole life of the society) becomes objectively stronger, gives birth to an objective necessity of increase of the level of social development of enterprise personnel, which is directly connected, on the one hand, with permanent development of productive forces of the society (equipment, technology and labour force) and, on the other, with permanent improvement of the structure and quality of satisfied needs. The article offers an approach to a complex assessment of the level of social development of an enterprise, which includes assessment of the level of social development of an enterprise and assessment of economic effect from social development. This allows adjustment of economic and social development of an enterprise through smoothing the existing contradictions between employers and employees, between social and economic development, between a necessity to distribute resources for functioning and development, between the ways of realisation of development, etc. The proposed measures allow identification of expediency and necessity of a certain set of social measures and conduct of operative monitoring with the aim of increase of efficiency of management of these processes and reduction of irrational costs.

**Key words:** social development, management of social development, net discounted cost, assessment of the level of social development.  
**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 13.

**Lytvynenko Andrii V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Political Economy, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**Ostroverkhova Halyna V.** – Lecturer, Department of Political Economy, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)  
**E-mail:** info.andrey@mail.ru

**Ostroverkhova Halyna V.** – Lecturer, Department of Political Economy, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)  
**E-mail:** gallis7@ukr.net

**П**роблематика соціального розвитку та його ефективності є надважливою в сучасних умовах тому, що саме ці процеси є визначальними у зростанні рівня і якості як трудового, так і усього життя в цілому. Як відомо, ефективність будь-якого процесу передбачає наявність об'єктивної мети та засобів її досягнення. Ефективність, що визначено прийменником «соціальний», безумовно стосується відносин людей у суспільстві. Тобто, соціальна ефективність відображає відносини, які мають корисний суспільний характер, що відображає інтереси більшості населення, до якої в умовах ринкової економіки належать наймані працівники. Тому соціальний розвиток є необхідним елементом економічного розвитку, незважаючи на те, що значна частина соціальних заходів потребує витрат і знижує поточний прибуток. Соціальний розвиток виступає, з одного боку, як мета, з іншого – як засіб економічного розвитку. Саме тому доцільним представляється формулювання відповідних інструментів, які дозволять визначити оптимальний набір заходів соціального розвитку, визначити ефективність цих заходів, а, отже, підвищити ефективність управління ними.

Наукові дослідження у цій сфері [1 – 6] або не ставлять за мету визначити ефективність соціального розвитку підприємства, або віддають перевагу факторному аналізу виконання плану, що є логічним продовженням розробок попередніх років [7 – 9].

Такий підхід дозволяє вирішувати широке коло завдань. Проте, наявність єдиного узагальнюючого показника ефективності соціального розвитку ще на стадії планування дозволить визначити доцільність та необхідність певного комплексу заходів, проводити оперативний моніторинг, що посприє підвищенню ефективності управління цими процесами, зменшенню нерациональних витрат.

Розробка методики оцінки ефективності соціальних заходів на підприємстві шляхом визначення рівня соціальної ефективності.

В умовах сучасної економіки України, як у будь-якій ринковій економіці, функціонування підприємств підпорядковано інтересам власників даних підприємств. Основний інтерес (мета діяльності, її мотив) – максимізація прибутку, що й становить основу (підґрунття) для цілої низки протиріч.

Виникаючи в процесі господарювання підприємства, протиріччя розглядаються як рушійні сили розвитку. Зовнішнє середовище підприємств містить джерела протиріччя взаємодії підприємства з даним середовищем. Внутрішнє середовище підприємства представляється джерелом протиріччя функціонування й взаємодії її елементів.

Протиріччя інтересів між власниками та невластниками призводять до значного відтоку коштів з підприємства. На цій основі виникає основне протиріччя між соціальним й економічним розвитком, що обумовлює особливості розвитку підприємств.

Необхідність соціального розвитку колективів викликана факторами об'єктивного характеру: розвитком техніки, технології, комплексною автоматизацією та іншими, які у сукупності ведуть до кардинальної зміни ролі й місця безпосереднього працівника у виробництві, його поступового витиснення з даного процесу. Сучасний виробничий процес жадає від працівників не тільки високої кваліфікації, знань, досвіду, але й здатність до творчої праці. Отже, розвиток здібностей (компетентностей) працівників виявиться у зростанні продуктивності праці, якості продук-

ції, скороченні простоїв устаткування, а, отже, матеріалізується у додатковий дохід для підприємства (його власників). Соціальний розвиток стає повноцінним джерелом економічного розвитку. Водночас більш високий рівень економічного розвитку повинен ресурсно забезпечувати соціальний розвиток.

Протиріччя між необхідністю розподілу ресурсів на цілі функціонування й розвитку, протиріччя між способами реалізації розвитку, протиріччя альтернативного використання ресурсів між різними заходами щодо розвитку, протиріччя взаємодії структурних елементів підприємства й т. ін. виступають внутрішніми рушійними силами розвитку підприємства. Здається, що зняття більшості названих протиріччя у сучасних умовах не виявляється можливим. Однак з'ясування, знаходження можливих форм хоча б часткового дозволу представляє зміст процесу управління соціальним розвитком підприємства.

**О**тже, фінансування заходів соціального розвитку підприємства буде здійснюватися тільки за умови значної віддачі. Проте, зростання рівня соціального розвитку трансформується в економічний ефект у довгостроковій перспективі.

Безумовно, позитивний соціально-психологічний клімат у колективі, широкі соціальні гарантії, у тому числі, гарантії зайнятості, розвинена соціальна інфраструктура, можливості реалізації кар'єрного, професійного зростання, наявність команди однодумців, що розділяють корпоративні цілі, культуру безпосередньо впливають на розмір прибутку підприємства.

Прогресивний соціальний розвиток забезпечує зростання соціальної активності працівників, що веде до підвищення відповідальності за результати колективної праці, зростання продуктивності праці, скороченню втрат робочого часу, тобто забезпечує додатковий економічний ефект, виступає важливим джерелом економічного розвитку. Можна стверджувати, що формується цикл: економічний розвиток – соціальний розвиток – зростання соціальної активності працівників – економічний розвиток на новому більш високому рівні [12].

Проте, певна частка підприємств взагалі не здійснюють будь-яких планових заходів щодо соціального розвитку саме через те, що не розуміють (не можуть визначити) їх доцільності та ефективності. Отже, необхідно виробити таку систему оцінки ефективності соціального розвитку, яка б безпосередньо біла б «написана мовою грошей». Тому доцільним уявляється для оцінки економічних результатів соціального розвитку використати показник «чистої приведеної вартості» [5, с. 112].

Чиста приведена вартість (ЧПВ) ефекту від заходів соціального розвитку визначається як різниця між приведеним майбутнім доходом від заходів соціального розвитку (зростання продуктивності праці, зниження браку тощо) і приведеними витратами на соціальний розвиток (включаючи можливу вартість передбачуваних доходів від альтернативного використання ресурсів). Якщо ЧПВ більше нуля, то соціальний розвиток підприємства має значний позитивний вплив на економічні результати діяльності підприємства (1):

$$ЧПВ = \sum_{i=1}^n \frac{дохід}{(1+r)^i} - \sum_{j=1}^m \frac{витрати}{(1+r)^j} \quad (1)$$

Формула (1) показує, як витрати, що можуть здійснюватися упродовж  $m$  років, так і додаткові доходи, що

будуть отримані у продовж  $n$  років,  $r$  – процентна ставка (обліковий відсоток).

Як відомо, багато параметрів соціального розвитку вимірюються показниками, що мають економічну сутність [10]. У такому випадку загальне значення соціального ефекту розвитку соціальної сфери  $\Delta CE_{cc}$  буде дорівнювати:

$$\Delta CE_{cc} = \sum_{j=1}^{10} \Delta C_j, \quad (2)$$

де  $\Delta C_j$  – соціальний ефект розвитку  $j$ -го елемента компоненти «соціальна сфера», грн.

Загальне значення соціального ефекту розвитку працівників  $\Delta CE_p$  буде дорівнювати:

$$\Delta CE_p = \sum_{z=1}^3 \Delta C_z, \quad (3)$$

де  $\Delta C_z$  – соціальний ефект від розвитку  $z$ -го елемента компоненти «розвиток працівників», грн.

Загальне значення соціального ефекту розвитку компоненти «оплата праці»  $\Delta CE_{on}$  буде дорівнювати:

$$\Delta CE_{on} = \sum_{s=1}^3 \Delta C_s, \quad (4)$$

де  $\Delta C_s$  – соціальний ефект від розвитку  $s$ -го елемента компоненти «оплата праці», грн.

Значення загального соціального ефекту ( $ZCE$ ) від покращення всіх компонентів соціального розвитку колективу буде являти собою суму цих значень:

$$ZCE = \sum_{i=1}^3 \Delta CE_i, \quad (5)$$

де  $\Delta CE_i$  – соціальний ефект від розвитку  $i$ -ї компоненти, грн.

Соціальний розвиток дає значний за обсягом, тривалий за часом та інтегральний за характером як економічний, так і соціальний ефект. Тому трансформація формули (1) дозволяє визначити економічну ефективність заходів соціального розвитку підприємства. Отже, рівень соціальної ефективності ( $PCE$ ) можна представити як:

$$PCE = \sum_{t=1}^n \frac{ZCE_t}{(1+r)^t} / \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+r)^t}, \quad (6)$$

де  $ZCE_t$  – величина загального соціального ефекту за  $t$ -й рік;  $I_t$  – величина витрат на соціальний розвиток за  $t$ -й рік.

Використання запропонованого показника ( $PCE$ ) дозволить визначити доцільність витрат на соціальний розвиток, що мають альтернативний характер.

Після проведення діагностики й виявлення факторів, що визначили певний рівень  $PCE$ , варто сформулювати стратегічні задачі щодо досягнення необхідного рівня окремих компонентів соціального розвитку, різних їх комбінацій або всіх компонентів одночасно.

Наступний етап – формування набору субстратегій (функціональних стратегій) соціального розвитку підприємства з удосконалення конкретних компонентів соціального розвитку [11]. Даний набір формується з урахуванням форми й розміру власності, а також життєвого циклу підприємства. Сформований набір субстратегій соціального розвитку необхідно узгодити із загальною стратегією розвитку підприємства. Після чого потрібно визначити основні завдання, які необхідно вирішити в процесі реалізації обраного набору субстратегій.

Реалізація обраного набору субстратегій соціального розвитку відбувається в трьох аспектах: стратегічному, тактичному й оперативному. Розробка й реалізація заходів щодо вдосконалення певних соціальних параметрів повинна бути чітко прописана в просторі й часі, а також з урахуванням наявних у розпорядженні підприємства ресурсів [13].

При формуванні стратегії соціального розвитку можливі різні варіанти її реалізації: агресивний, помірний, консервативний.

Агресивний підхід у проведенні політики соціального розвитку підприємства більш характерний для великих високотехнологічних підприємств, що характеризуються інноваційним типом розвитку, які реалізують довгострокове програмне фінансування розвитку людського капіталу.

Більшість рентабельних підприємств реалізують помірний підхід – прагнуть мінімізувати обсяги витрат, не пов'язаних безпосередньо з основною діяльністю, але при цьому уникнути зниження (погіршення) інших показників (у тому числі рівня соціального розвитку).

Консервативний підхід характерний для підприємств двох типів: 1) підприємства, на яких власники (і/або менеджери) діють відповідно до принципу: соціальний розвиток – пережиток радянських часів; 2) підприємства з рентабельністю близької до нуля або не рентабельні. Викладене можна представити у вигляді схеми (рис. 1).

Незважаючи на те, що необхідність соціального розвитку очевидна, але далеко не всі підприємства приділяють достатню увагу даним питанням. Так, якщо ЧПВ буде дорівнюють 0 або навіть трохи нижче, підприємства зобов'язані інвестувати в дану сферу, тому що інвестиції такого роду мають велике суспільне значення. Можливо, держава повинна надати деякі пільги таким підприємствам з метою стимулювання цього процесу.

Наступний етап, зіставлення основних підходів до управління соціальним розвитком з результатами оцінки рівня соціальної ефективності дозволить визначити найкращий (найбільш ефективний) варіант проведення політики соціального розвитку для даного підприємства. Для більшої наочності можна використати матричне подання (рис. 2).

Заключний, але не менш важливий етап – це мотивація працівників. Ефективність і результативність будь-яких заходів не тільки щодо соціального розвитку, але й будь-яких інших безпосередньо залежить від ступеня й характеру мотивації працівників.

У сучасних умовах найчастіше на підприємствах відсутні можливості для соціального розвитку. Коло відносин, у яких беруть участь працівники, обмежується вузькоспеціальними, що значно обмежує потенціал для подальшого розвитку. За таких умов однією з основних цілей соціальної політики на підприємстві стає якісне (поглиблення, поліпшення вже наявних відносин) і кількісне (розширення кола відносин) вдосконалювання відносин, в яких беруть участь працівники.

Динаміка рівня соціальної ефективності підприємств Харківського регіону показала, що більшість з них має високий рівень  $PCE$ , використовує помірний підхід в управлінні соціальним розвитком, що реалізується за залишковим принципом. Значна стабільність показника  $PCE$  зумовлена зростанням рівня продуктивності праці та оплати праці більшості груп робітників, які, певною мірою, зменшили негативний вплив інших факторів.

Проте, динаміка рівня соціальної ефективності підприємств в умовах стабільності вказує на наявність прихованих,





Рис. 1. Основні підходи до управління соціальним розвитком

Складові комплексної оцінки соціальних заходів		Основні підходи до управління соціальним розвитком колективу		
		Агресивний	Помірний	Консервативний
Рівень інтегральної соціальної ефективності (PCE)	PCE > 1	Найкращі заходи	Найкращі заходи	Припустимі заходи
	PCE = 1	Припустимі заходи	Припустимі заходи	Припустимі заходи
	PCE < 1	Не прийнятні заходи	Не прийнятні заходи	Не прийнятні заходи

Рис. 2. Матриця комплексної оцінки соціальних заходів

глибинних проблем у соціальній сфері всіх підприємств, які вийдуть на «поверхню» в найближчі часи. Отже, використання показників, отриманих на основі запропонованої методики, підтверджує актуальність активізації управління соціальним розвитком, необхідність удосконалення механізму і системи управління соціальним розвитком в цілому.

### ВИСНОВКИ

Узагальнюючи викладене, можна зробити такі висновки.

1. Для підвищення ефективності прийнятих рішень у сфері реалізації заходів соціального розвитку необхідно використання методу чистої приведеної вартості з обов'язковим включенням його в структуру організаційного механізму управління соціальним розвитком підприємства.

2. Основним показником, що характеризує рівень економічного ефекту соціальних заходів, має бути показник соціальної ефективності.

3. Запропоноване комплексне оцінювання ефективності соціальних заходів дозволяє представити зони прийняття управлінських рішень, що забезпечує підвищення ефективності управління соціальним розвитком підприємства шляхом зменшення можливостей проведення недоцільних заходів. ■

### ЛІТЕРАТУРА

- Гриньова В. М. Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств : монографія / В. М. Гриньова, О. В. Козирева ; Харківський національний економічний університет. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 187 с.
- Социально-экономические проблемы информационного общества : монография / Под ред. Л. Г. Мельника. – Сумы : Университетская книга, 2005. – 430 с.
- Дабагян А. В. Очерки теории экономических и социально-политических волновых процессов : науч. изд. / А. В. Дабагян. – Х. : Торсинг, 2004. – 302 с.
- Дороніна М. С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства : монографія / М. С. Дороніна. – Х. : ХДЕУ, 2002. – 431 с.
- Пул. М. Управление человеческими ресурсами / М. Пул / Под ред. А, М. Уорнера. – С-Пб : Питер, 2002. – 1200 с.
- Щекин Г. Социальная теория и кадровая политика : монография / Г. Щекин. – К. : МАУП, 2000. – 576 с.
- Александров В. С. Проблемы социального развития коллектива социалистического предприятия / В. С. Александров [и др.]. – М. : Изд-во МГУ, 1973. – 350 с.
- Белкин В. Н. Повышение экономической и социальной эффективности труда (методологический аспект) / В. Н. Белкин. – М. : Экономика, 1980. – 216 с.
- Керимов Д. А. Планирование социального развития коллектива производственного объединения (предприятия).



Методологические рекомендации / Д. А. Керимов, Ж. Т. Тощенко и др. – М. : Профиздат, 1987. – 304 с.

**10. Литвиненко А. В.** Социальное развитие коллектива предприятия: понятие, структура, показатели / А. В. Литвиненко // Коммунальное хозяйство городов. Выпуск 61. Серия: Экономические науки. – Киев : Техника, 2005. – С. 294 – 300.

**11. Литвиненко А. В.** Формирование портфеля стратегий управления социальным развитием коллектива предприятия / А. В. Литвиненко // Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. «Науковий потенціал світу-2004». Том 21. Економіка підприємства. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2004. – С. 3 – 5.

**12. Корниенко Е. Л.** Тенденции и возможности инновационного развития экономики в субъектах Российской Федерации. Социально-ориентированная экономика: современная модель развития, проблемы и тенденции : монография / [Абдурахимов Ю. В. и др. ; редкол.: Н. Ю. Коротина, Е. Л. Корниенко] ; Федер. гос. бюджет. образов. учрежд. Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ, Чел. фил. – Челябинск : Челябинский дом печати, 2012. Кн. 1. – 2012. – 276 с., С. 162 – 177.

**13. Аврамова Е.** Экономическая политика и социальные приоритеты: монография. / Е. М. Аврамова, В. М. Жеребин. – М. : ИСЭПН РАН, 2011 – 210 с.

## REFERENCES

Aleksandrov, V. S. *Problemy sotsialnogo razvitiia kollektiva sotsialisticheskogo predpriiatiia* [Problems of social development of the collective socialist enterprise]. Moscow: MGU, 1973.

Avraamova, E. M., and Zherebin, V. M. *Ekonomicheskaiia politika i sotsialnye prioritety* [Economic policies and social priorities]. Moscow: ISEPN RAN, 2011.

Belkin, V. N. *Povyshenie ekonomicheskoy i sotsialnoy effektivnosti truda (metodologicheskii aspekt)* [Improving economic and social efficiency of labor (methodological aspect)]. Moscow: Ekonomika, 1980.

Doronina, M. S. *Upravlinnia ekonomichnymy ta sotsialnymy protsesamy pidpriemstva* [Managing the economic and social processes]. Kharkiv: KhDEU, 2002.

Dabagian, A. V. *Ocherki teorii ekonomicheskikh i sotsialno-politicheskikh volnovykh protsessov* [Essays on the theory of economic and socio - political wave processes]. Kharkiv: Torsing, 2004.

Hrynyova, V. M., and Kozyrieva, O. V. *Sotsialno-ekonomichni problemy innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv* [Socio-economic problems of innovative development companies]. Kharkiv: IN-ZhEK, 2006.

Kerimov, D. A., and Toshchenko, Zh. T. *Planirovanie sotsialnogo razvitiia kollektiva proizvodstvennogo obiedineniia (predpriiatiia)* [Planning for Social Development collective production association (enterprise)]. Moscow: Profizdat, 1987.

Kornienko, E. L. *Tendentsii i vozmozhnosti innovatsionnogo razvitiia ekonomiki v subektakh Rossiyskoy Federatsii. Sotsialno-orientirovannaia ekonomika: sovremennaia model razvitiia, problemy i tendentsii* [Trends and opportunities for innovative economic development in the Russian Federation. Socially - oriented economy : current model of development, problems and trends]. Cheliabinsk: Cheliabinskiiy dom pečhati, 2012.

Litvinenko, A. V. "Sotsialnoe razvitie kollektiva predpriiatiia: poniatie, struktura, pokazateli" [Social development of the collective enterprises : concept, structure, performance]. *Kommunalnoe khoziaystvo gorodov. Seriia: Ekonomicheskie nauki*, no. 61 (2005): 294-300.

Litvinenko, A. V. "Formirovanie portfelya strategiy upravleniya sotsyalnym razvitiem kollektiva predpriiatiia" [Formation of a

portfolio management strategies of social development of the collective enterprise]. *Naukovyi potentsial svitu-2004*. Dnipropetrovsk: Nauka i osvita, 2004.3-5.

Pul., M. *Upravlenie chelovecheskimi resursami* [Human Resource Management]. St. Petersburg: Piter, 2002.

Shchekin, G. *Sotsialnaia teoriia i kadrovaia politika* [Social Theory and personnel policy]. Kyiv: MAUP, 2000.

*Sotsialno-ekonomicheskie problemy informatsionnogo obshchestva* [Socio-economic challenges of the information society]. Sumy: Universitetskaia kniga, 2005.

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ СТАНУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У ПРОМИСЛОВОСТІ

© 2014 БРУСЕНКО Н. В.

УДК 331.104

### Брусенко Н. В. Методичний підхід до оцінки стану соціально-трудо­вих відносин у промисловості

Соціально-трудо­ві відносини (СТВ) є комплексом відносин, що обумовлені трудовою діяльністю та спрямовані на врегулювання якості трудового життя. У рамках СТВ виділяють соціальний, політичний, трудовий, інституційний, морально-етичний та історичний аспекти. Метою статті є вдосконалення методичного підходу до оцінки стану соціально-трудо­вих відносин на промисловому підприємстві, що має містити в собі оцінку нормативно-правової складової, кількісних та якісних показників. Для досягнення поставленої мети вирішено такі завдання 1) виявлено мету, рівні, принципи, суб'єкти оцінки СТВ; 2) визначено показники для оцінки СТВ; 3) виявлено етапи оцінки СТВ; 4) розроблено комплекс заходів із регулювання СТВ у промисловості. Етапи оцінки включають: аналіз організаційної структури, діяльності підприємства, визначення типів втрат за методологією LEAN; аналіз кількісних та якісних показників діяльності підприємства; виявлення ключових проблем; пріоритизацію заходів з їх подолання; оцінку результатів; регулярний моніторинг стану СТВ.

**Ключові слова:** соціально-трудо­ві відносини, оцінка стану соціально-трудо­вих відносин, аспекти СТВ, моніторинг

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 9.

**Брусенко Наталія Володимирівна** – аспірантка, кафедра економіки та маркетингу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** aleksandrova.natalia@gmail.com

УДК 331.104

### Брусенко Н. В. Методический подход к оценке состояния социально-трудо­вых отношений в промышленности

Социально-трудо­вые отношения (СТО) являются комплексом отноше­ний, обусловленных трудовой деятельностью и направленных на регулирование качества трудовой жизни. В рамках СТО выделяют социальный, политический, трудовой, институциональный, морально-этический и исторический аспекты. Целью статьи является усовершенствование методического подхода к оценке состояния социально-трудо­вых отношений на промышленном предприятии, который должен содержать в себе оценку нормативно-правовой составляющей, количественных и качественных показателей. Для достижения поставленной цели решены следующие задачи: 1) определены цель, уровни, принципы, субъекты оценки СТО; 2) определены показатели для оценки СТО; 3) выявлены этапы оценки СТО; 4) разработан комплекс мероприятий по регулированию СТО в промышленности. Этапы оценки включают в себя: анализ организационной структуры, деятельности предприятия, определение типов потерь по методологии LEAN, анализ количественных и качественных показателей деятельности предприятия, выявление ключевых проблем; пріоритизация мероприятий по их преодолению, оценка результатов; регулярный мониторинг состояния СТО.

**Ключевые слова:** социально-трудо­вые отношения, оценка состояния социально-трудо­вых отношений, аспекты СТО, мониторинг.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 9.

**Брусенко Наталія Владимировна** – аспірантка, кафедра економіки та маркетингу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** aleksandrova.natalia@gmail.com

UDC 331.104

### Brusenko Nataliia V. Methodical Approach to Assessment of the State of Social-labour Relations in Industry

Social-labour relations (SLR) is a set of relations caused by labour activity and directed at regulation of labour life quality. Within the SLR the article allocates social, political, labour, institutional, moral-ethic and historical aspects. The goal of the article is improvement of a methodical approach to assessment of the state of SLR at an industrial enterprise, which should contain assessment of regulatory and legal component, quantitative and qualitative indicators. In order to achieve the set goal the following tasks have been solved: 1) goal, levels, principles and subjects of SLR assessment have been identified; 2) indicators for SLR assessment have been identified; 3) stages of SLR assessment have been identified; and 4) a set of measures on regulation of SLR in industry has been developed. Assessment stages include: analysis of the organisational structure, enterprise activity, determination of types of losses by LEAN methodology, analysis of quantitative and qualitative indicators of enterprise activity, detection of key problems, prioritisation of measures for their overcoming, assessment of results and regular monitoring of the SLR state.

**Key words:** social-labour relations, assessment of the state of social-labour relations, aspects of social-labour relations, monitoring.

**Pic.:** 2. **Bibl.:** 9.

**Brusenko Nataliia V.** – Postgraduate Student, Department of Economics and Marketing, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** aleksandrova.natalia@gmail.com

Сучасний етап розвитку економіки характеризується швидкими змінами у всіх сферах господарювання, з'являються і нові вимоги щодо регулювання соціально-трудо­вих відносин на підприємстві.

Залучення компетентних кадрів, формування фахівців високого рівня, утримання працівників на підприємстві, розвиток талантів та здібностей персоналу, формування лояльності до свого місця роботи та роботодавця у працівників стає важливою стратегічною ціллю підприємства. Забезпечення гідного стану соціально-трудо­вих відносин на підприємстві стає конкурентною перевагою підприємства у довгостроковій перспективі.

Підґрунтя сучасних наукових уявлень щодо соціально-трудо­вих відносин і шляхів їх удосконалення в різні часи закладено такими мислителями, як Т. Мор, Сен-Симон, Фур'є, Оуен, У. Петті, А. Сміт, Д. Рикардо, К. Маркс, Ф. Енгельс, Ф. Тейлор, Е. Мейо, А. Маслоу, Д. Мак-Грегор, Ф. Герцберг та ін.

Серед українських і зарубіжних вчених, що зробили значний внесок у розвиток теоретичних і практичних положень з регулювання соціально-трудо­вих відносин, слід назвати: О. І. Амоша, П. Аргенті, М. Армстронг, Д. П. Богиня, Б. М. Генкін, О. А. Грішнова, Д. Іванцевич, О. М. Колот, Е. М. Лібанова, Г. В. Назарова, А. В. Шаульська, О. М. Ястремська та інші.

У ході проведення дослідження виявлено низку проблем, що існують у системі соціально-трудових відносин в Україні. Серед проблем слід відзначити високий рівень безробіття, зростання його рівня серед молоді, диференціація населення за рівнем доходу, низький рівень оплати праці, невисокі витрати на навчання та розвиток персоналу, умови праці, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, низький рівень соціального захисту та ін.

*Метою* статті є вдосконалення методичного підходу з оцінки стану соціально-трудових відносин на промисловому підприємстві, що має містити у собі оцінку нормативно-правової складової, кількісних та якісних показників СТВ. Для досягнення поставленої мети необхідним є вирішення таких завдань: 1) виявлення мети, рівнів, принципів, суб'єктів оцінки СТВ; 2) визначення показників для оцінки СТВ; 3) виявлення етапів оцінки СТВ; 4) розробка комплексу заходів із регулювання СТВ у промисловості.

За визнанням А. М. Колода, соціально-трудові відносини – «об'єктивно існуючі взаємозв'язки між індивідуумами та їх групами в процесах, що обумовлені трудовою діяльністю та спрямовані на врегулювання якості трудового життя. Вони характеризують економічні, соціальні та психологічні аспекти вищезгаданих взаємозв'язків, а також правові аспекти цього питання» [1, с. 21]. Отже, СТВ містять у собі комплекс відносин у сфері праці: економічні, трудові, соціальні та ін.

Генкін Б. М. [2, с. 23], характеризуючи СТВ, також виділяє широкий спектр компонентів: «економічні, психологічні та правові аспекти, що характеризують взаємозв'язки індивідуумів і соціальних груп у процесах, які обумовлені трудовою діяльністю». Моторна І. І. наголошує на важливості уточнення історичної складової цієї категорії [3, с. 8]. Грیشнова О. А. виокремлює категорії «трудові та соціально-трудові відносини», адже, на думку автора, поняття трудових відносин з'явилося раніше і в першу чергу відображає класову боротьбу, у той час як соціально-трудові відносини є направленими на соціальну злагодженість та суспільний розвиток [4, с. 225]. Погоджуючись з Мелик'яном Р. П і Колосовою Р. П. [5, с. 46], вважаємо, що соціально-трудові відносини містять в собі ряд аспектів, що сформовані у зв'язку із впливом соціальних, політичних, трудових, інституційних, морально-етичних факторів, а також додатково виділяючи історичний аспект, що значною мірою впливає на формування та усталення соціально-трудових відносин і є частиною морального аспекту, адже саме історичні зміни формують менталітет нації, традиції, національні риси.

**Д**ля визначення стану соціально-трудових відносин на підприємстві та подальшої розробки заходів із його регулювання необхідним є проведення комплексної оцінки СТВ на рівні організації. Оцінка – це спосіб встановлення значення та його відповідностей визначеним критеріям. При оцінці стану СТВ використовується ряд методів для отримання інтегрованого значення показників (якісних та кількісних значень). Основною метою проведення оцінки СТВ є визначення стану СТВ на підприємстві; ключових проблем, що існують у соціально-трудої сфері організації; розробка програми із регулювання СТВ на підприємстві відносин для забезпечення сталого розвитку підприємства та підтримання високого рівня СТВ, забезпечення реалізації основних трудових прав працівників.

З метою покращення та стабілізації стану соціально-трудових відносин в Україні пріоритетними напрямками

державної соціальної, економічної та політики зайнятості повинні стати:

- ✦ удосконалення системи ринків праці, державного забезпечення зайнятості, регулювання попиту та пропозиції робочої сили;
- ✦ контроль за дотриманням міжнародних положень у сфері праці (умови праці, час праці та відпочинку, оплата праці, соціальні гарантії та ін.);
- ✦ підвищення рівня мінімальної заробітної плати та контроль на дотриманням установлених положень;
- ✦ реформування органів, що контролюють та забезпечують підтримку населення у рамках сфери праці;
- ✦ підвищення стандартів з охорони праці та контроль підтримання санітарно-гігієнічних норм на виробничих підприємствах, забезпечення належного рівня безпеки працівників;
- ✦ впровадження моніторингу за дотриманням основних прав працівників (гідна оплата праці, захист від звільнення без дотримання законодавчих норм, право на страйки та ін.);
- ✦ дотримання стандартів соціального захисту населення та якості соціальних послуг (медичинських, освітніх, правових, побутових та ін.);
- ✦ розробка програми з розвитку персоналу для підтримки конкурентоздатності працівників на ринку праці, перенавчання та адаптація працівників до ринкових умов, що швидко змінюються;
- ✦ забезпечення підготовки персоналу, відповідно до попиту на певні професії та спеціальності (організація підготовки вищими та професійно-технічними закладами працівників, що є затребуваними на ринку праці);
- ✦ моніторинг трудової соціалізації людини, починаючи зі шкільного віку до професійного становлення.

**О**снову оцінки стану соціально-трудових відносин для кожного працівника становить якість та рівень СТВ на відповідному підприємстві. Ключові показники стану СТВ також повинні моніторитися на підприємстві. Зокрема, організація відповідальна за встановлення оплати праці, забезпечення гідних умов праці, навчання працівників, організацію часу роботи та відпочинку, встановлення критеріїв до матеріальної мотивації працівників, формування кадрового резерву та ін.

Для оцінки стану СТВ та виявлення основних проблемних елементів важливо провести аналіз СТВ на підприємстві.

При проведенні оцінки стану СТВ важливим є використання та слідування таким принципам: 1. Системність – структурованість оцінки, включення до неї усіх суб'єктів та взаємозв'язків, що діють на підприємстві. 2. Незалежність – недопущення або обмеження впливу додаткових факторів. Тобто оцінка повинна бути об'єктивною та справедливою. 3. Структурованість – включає у себе послідовність, потепалність її проведення. 4. Комплексність – врахування широкого кола питань, проблем, показників, суб'єктів. 5. Керованість – передбачає, що кожен етап оцінки має бути керованим і контрольованим. 6. Адаптивність припускає гнучкість, можливість змінюватися під впливом обставин, бути адекватною у поточній ситуації.

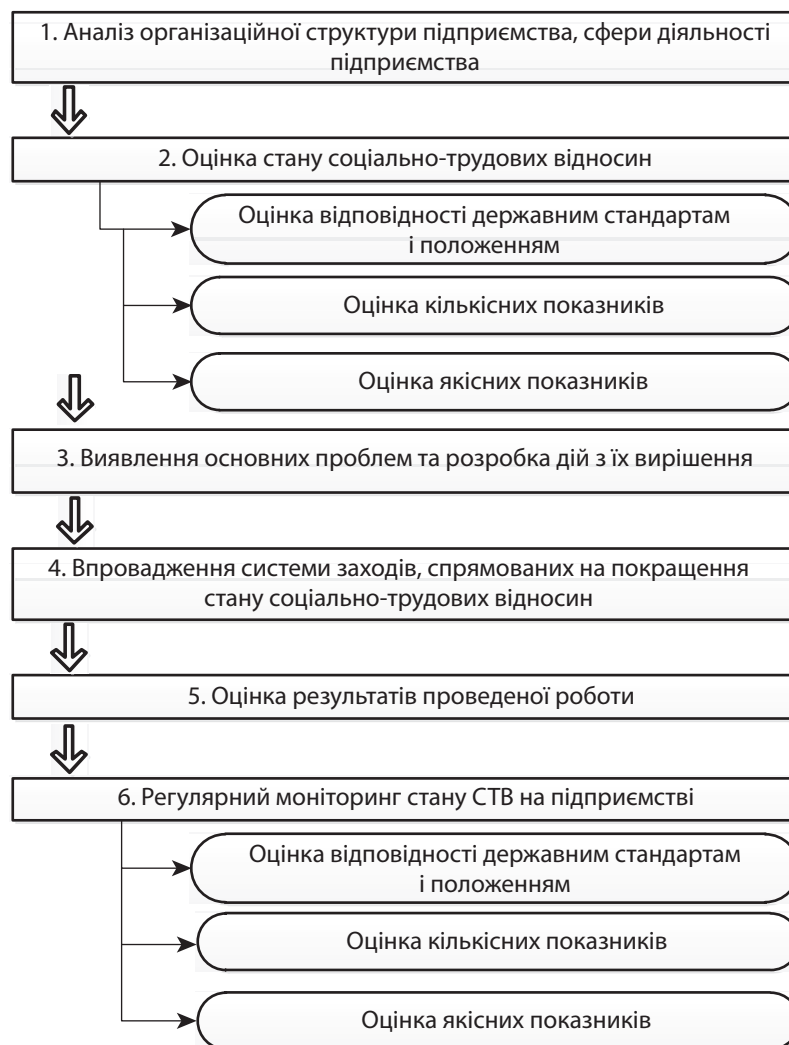


Рис. 1. Етапи оцінки стану соціально-трудо­вих відносин на підприємстві

На *першому етапі* аналізу організаційної структури підприємства можна побачити основні структурні елементи організації, функції кожного з них, взаємодію та взаємозалежність підрозділів. Також оцінюється розмір підприємства, сфера його діяльності. Необхідно оцінити ефективність взаємодії між підрозділами, наскільки логічними та результативними є інформаційні потоки та процеси, що здійснюються всередині підприємства. Для великих підприємств (більше 100 осіб) і підприємств зі складною організаційною структурою важливо, щоб працівники розуміли задачі інших підрозділів та могли співпрацювати з ними.

При побудові детальної організаційної структури можливим є проведення додаткового аналізу типів втрат, що пов'язані із недосконалістю структури. Адже для підтримки нормального стану соціально-трудо­вих відносин важливим є організація ефективної праці та комунікацій всередині підприємства, нормалізація цих процесів – завдання керівництва.

Застосування методології LEAN або ощадливого виробництва, метою якого є зниження втрат, пришвидшення процесів, уникнення процедур, що не створюють додаткової вартості, також позитивно вплине на стан СТВ на підприємстві [6, с. 21]. Згідно з методологією LEAN головними типами втрат на підприємстві є: 1. Перевиробництво (тобто зайві витрати на ресурси, матеріали, людинську працю на виробництво непотрібного товару). 2. Очікування (головна

втрата – втрата часу. Наприклад, на доставку певного матеріалу, очікування рішення керівництва з певного питання, тощо). 3. Зайві транспортування (тобто необхідним є аналіз вибору постачальника, інших контрагентів). 4. Зайві етапи обробки (тобто такі, що не приносять додаткової вартості та цінності продукту). 5. Надмірні запаси (управління запасами завжди є важливим питанням для промислових підприємств, адже, з одного боку необхідно забезпечити постійність та регулярність виробництва і поставок, що забезпечується завдяки запасам, з іншого боку – запаси є замороженими ресурсами підприємства). 6. Непотрібні переміщення (для зниження цього ризику важливо ефективно розташування як самого підприємства, приміщень на відділів всередині, раціональне розміщення робочих місць). 7. Дефекти (важливо виявляти ключові проблеми, що спричиняють брак та працювати над їх елімінацією). 8. Нереалізований творчий людський потенціал (оцінка персоналу, його компетенцій, задоволеність змістовним складом праці, раціональне використання творчого та професійного потенціалу, визначення очікувань та кар'єрних намірів працівників є задачею керівництва підприємства, що дозволяє як мотивувати працівника, так і найбільш доцільно використовувати його трудовий потенціал).

Таким чином, на першому етапі аналізу стану соціально-трудо­вих відносин загальною оцінюється організаційна структура, взаємозв'язки між підрозділами. На базі



отриманої структури аналізується ефективність процесів, а також типи втрат, що можуть існувати та негативно впливати, як на загальні результати компанії, так і на стан соціально-трудових відносин, адже приносять незадоволення працівників. Наприклад, зайві очікування, переміщення на виробництві, що пов'язані з нерациональним розміщенням станків, нереалізованість творчого потенціалу, неефективні комунікації, тощо. Проведення такого аналізу дозволяє виділити головні види втрат, виражених у матеріальному виді (заморожені кошти, зайві витрати, брак), так і нематеріальні на своєю природою (час, незадоволеність працею, екстра навантаження).

*Другий етап* – власно оцінка стану соціально-трудових відносин. По-перше, доцільною є перевірка відповідності усіх норм, положень та стандартів законам держави та галузевим положенням. Умови праці, оплата праці, час відпочинку, пільги для певних категорій працівників повинні бути не меншими, ніж встановлено державою. При оцінці стану СТВ слід використовувати такі нормативно-правові акти, як: Кодекс законів про працю, Цивільний кодекс, закони України: «Про відпустки», «Про зайнятість населення», «Про оплату праці», «Про колективні договори та угоди», «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності», «Про порядок вирішення колективних трудових спорів», «Про охорону праці», «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття», «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» та ін.

Після оцінки відповідності нормам закону для оцінки СТВ проводиться оцінка кількісних (що виражаються за допомогою абсолютних або відносних величин) та якісних (що не можуть бути оцінені кількісно, але впливають на результати оцінки, наприклад, експертні оцінки, інформаційні дані, що допомагають із висновками щодо існуючих обставин) показників. Перелік базових показників до оцінки стану СТВ проілюстровано на *рис. 2*.

Для оцінки стану соціально-трудових відносин кількісні показники можливо об'єднати у п'ять груп показників: 1) показники з оцінки використання фонду робочого часу; 2) показники з оцінки ефективності роботи підприємства; 3) показники з оцінки стану та розвитку персоналу; 4) показники оплати праці та соціальної безпеки; 5) показники з плинності персоналу. Кожна група включає ряд показників, що дозволяють оцінити ефективність роботи підприємства, його загальний стан, стан персоналу, ефективність способів навчання та ін.

До блоку показників з оцінки використання фонду робочого часу доцільно включити показники: а) питома вага працівників, зайнятих повний робочий тиждень; б) питома вага інших відпусток без збереження з /п та перерв з економічних причин на неповний робочий день у фонді робочого часу; в) середня кількість людино-годин на 1 працівника. Оцінка використання фонду робочого часу дозволяє виявити ефективність використання підприємством робочого часу. Зокрема негативними елементами, що знижують продуктивність праці та результати підприємства, є втрати через простой, прогули, відпустки без збереження заробітної плати за рахунок підприємства; лікарняні, ін.

Блок з аналізу продуктивності роботи підприємства включає показники, що ілюструють рівень доходності підприємства, продуктивність праці, рівень та ефективність витрат. Серед показників може бути виділено: продуктивність праці; фактичний рівень витрат; рентабельність продажів; фондозброєність; загальний коефіцієнт оборотності активів; прибуток на 1 зайнятого; сума активів на 1 зайнятого.

У блоці показників з оплати праці на соціальної безпеки аналізуються такі показники: а) питома вага затрат на оплату праці в операційних затратах; б) питома вага працівників, що зайняті в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним умовам; в) питома вага додаткової заробітної плати в загальному фонді оплати праці; г) питома вага заохочувальних і компенсаційних виплат (матеріальна допомога, соціальні пільги індивідуального характеру) в загальному фонді оплати праці; д) середня заробітна плата на підприємстві; е) рівень оплати праці (до мін. з/п); ж) питома вага сумісників+ працюючих за цивільно-правовим договором; з) рівень оплати праці (до сер. у галузі). Показники з оцінки стану та розвитку персоналу характеризують рівень вкладень підприємства у навчання працівників, кількість працівників, що підвищили кваліфікацію або здобули нову освіту. Стан працівників підприємства характеризується його віковим складом, складом відповідно освіти.

Формування конкурентоспроможних кадрів всередині підприємства – одна із ключових характеристик системи управління працею, наприклад, гасло компанії «Мацусита» звучить як «Фірма спочатку виробляє кваліфікованих людей, а потім продукцію» [7, с. 331]. Саме тому оцінка цієї групи показників є важливою для комплексного відображення стану соціально-трудових відносин.

Для визначення показників з плинності персоналу використано чотири коефіцієнти: коефіцієнт обороту з приймання персоналу; коефіцієнт обороту з вибуття; коефіцієнт плинності кадрів; коефіцієнт загального обороту.

Моніторинг та оцінка кількісних показників допоможе виявити основні проблеми, що виникають у сфері праці на підприємстві. На основі кількісної оцінки можливо проведення якісної складової СТВ на підприємстві, з урахуванням результатів кількісної оцінки можливо акцентування та деталізація якісної оцінки щодо найбільш проблемних питань.

Наприклад, при виявленні високого рівня плинності персоналу за допомогою якісної оцінки можливо визначення основних причин цього показника, що, у свою чергу, допоможе у подальшому вирішенні проблеми.

Серед якісних можемо виділити: наявність колективного договору та стан його впровадження; наявність та стан заходів із додаткового навчання та розвитку персоналу, інститутів з планування кар'єри на підприємстві; наявність корпоративної культури, розвинутого бренду підприємства, розуміння та володіння цими питаннями працівників компанії; мотиваційні програми, що діють на підприємстві; можливість працівників брати участь у стратегічних рішеннях на підприємстві; рівень задоволеності змістом праці, зацікавленість працівників у виконанні своїх професійних обов'язків; оцінка працівниками та керівництвом стану відносин між колегами \ з начальством. Психологічний клімат та рівень комфорту є важливими факторами трудового життя людини, визначити та оцінити стан цих показників можливо тільки за допомогою якісних показників.



Третім етапом у програмі регулювання СТВ є виявлення основних проблем та розробка дій з їх вирішення. На основі аналізу структури підприємства, відповідності нормам законодавства, кількісних та якісних показників виявляються ключові проблеми, що мають значний негативний вплив у поточний час. Для вирішення проблем необхідно їх проранжувати за етапністю роботи над ними. Критерії до пріоритетизації відображено на рис. 2.

Згідно з планом по нормалізації СТВ на підприємстві починається робота на *четвертому етапі*: впровадження системи заходів направлених на покращення стану соціально-трудових відносин. Для досягнення ефективного результату доцільним є: а) ретельне планування дій та їх виконання відповідно до існуючої пріоритетизації (планування містить у собі формулювання мети та завдань, значення показників, що становлять завдання; розробку заходів із досягнення мети); б) інформування усіх працівників для забезпечення коректного розуміння змін та їх вигод; в) створення плану дій з вказанням: часу на реалізацію, відповідальну особу за кожен етап, поточного стану роботи, очікуваного результату; г) організація регулярних зустрічей-нарад для обговорення та моніторингу за реалізацію запланованих дій; д) забезпечення фіксації досягнутих результатів.

*П'ятий етап* містить у собі оцінку досягнутих результатів. Для даної оцінки потрібно порівняти між собою три групи показників: 1. Стартові показники до початку дії програми. 2. Очікуваний результат на етапі впровадження плану дій. 3. Фактично отриманий результат. Ідеальною є ситуація, коли фактичний результат є кращим або дорівнює плановим показникам. Якщо ж існують відхилення від плану, важливо визначити причини, що не дозволили досягти очікуваної вигоди. При порівнянні стартових і фактичних показників слід оцінити ефект від проведених заходів. При досягненні позитивних результатів необхідно інформувати працівників про покращення, що зроблено, про турботу про працівників та рух на покращення.

*Шостий етап* – етап впровадження регулярного моніторингу за показниками, що характеризують СТВ. Чуліпа І. Д. [8] наголошує, що моніторинг повинен розглядатися не пасивною аналітичною системою, а активним інструментом прийняття управлінських рішень. Моніторинг є складовою частиною загального механізму регулювання СТВ [9, с. 81]. Регулювання СТВ є безперервним процесом і досягти одномоментного результату, що буде надавати вигоди у подальшому, – неможливо. Тому необхідно забезпечити постійний моніторинг кількісних показників, якісних показників через анкетування та опитування – 1 раз на півроку, моніторинг структури та можливих втрат на кожному етапі виробництва та у кожному відділі підприємства – на безперервній основі. Порівняння з попередніми показниками, аналіз причин відхилення є важливим для подальшої розробки дій на направлення на постійне покращення.

Забезпечення регулярного моніторингу СТВ, встановлення відкритого діалогу між керівництвом і працівниками, робота над спільними цілями, а також покращення загальних умов праці є важливими елементами покращення соціально-трудових відносин на підприємстві.

## ВИСНОВКИ

У статті удосконалено методичний підхід з оцінки соціально-трудових відносин у промисловості, який, на відміну від існуючих, містить нормативно-правову, кількісну

та якісну складові, що дозволяє комплексно оцінити стан соціально-трудових відносин, задоволеність працею усіх суб'єктів у промисловості, а також на основі проведеної оцінки розробити систему заходів регулювання соціально-трудових відносин. Визначено мету, рівні, принципи та суб'єкти оцінки СТВ, показники для оцінки СТВ, а також основні етапи проведення оцінки стану соціально-трудових відносин. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Колот А. М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: монографія / А. М. Колот. – 2-ге вид. – К.: КНЕУ, 2008. – С. 230.
2. Генкин Б. М. Экономика и социология труда / Б. М. Генкин. – М.: Издательская группа НОРМА – ИНФРА-М, 1998. – 384 с.
3. Моторна І. І. Соціально-трудові відносини: формування та розвиток: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.07 / І. І. Моторна; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2009. – 20 с.
4. Грішнова О. А. Экономика праці та соціально-трудові відносини: підручник / О. А. Грішнова. – К.: Знання, 2006. – 559 с.
5. Экономика труда и социально-трудовые отношения / Под ред. Г. Г. Меликьяна, Р. П. Колосовой. – М.: Изд-во МГУ; ЧеРо, 1996. – С. 623.
6. Тэппинг Д. Бережливый офис / Дон Тэппинг, Энн Данн / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 322 с.
7. Богиня Д. П. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць / Д. П. Богиня, М. В. Семикіна; Ін-т економіки Нац. акад. наук України. – К.: Шторм, 2003. – 381 с.
8. Чуліпа І. Д. Моніторинг економічних показників діяльності підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / І. Д. Чуліпа; Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Л., 2009. – 24 с.
9. Александрова Н. В. (Брусенко Н. В.) Актуальные вопросы регулирования социально-трудовых отношений на предприятии / Н. В. Александрова // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції 19 – 20 травня 2011 р. «Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики». – Х., 2011. – С. 80 – 81.

## REFERENCES

- Aleksandrova, N. V. "Aktualnye voprosy regulirovaniya sotsialno-trudovyyh otnoshenii na predpriyatii" [Topical issues of social and labor relations at the enterprise]. *Sotsialno-ekonomichnyi rozvytok Ukrainy ta ii rehioniv: problemy nauky ta praktyky*. Kharkiv, 2011. 80-81.
- Bohynia, D. P., and Semykina, M. V. *Mentalnyi chynnyk u sferi pratsi: problemy teorii ta praktyky* [Mental factor at work: problems of theory and practice]. Kyiv: Shtorm, 2003.
- Chulipa, I. D. "Monitorynh ekonomichnykh pokaznykiv dialnosti pidpryemstva" [Monitoring economic performance of the company]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2009.
- Ekonomika truda i sotsialno-trudovyye otnosheniia* [Labor Economics and Labor Relations]. Moscow: MGU; CheRo, 1996.
- Genkin, B. M. *Ekonomika i sotsiologiya truda* [Economics and sociology of labor]. Moscow: NORMA – INFRA-M, 1998.
- Hrshnova, O. A. *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny* [Labor Economics and Labor Relations]. Kyiv: Znannia, 2006.
- Kolot, A. M. *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia i praktyka rehulivannia* [Labor Relations: Theory and Practice regulations]. Kyiv: KNEU, 2008.
- Motorna, I. I. "Sotsialno-trudovi vidnosyny: formuvannia ta rozvytok" [Labor Relations: formation and development]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.07*, 2009.
- Tepping, D., and Dann, E. *Berezhlivyy ofis* [Thrifty office]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2009.



# СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГІДНОЇ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

© 2014 ДОРОШ О. В.

УДК 349.2(477)

## Дорош О. В. Соціально-економічний механізм забезпечення гідної праці в Україні

У статті визначено, що основними напрямками вдосконалення соціально-економічного механізму забезпечення гідної праці є імплементація прогресивних міжнародних стандартів у діяльність вітчизняних підприємств; запровадження державного моніторингу рівня забезпечення гідної праці; оновлення трудового законодавства і соціально-трудова відносин; встановлення справедливого рівня державних соціальних стандартів; розробка державних і регіональних програм, спрямованих на створення нових робочих місць, державна підтримка малого бізнесу; оптимізація частки заробітної плати в структурі валового внутрішнього продукту; забезпечення гендерної рівності в питаннях оплати праці та доступу до керівних посад; імплементація цінностей соціальної відповідальності; вжиття заходів на державному рівні для подолання «прекарізаційних» тенденцій; консолідація зусиль соціальних партнерів, підвищення соціальних гарантій для працівників; підвищення соціальної згуртованості та соціальної відповідальності на всіх рівнях; забезпечення соціальної справедливості у сфері зайнятості.

**Ключові слова:** гідна праця, соціально-економічний механізм, продуктивна зайнятість, соціально-трудова сфера, соціальна відповідальність, соціальна згуртованість.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Дорош Олеся Василівна** – викладач, кафедра менеджменту і маркетингу, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

**E-mail:** olesja\_dorosh@ukr.net

УДК 349.2(477)

UDC 349.2(477)

## Дорош О. В. Социально-экономический механизм обеспечения достойного труда в Украине

В статье определено, что основными направлениями совершенствования социально-экономического механизма обеспечения достойного труда является имплементация прогрессивных международных стандартов в деятельность отечественных предприятий; введение государственного мониторинга уровня обеспечения достойного труда; обновление трудового законодательства и социально-трудова отношений, установление справедливого уровня государственных социальных стандартов, разработка государственных и региональных программ, направленных на создание новых рабочих мест; государственная поддержка малого бизнеса; оптимизация доли заработной платы в структуре валового внутреннего продукта, обеспечение гендерного равенства в вопросах оплаты труда и доступа к руководящим должностям; имплементация ценностей социальной ответственности; принятие мер на государственном уровне для преодоления «прекарризационных» тенденций; консолидация усилий социальных партнеров, повышение социальных гарантий для работников, повышение социальной сплоченности и социальной ответственности на всех уровнях, обеспечение социальной справедливости в сфере занятости.

**Ключевые слова:** достойный труд, социально-экономический механизм, продуктивная занятость, социально-трудова сфера, социальная ответственность, социальная сплоченность.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 9.

**Дорош Олеся Васильевна** – преподаватель, кафедра менеджмента и маркетинга, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

**E-mail:** olesja\_dorosh@ukr.net

## Dorosh Olesia V. Socio-economic Mechanism of Ensuring Decent Work in Ukraine

The article shows that the main directions of improvement of the socio-economic mechanism of ensuring decent work is implementation of progressive international standards in activity of domestic enterprises; introduction of state monitoring of the level of ensuring decent work; renovation of the labour legislation and social-labour relations, establishment of the fair level of state social standards, development of state and regional programmes directed at creation of new working places; state support of small business; optimisation of the share of wages in the structure of GDP, ensuring gender equality in the issues of labour reimbursement and access to managerial positions; implementation of values of social responsibility; taking measures at the state level for overcoming "precarisation" tendencies; consolidation of efforts of social partners, increase of social guarantees for employees, increase of social cohesion and responsibility at all levels, and ensuring social justice in the sphere of employment.

**Key words:** decent work, socio-economic mechanism, productive employment, social-labour sphere, social responsibility, social cohesion.

**Pic.:** 1. **Bibl.:** 9.

**Dorosh Olesia V.** – Lecturer, Department of Management and Marketing, Pre-Carpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

**E-mail:** olesja\_dorosh@ukr.net

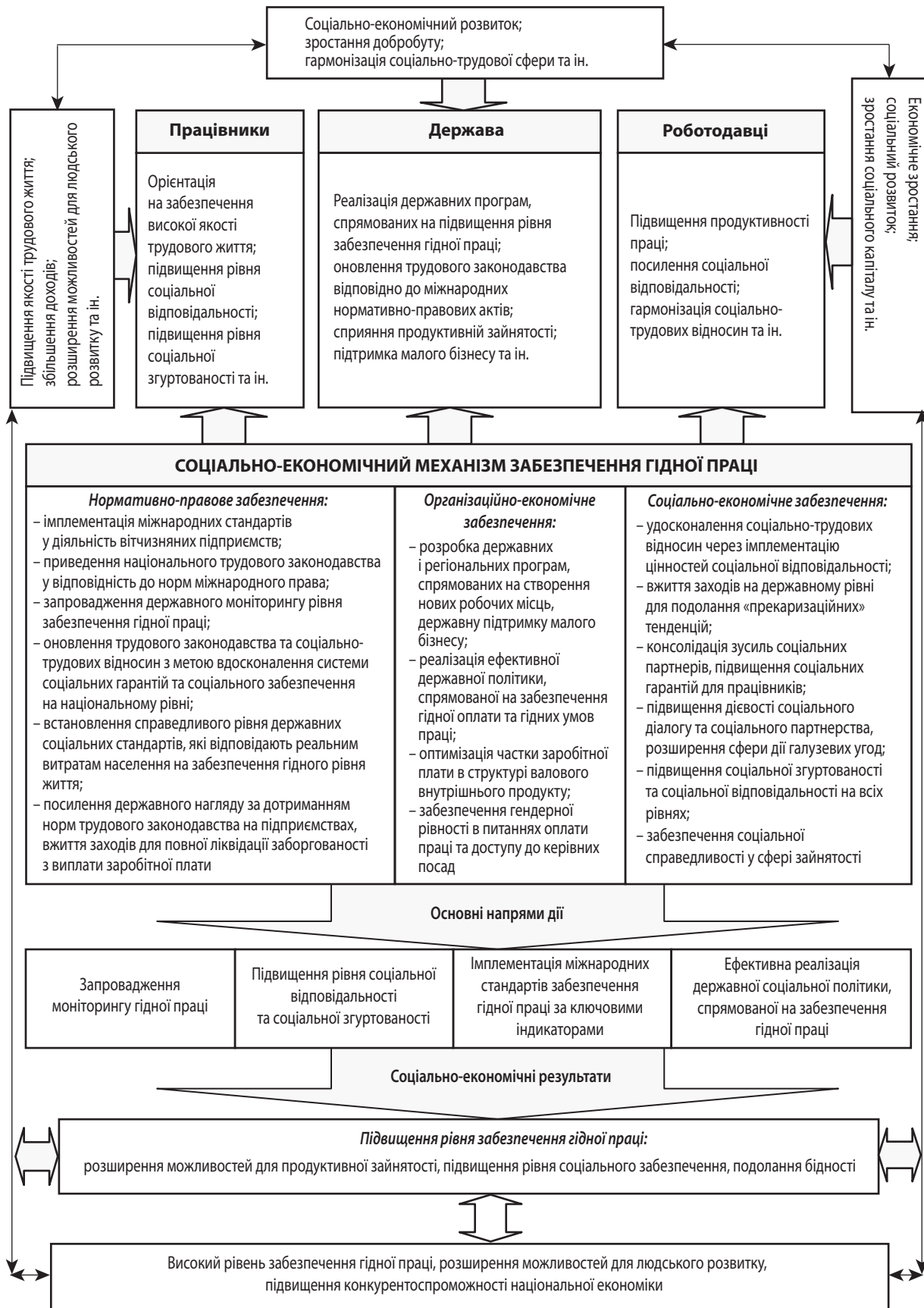
Підвищення рівня забезпечення гідної праці в Україні є однією з найважливіших проблем в соціально-трудова сфері, яка потребує вирішення. Безліч викликів, з якими стикається сучасний працівник, значною мірою пов'язані з нестабільністю, «негарантованістю» праці, негативними змінами, які обумовлені перманентними кризовими явищами. Гідну винагороду за працю, роботу в безпечних для здоров'я умовах та її офіційний характер стає все важче забезпечити. Багато питань, обов'язкових для цілісної імплементації концепції гідної праці, часто важко вирішити на рівні окремих підприємств. Тому процес запровадження концепції гідної праці, підвищення рівня її забезпечення має бути організований саме на макро-рівні, адже комплексне вирішення цих питань, моніторинг

та управлінські рішення ефективні тільки за умови скоординованої роботи всіх органів державної влади, організацій працівників і роботодавців за співпраці з міжнародними організаціями, у першу чергу з МОП.

Соціально-економічний механізм забезпечення гідної праці складається з таких трьох блоків – нормативно-правове забезпечення, організаційно-економічне забезпечення, соціально-економічне забезпечення, у кожному з яких визначені пріоритетні завдання, що потребують вирішення (рис. 1).

Незважаючи на зменшення чисельності працівників, які здійснюють трудову діяльність в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, ситуація у сфері охорони праці та промислової безпеки в Україні залишається





**Рис. 1. Схема дії соціально-економічного механізму забезпечення гідної праці**

Розроблено автором.

складною. Тому імплементація міжнародних стандартів у сфері охорони праці та промислової безпеки в діяльність вітчизняних підприємств є важливим напрямом підвищення рівня **нормативно-правово забезпечення гідної праці**.

Діяльність Міжнародної організації праці має провідну роль у поширенні у світі універсальних вимог у сфері праці. МОП докладає значних зусиль на міжнародному рівні для підвищення безпеки праці, розробки нормативно-правової бази забезпечення здорових і безпечних умов праці, попередження професійних захворювань та виробничого травматизму, удосконалення статистики праці. Ці питання знайшли відображення в таких документах МОП: Рекомендація щодо загальних принципів організації систем інспекції для забезпечення втілення в життя законів і правил стосовно захисту працівників № 20 від 29.10.1923 р., Рекомендація щодо запобігання нещасним випадкам на виробництві № 31 від 21.06.1929 р., Конвенція про допомоги у випадках виробничого травматизму № 121 від 04.06.1980 р., Конвенція 1981 р. про безпеку й гігієну праці та виробниче середовище № 155 від 22.06.1981 р., ратифікована Законом № 3988-VI (3988-17) від 02.11.2011 р., Рекомендація про перелік професійних захворювань, повідомлення про нещасні випадки на виробництві й професійні захворювання та їх реєстрацію № 194 від 20.06.2002 р., Конвенція «Про основи, що сприяють безпеці та гігієні праці» № 187 від 15.06.2006 р.

Питання забезпечення гідних умов праці представлені в таких міжнародних стандартах: OHSAS 18001 – (Occupational Health and Safety Management Systems), SA8000 (Social Accountability International 8000), ISO 26000:2010 (Guidance on social Responsibility), GRI (Global Reporting Initiative) – Sustainability Reporting Guidelines.

**М**іжнародні стандарти та нормативно-правові акти у сфері забезпечення гідної праці створюють підґрунтя для розробки національних стандартів і стандартів підприємств, систем промислової безпеки, сприяють дотриманню безпечних умов праці, зменшенню виробничого травматизму, підвищенню рівня охорони праці. Саме реалізація ефективної державної політики, спрямованої на забезпечення гідних умов праці, може сприяти підвищенню рівня охорони праці. У цьому контексті одним з найбільш ефективних заходів є посилення державного контролю за дотриманням законодавчих та інших нормативних актів з охорони праці, який в Україні здійснюють: Генеральний прокурор України й підлеглі йому прокурори, Державна служба гірничого нагляду та промислової безпеки України, Державна інспекція техногенної безпеки України, Державний комітет з ядерної та радіаційної безпеки, органи Державного пожежного нагляду управління пожежної охорони Міністерства внутрішніх справ України, органи й установи санітарно-епідемічної служби Міністерства охорони здоров'я України. Також доцільною є реалізація державної політики, спрямованої на залучення інвестицій міжнародних організацій для вирішення проблем у сфері безпеки праці, забезпечення гідних умов праці.

Отже, для вдосконалення соціально-економічного механізму забезпечення гідної праці необхідна імплементація міжнародних стандартів у сфері охорони праці та промислової безпеки, впровадження прогресивного зарубіжного досвіду в діяльність вітчизняних підприємств, підвищення рівня соціальної відповідальності роботодавців і працівників у сфері охорони праці та промислової безпеки, вжиття заходів для зменшення рівня виробничого травматизму та кількості випадків професійних захворювань.

У рамках удосконалення *нормативно-правово забезпечення гідної праці* також важливим є приведення національного трудового законодавства у відповідність до норм міжнародного права, оновлення трудового законодавства і соціально-трудова відносин з метою вдосконалення системи соціальних гарантій та соціального забезпечення на національному рівні. Для цього необхідно перейти від управління соціальними виплатами «у ручному режимі» до економічно обґрунтованих розмірів соціального забезпечення, які відповідають реальним витратам населення.

**В**становлення справедливого рівня державних соціальних стандартів – мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму, мінімальної пенсії, які відповідають реальним витратам населення на забезпечення гідного рівня життя, є важливою передумовою зниження соціальної напруженості, посилення рівня соціальної згуртованості в Україні.

На жаль, розміри мінімальних державних соціальних стандартів і гарантій є заниженими [5]:

1) методика визначення прожиткового мінімуму, який має виконувати функцію базового соціального стандарту, потребує оновлення. Для визначення прожиткового мінімуму в Україні продовжують діяти набори, які були затверджені Постановою Кабінету Міністрів України від 14.04.2000 р. № 656. Отже, споживчий кошик в Україні не переглядався вже 13 років. Величина прожиткового мінімуму не враховує низку життєво необхідних витрат: на будівництво чи купівлю житла або одержання його у найм, освіту, оздоровлення, утримання дітей у дошкільних навчальних закладах, платні медичні послуги тощо. Включення цих витрат у прожитковий мінімум відповідало б принципам його формування, закріпленим у Законі України «Про прожитковий мінімум», а також міжнародним стандартам, визначеним Конвенцією МОП № 117 про основні цілі та норми соціальної політики.

Продовжує застосовуватись практика управління «у ручному режимі» соціальними виплатами на основі показника «рівень забезпечення прожиткового мінімуму», що взагалі нівелює значення прожиткового мінімуму як базового соціального стандарту, суперечить чинному законодавству, обмежує рівень соціальної допомоги. Усе більшої актуальності набуває питання переходу до вищого соціального стандарту – мінімального споживчого бюджету;

2) занижені державні стандарти оплати праці, зокрема низький рівень мінімальної заробітної плати, яка станом на 1 січня 2014 р. становила 1218,0 грн/міс. Співвідношення мінімальної заробітної плати та середньої заробітної плати суттєво відстає від загальноприйнятого в розвинутих європейських країнах показника 50 – 60%, навіть спостерігається тенденція до його поступового зменшення: у 2010 р. воно становило 39,7%, у 2011 р. – 36,6%, у 2012 р. – 36,5 %. МОП визначено, що розмір мінімальної зарплати повинен становити не менше 60% середньомісячної заробітної плати. Це призводить до того, що фактичний розмір заробітної плати не забезпечує виконання її стимулюючої та відтворювальної функцій, веде до збільшення чисельності так званих «працюючих бідних».

Досить суттєвою проблемою в соціально-трудова сфері є також заборгованість з виплати заробітної плати, яка у 2012 р. становила 893,7 млн грн, а у 2013 р. відбувалось її подальше збільшення. Для подолання цього негативного явища доцільно забезпечити виконання міжнародних

нормативно-правових актів у сфері праці, зокрема створення Фонду гарантійних трудових виплат (відповідно до Конвенції МОП № 173 1992 р. про захист вимог працівників у випадку неплатоспроможності роботодавця), забезпечення достатньої кількості інспекторів з праці Державної інспекції України з питань праці (відповідно до Конвенції МОП № 8). Крім того, доцільним є запровадження персональної відповідальності керівників підприємств за порушення термінів виплати заробітної плати, законодавче закріплення права працівника призупинити роботу при затримці заробітної плати на 1 місяць і більше, проведення комплексних перевірок організацій, які мають заборгованість більше 3 місяців, збільшення обсягів фінансування бюджетної сфери.

Важливим залишається завдання детінізації заробітної плати і посилення соціальної захищеності працівників [2].

У рамках блоку організаційно-економічного забезпечення необхідна розробка державних і регіональних програм, спрямованих на створення нових робочих місць, державну підтримку малого бізнесу.

Досліджуючи проблеми забезпечення зайнятості в Україні, варто відзначити, що на державному рівні діють нормативно-правові акти, спрямовані на вирішення проблем у сфері зайнятості. До них можна віднести передусім Програму сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 р., затверджену Постановою Кабінету Міністрів України від 15 жовтня 2012 р. № 1008 та Державну програму забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків на період до 2016 р., затверджену Постановою Кабінету Міністрів України від 26 вересня 2013 р. № 717.

Програма сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 р., затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 15 жовтня 2012 р. № 1008, спрямована на розширення можливостей реалізації права громадян на гідну працю, підвищення їх доходів; стимулювання зацікавленості роботодавців у створенні нових робочих місць, збереженні та розвитку трудового потенціалу; підвищення ролі учасників соціального діалогу (об'єднань організацій роботодавців і професійних спілок), зацікавлених у позитивних змінах на ринку праці.

На досягнення гендерної рівності спрямована Державна програма забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків на період до 2016 р., затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 26 вересня 2013 р. № 717, метою якої є впровадження гендерної справедливості в усі сфери життєдіяльності суспільства.

Питання, пов'язані з розвитком підприємницької діяльності, представлені передусім у таких нормативних актах: Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22 березня 2012 р. № 4618-VI; Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, затверджена Законом України від 21 грудня 2000 р. № 2157-III (метою Програми є створення належних умов для реалізації конституційного права на підприємницьку діяльність, а також підвищення добробуту громадян України шляхом залучення широких верств населення до такої діяльності) та Концепція Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014 – 2024 рр., схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 28 серпня 2013 р. № 641-р, в якій обгрунтовується необхідність ослаблення

державного контролю над веденням господарської діяльності, розширення можливостей для отримання кредитів, залучення приватних компаній для реалізації проектів державно-приватного партнерства. Усе це має забезпечити прискорення розвитку малого і середнього підприємництва в Україні, поліпшити бізнес-клімат, створити нові робочі місця, підвищити доходи населення, а також наповнити український ринок вітчизняними товарами та послугами.

Слід зазначити, що розвиток малого бізнесу стримує значне податкове навантаження. Так, за рейтингом «Doing business» [8], який відображає легкість ведення підприємницької діяльності, дозволяє визначити якість правил її регулювання, що підвищують чи обмежують ділову активність, Україна у 2013 р. посіла 112-е місце серед 189 учасників рейтингу. У минулорічному рейтингу [7] наша країна посіла 137-е місце серед 185 досліджуваних країн, тобто за рік рейтинг Україна зріс на 28 пунктів, однак ще багато резервів для розвитку. Найбільшого прогресу Україна досягла у сфері отримання дозволів на будівництво (країна перемістилася зі 183 на 41-е місце) та реєстрації прав власності (тут Україна піднялася зі 197 до 97-го місця). Свій кращий результат (13-е місце) Україна отримала за легкістю надання кредитів. У цьому відношенні Україна випередила навіть Бразилію, яка активно розвивається.

У рамках удосконалення соціально-економічного механізму забезпечення гідної праці, першочерговими заходами для забезпечення гідної зайнятості вважаємо: зменшення податкового тиску на малий бізнес, надання підтримки новим бізнес-проектам у перші 2-3 роки діяльності, формування сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій, створення нових робочих місць за рахунок розвитку високотехнологічного виробництва, що забезпечується високим науковим потенціалом вітчизняних науково-дослідницьких організацій. Варто відзначити, що реалізація всіх заходів у сфері зайнятості має відбуватись відповідно до реальних потреб ринку праці, трудового потенціалу населення. Будь-які заходи, запроваджені на державному рівні, можуть бути ефективно реалізованими лише за підтримки населення, відповідного організаційного та нормативно-правового забезпечення.

Характеризуючи сучасні напрями вирішення проблем у сфері забезпечення зайнятості та розвитку малого бізнесу, варто відзначити, що, незважаючи на розроблені Державні програми та чисельні нормативно-правові акти, ситуація у сфері забезпечення гідної зайнятості залишається складною. Особливо гострою є проблема забезпечення гідного рівня доходів для працівників, що на макrorівні відображає такий індикатор, як частка заробітної плати в структурі валового внутрішнього продукту. У 2005 – 2012 рр. цей індикатор коливався від 48,8% до 51,0%. Частка заробітної плати в структурі ВВП у 2005 р. становила 49,1%, у 2006 р. – 49,4%, у 2007 р. – 48,8%, у 2008 р. – 49,6%, у 2009 р. – 49,4%, у 2010 р. – 49,9%, у 2011 р. – 48,9%, у 2012 р. – 51,0% [6, с. 36]. Отже, частка оплати праці у ВВП в Україні значно нижча, ніж у розвинутих країнах, де у 2011 р. частка оплати праці у ВВП становила близько 65,0%. Слід зазначити, що частка заробітної плати у загальних доходах населення у 2005 – 2012 рр. знаходилась у межах 40,8 – 44,8%. Так, у 2005 р. вона становила 42,1%, у 2006 р. – 43,5%, у 2007 р. – 44,8%, у 2008 р. – 43,3%, у 2009 р. – 40,8%, у 2010 р. – 40,8%, у 2011 р. – 41,8%, у 2012 р. – 42,2% [6, с. 375]. Отже, частка заробітної плати в структурі доходів населення була критич-



но низькою – у середньому 42,4% замість рекомендованого значення у 65,0%. Також досить складною проблемою є те, що в структурі доходів населення частка соціальних виплат майже дорівнює частці заробітної плати.

Таким чином, на державному рівні необхідні заходи для оптимізації частки заробітної плати в структурі валового внутрішнього продукту. Важливим є перенесення акцентів з допомоги соціально вразливим верствам суспільства на розвиток ринку праці й максимальне розширення зайнятості, забезпечення гідної заробітної плати, підтримку малого бізнесу та реального сектора економіки, здійснення комплексу заходів щодо стимулювання легалізації незареєстрованої трудової діяльності.

У рамках блоку *соціально-економічного забезпечення* на державному рівні одним із першочергових завдань є вжиття заходів для подолання «прекарізаційних» тенденцій у соціально-трудої сфери. Слід зазначити, що «прекаріат» [4, с. 81] у найзагальнішому трактуванні – це суспільний прошарок, який знаходиться у скрутній, нестабільній соціальній ситуації. Відповідно «прекарії» – усі люди, що перебувають у нестабільних трудових відносинах, на які поширюються нестандартні (нестійкі, атипові, тимчасові тощо) форми зайнятості; усі, хто перебиваються від приробітку до приробітку, від однієї соціальної допомоги до іншої. Що ж стосується терміна «прекарізація», то його можна трактувати як поширення багатоманітних форм нестандартної зайнятості й одночасно як суспільне явище, що пов'язане зі збільшенням прошарку людей, які відчувають хиткість, ненадійність, нестабільність свого стану, свого соціального буття.

**П**роблема прекарізації зайнятості не є новою для України, однак дієвих заходів для її вирішення поки що на державному рівні розроблено не було. Порівняно з країнами Європейського Союзу прекарізація зайнятості в Україні має свої особливості, зокрема значно менший негативний вплив чинить такий фактор, як чисельність нелегальних мігрантів, що складають вагому частку в прекаріаті у країнах ЄС. Однак значно більш гострою в Україні є проблема зайнятості населення в неформальному секторі економіки, основна частина якої здійснюється в сільському господарстві, торгівлі, сфері послуг.

Грунтуючись на досвіді європейських країн [9, с. 13 – 14], в яких проблеми прекарізації зайнятості МОП досліджує з середини 80-х років ХХ ст., ми вважаємо, що дієвими заходами з вирішення проблем ринку праці, пов'язаних з подальшою прекарізацією зайнятості, є: посилення державного контролю за дотриманням трудового законодавства; перегляд окремих аспектів державного регулювання ринку праці та соціальної політики, які сприяли зростанню нестандартної зайнятості; посилення соціальної відповідальності на всіх рівнях; заохочення роботодавців до створення постійних робочих місць; внесення змін до трудового законодавства, які дозволять розширити права тимчасових працівників; підвищення соціальної згуртованості.

В основі соціальної згуртованості суспільства – добробут абсолютної більшості громадян, гармонійні і стабільні відносини, мінімізація соціальної ізоляції та соціальної дезінтеграції. Варто відзначити, що соціальна згуртованість є складним, багатоплановим явищем. Вона розглядається як включеність і участь членів суспільства у політичному, економічному та культурному житті. Також її можна охарактеризувати і як почуття солідарності й належності до суспільства, що засноване на ефективному використан-

ні громадянських прав та інших надбань демократичного суспільства.

У Звіті з людського розвитку [3] зазначено, що соціальна згуртованість належить до цінностей, які є основою системного підходу до соціального, економічного та інституціонального розвитку, що дозволив західноєвропейським країнам просунутися вперед, зробити свою економіку конкурентоспроможною та забезпечити високий рівень соціальних стандартів. Звідси й сильний зв'язок між економічним добробутом, людським розвитком і цими цінностями.

Рівень соціальної згуртованості в Україні є досить низьким. Одним із найбільш значимих чинників, що негативно впливає на рівень соціальної згуртованості в Україні, є нерівність. Проблема нерівності для України значно гостріша, ніж у розвинутих країнах. Так, у країнах ЄС становище 10% найбільш заможних і 10% найбільш бідних відрізняється у 5 – 8 разів, а в Україні становище цих соціальних груп відрізняється у 29 разів [1]. Без побудови механізмів розподілу доходів, які б забезпечували розумне обмеження зростання високих доходів з використанням потенціалу економіко-правих заходів, практично неможливо зменшити нерівність, рівень бідності та створити умови для стійкого соціально-економічного розвитку.

## ВИСНОВКИ

Практика ефективного ведення соціального діалогу ще не набула поширення в Україні. Однак у сучасних умовах для вирішення проблем у соціально-трудої сфері необхідна консолідація зусиль соціальних партнерів для підвищення соціальних гарантій. Саме підвищення дієвості соціального діалогу та соціального партнерства, розширення сфери дії галузевих угод можуть сприяти підвищенню рівня забезпечення гідної праці, подоланню «невпевненості в завтрашньому дні», розширенню прав працівників і хоча б частковому подоланню асиметрій у соціально-трудої сфері. Забезпечення соціальної справедливості у сфері зайнятості є необхідною передумовою імплементації концепції гідної праці в Україні.

Удосконалення соціально-економічного механізму забезпечення гідної праці має стати пріоритетним напрямом державної соціальної та економічної політики. Подальша імплементація концепції гідної праці має вирішальне значення для вирішення проблем у соціально-трудої сфері, продуктивної зайнятості, посилення соціальної відповідальності та згуртованості українського суспільства. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование: монография / Под науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. – К.: КНЕУ, 2013. – 466 с.
2. **Гришнова О. А.** Детинізація оплати праці в контексті розвитку соціальної відповідальності в Україні / О. А. Гришнова, Є. І. Дрига // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Спец. вип.: Праця у ХХІ столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток : у 2-х т. – Т. 1. – К.: КНЕУ, 2012. – С. 300 – 311.
3. Звіт з людського розвитку в Україні за 2008 рік. Людський розвиток і європейський вибір України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.un.org.ua/files/File/ua\\_full-2.pdf](http://www.un.org.ua/files/File/ua_full-2.pdf)



**4. Колот А. М.** Соціальна згуртованість як доктрина забезпечення стійкого розвитку суспільства в умовах глобальних викликів / А. М. Колот // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. Випуск 14. – Тернопіль : Економічна думка, 2009. – С. 76 – 84.

**5.** Постанова президії Федерації професійних спілок України від 11.12.2012 р. № П-15-7 «Про заходи з нагоди відзначення у 2013 році Всесвітнього дня соціальної справедливості» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fpsu.org.ua/pro-fpu/komissii-fpu/142-den-socialnoi-spravedlivosti/247-zahodysoctprav>

**6.** Статистичний щорічник України за 2012 рік / За редакцією О. Г. Осауленка. – Київ, 2013. – 552 с.

**7.** Doing business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises [Electronic recourse]. – Available at : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf>

**8.** Doing business 2014. Understanding regulations for small and medium-size enterprises [Electronic recourse]. – Available at : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf>

**9.** Moving from precarious employment to decent work / John Evans, Euan Gibb; International Labour Office; Global Union Research Network (GURN). – Geneva: ILO, 2009. – 74 p. (GURN discussion paper; no.13)

#### REFERENCES

“Doing business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises” <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf>

“Doing business 2014. Understanding regulations for small and medium-size enterprises” <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf>

Evans, J., and Gibb, E. *Moving from precarious employment to decent work*. Geneva: ILO, 2009.

*Globalnoe ekonomicheskoe razvitie: tendentsii, asimmetrii, regulirovanie* [Global economic development trends, asymmetry regulation]. Kyiv: KNEU, 2013.

Hrishnova, O. A., and Dryha, Ye. I. “Detinizatsiia oplaty pratsi v konteksti rozvytku sotsialnoi vidpovidalnosti v Ukraini” [De-shadowing of wages in the context of social responsibility in Ukraine]. In *Formuvannia rynkovoï ekonomiky : Pratsia u KhKhl stolitti: novitni tendentsii, sotsialnyi vymir, innovatsiinyi rozvytok*, 300-311. Kyiv: KNEU, 2012.

Kolot, A. M. “Sotsialna zhurtovanist iak doktryna zabezpechennia stiikoho rozvytku suspilstva v umovakh hlobalnykh vyklykiv” [Social cohesion as the doctrine of sustainable development of society in terms of global challenges]. *Rehionalni aspekty rozvytku produktyvnykh syl Ukrainy*, no. 14 (2009): 76-84.

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://www.fpsu.org.ua/pro-fpu/komissii-fpu/142-den-socialnoi-spravedlivosti/247-zahodysoctprav>

*Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2012 rik* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2012]. Kyiv, 2013.

“Zvit z liudskoho rozvytku v Ukraini za 2008 rik. Liudskyi rozvytok i ievropeyskyi vybir Ukrainy” [Human Development Report in Ukraine in 2008. Human Development and the European choice of Ukraine]. [http://www.un.org.ua/files/File/ua\\_full-2.pdf](http://www.un.org.ua/files/File/ua_full-2.pdf)

**Науковий керівник – Грیشнова О. А.,**  
доктор економічних наук, професор кафедри управління персоналом та економіки праці ДВНЗ Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

# ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

© 2014 СЕДЛЯР Д. О.

УДК 330.356.2/4

## Седляр Д. О. Людський капітал в Україні: сучасний стан і тенденції розвитку

У статті висвітлюються погляди вітчизняних та іноземних вчених на сутність і значення людського капіталу на сучасному етапі економічного розвитку суспільства. На основі аналізу наукових праць робиться спроба виокремити основні якісні та кількісні показники оцінки рівня розвитку людського капіталу країни. Використовуючи метод порівняння, аналізуються ступінь охоплення населення освітою в Україні, фінансування освіти, витрати на охорону здоров'я, інвестиційне забезпечення розвитку науки в Україні, особливості міграційних процесів і вікова структура вітчизняних наукових кадрів. На основі отриманих даних робиться висновок про рівень розвитку людського капіталу в Україні та висвітлюються його основні тенденції. Крім того, у статті присвячена увага виокремленню проблем формування та розвитку людського капіталу в Україні, що в подальшому дозволить розробити механізм подолання зазначених проблем і сприятиме його розвитку.

**Ключові слова:** людський капітал, охорона здоров'я, освіта, наука, міграція.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 16.

**Седляр Діана Олександрівна** – викладач, кафедра економічної теорії, Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова (вул. Пирогова, 9, Київ, 01601, Україна)

**E-mail:** kohno\_d@mail.ru

УДК 330.356.2/4

УДК 330.356.2/4

## Седляр Д. А. Человеческий капитал в Украине: современное состояние и тенденции развития

В статье освещаются взгляды отечественных и иностранных ученых на сущность и значение человеческого капитала на современном этапе экономического развития общества. На основе анализа научных работ делается попытка выделить основные качественные и количественные показатели оценивания уровня развития человеческого капитала страны. Используя метод сравнения, анализируются уровень охватывания населения образованием в Украине, финансирование образования, издержки на здравоохранение, инвестиционное обеспечение развития науки в Украине, особенности миграционных процессов и возрастная структура отечественных научных кадров. На основе полученных данных делается вывод об уровне развития человеческого капитала в Украине и освещаются его основные тенденции. Кроме того, в статье уделяется внимание выделению проблем формирования и развития человеческого капитала в Украине, что в дальнейшем позволит разработать механизм преодоления обозначенных проблем и будет способствовать его развитию.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, здравоохранение, образование, наука, миграция.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 4. **Библ.:** 16.

**Седляр Диана Александровна** – преподаватель, кафедра экономической теории, Национальный педагогический университет имени М. П. Драгоманова (ул. Пирогова, 9, Киев, 01601, Украина)

**E-mail:** kohno\_d@mail.ru

## Sedliar Diana O. Human Capital in Ukraine: Modern State and Tendencies of Development

The article describes views of domestic and foreign scientists on essence and significance of human capital at the modern stage of economic development of the society. Based of the analysis of scientific works, the article tries to allocate main qualitative and quantitative indicators of assessment of the level of development of human capital of the country. Using the comparison method the article analyses the level of educational coverage of population in Ukraine, financing education, health care costs, investment provision of science development in Ukraine, specific features of migration processes and age structure of domestic scientists. Based on the obtained data the article holds about the level of development of human capital in Ukraine and describes its main tendencies. Moreover, the article pays attention to allocation of problems of formation and development of human capital in Ukraine, which would allow development of a mechanism of overcoming the said problems and would facilitate its development.

**Key words:** human capital, health care, education, science, migration.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 16.

**Sedliar Diana O.** – Lecturer, Department of Economic Theory, National Pedagogical University named after M. Dragomanov (vul. Pyrogova, 9, Kyiv, 01601, Ukraine)

**E-mail:** kohno\_d@mail.ru

В умовах посилення глобалізаційних викликів і загострення конкурентної боротьби між країнами головною продуктивною силою суспільства і швидкого соціально-економічного відродження країн виступає людський капітал. Він стає могутньою невід'ємною складовою будь-якої моделі інноваційного розвитку. З огляду на це традиційні фактори економічного прогресу потрібно розглядати лише у взаємозв'язку з людським капіталом. Їх органічний взаємозв'язок виступає запорукою зростання конкурентоспроможності країни, підвищення ефективності суспільного виробництва та виступає однією з ключових умов формування економіки знань.

На сучасному етапі розвитку спостерігаються зміни в поглядах на структуру, обсяг і значення елементів сукупного капіталу. Для прикладу, «у світі нагороджено: виробничого капіталу – 95 трлн дол. (17%), природного капіталу – 90 трлн дол. (16%), людського капіталу – 365 трлн дол. (понад 65%). У складі національного багатства США

основні виробничі фонди становлять лише 19%, природні ресурси – 5%, а людський капітал – 76%, у Західній Європі – відповідно 23, 2, 47%. У Росії та Китаї частка людського капіталу становить 50 та 77%; у Люксембурзі – 83%, Швейцарії – 78, Франції – 76, Німеччині – 79; Австрії та Канаді – по 20% (ці країни володіють значними природними ресурсами). Частка людського капіталу в Україні на кінець ХХ ст. становила 55%, а у 2010 р. – 39,7% від усього національного багатства» [5, с. 12]. Лідерство країн у соціально-економічному розвитку пояснюється, перш за все, високою якістю людського капіталу та постійною увагою до нього з боку урядів країн та підприємців. Дослідження Е. Денісона доводять, що «інвестиції в людський капітал дають віддачу в п'ятеро-шестеро більшу, ніж вкладення у матеріальне виробництво» [5, с. 13]. Ця взаємозалежність пояснює різницю у розвитку різних країн.

За результатами дослідження факторів економічного зростання, здійсненого Світовим банком у 192 країнах,

простежується, що тільки 16% країн досягають економічного зростання за рахунок виробничого потенціалу, 20% – за рахунок природних ресурсів, а 64% – завдяки людському капіталу. На думку корейського вченого Дж. Парка, який здійснив аналіз економічного розвитку 94 країн, саме людський капітал став головним чинником забезпечення їхнього прогресу [5, с. 12].

Теорія людського капіталу бере свій початок з 60-х років ХХ століття. За цей період було присвячено багато праць досліджуваній проблемі. Питання визначення його сутності та ролі на різних рівнях економічної системи підіймалися вітчизняними (В. Антонюк, Д. Богинею, Н. Голіковою, О. Грішновою, Е. Лібановою, І. Петровою та ін.) та іноземними вченими (Г. Беккером, Е. Денісоном, Дж. Кендриком, Ф. Махлупом, Т. Шульцем та ін.).

Поділяємо думку Я. Ларіно на те, що концепція людського капіталу відіграє важливу роль у сучасному економічному аналізі та надає нового змісту таким категоріям, як «економічне зростання», «національне багатство», «освіта», «поділ доходів» тощо [5, с. 4], тому на перший план виходить питання розвитку людського капіталу в Україні.

*Метою* статті є дослідження основних тенденцій розвитку людського капіталу в Україні та виокремлення основних проблем його формування.

Офіційною датою виникнення теорії людського капіталу вважають жовтень 1962 р. – її започаткували представники «чиказької школи» – Т. Шульц, Г. Беккер, Дж. Мінсер, Е. Денісон. Незважаючи на посилену увагу до цієї категорії, досі проявляється її неоднозначність, яка посилюється у зв'язку з появою ще однієї нової економічної категорії – «інтелектуального капіталу».

Теодор Шульц під людським капіталом розумів знання, навички та здібності людини, які сприяють зростанню продуктивної сили її праці. С. Фішер трактував людський капітал як природжені здібності й талант людини, а потім вже її здібності та набуту кваліфікацію. Американські вчені Е.-Дж. Долан та Д.-Е. Ліндсей визначали людський капітал як капітал у формі інтелектуальних здібностей, що здобуті завдяки формальному навчанню чи на основі практичного досвіду.

Сьогодні значної популярності набувають розширені визначення категорії «людський капітал», в яких, крім його структури, розкривається ще й його роль для власника цього капіталу, підприємства та суспільства. Так, людський капітал – це вроджений, «сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері» [2, с. 16] суспільного виробництва й сприяє зростанню соціально-економічного ефекту від його застосування (зростанню продуктивності праці, доходів власника людського капіталу, прибутку підприємств та національного доходу).

Існує два підходи до трактування сутності людського капіталу:

1) одна група вчених (В. Антонюк, О. Брацлавська, О. Грішнова, С. Климів, Я. Ларіна) під людським капіталом розуміє самостійну форму капіталу, що складається з біофізичного й соціального капіталів та інтелектуальних ресурсів;

2) інша група (Т. Бауліна, І. Петрова, А. Чухно, О. Шкурпій) людський капітал розглядає як компоненту інтелектуального капіталу.

Ми підтримуємо другу позицію і вважаємо людський капітал за своїм змістом вужчим поняттям, ніж інтелектуальний.

Основні тенденції розвитку людського капіталу в Україні можна прослідкувати, лише вимірявши його. Оцінити людський капітал можна як якісно, так і кількісно. До кількісних показників оцінки людського капіталу належать: кількість населення, частка працюючих, середня кількість років навчання, розміри міграційних процесів тощо. Знання, уміння, творчий потенціал, життєві орієнтири, які впливають на якісну характеристику праці та сприяють підвищенню її продуктивності, виступають якісними показниками оцінки людського капіталу.

Вважаємо, що при оцінці людського капіталу варто врахувати двоїстість його характеру: а) як запасу – особливої форми національного багатства та б) процесу – економічної субстанції, яка змінюється під впливом додаткових витрат [11, с. 60].

Як запас людський капітал можна оцінити за допомогою таких показників:

- ✦ відсоток грамотного населення;
- ✦ коефіцієнт охоплення освітою;
- ✦ частка людей, охоплених підготовкою за новими професіями або перепідготовкою;
- ✦ чисельність виконавців наукових та науково-технічних робіт (у розрахунку на 1 тис. осіб зайнятого населення);
- ✦ рівень старіння населення наукових кадрів (% до загальної кількості науковців);
- ✦ відтік «мізків» за кордон.

Людський капітал як процес можна оцінити за допомогою:

- ✦ частки витрат на освіту на душу населення (у % до ВВП);
- ✦ частки витрат на охорону здоров'я на душу населення (у % до ВВП).

В основу формування людського капіталу поставлені освіта та наука. Показники охоплення населення освітою та частка грамотного населення в Україні знаходяться на рівні високорозвинених країн, а іноді й перевищують їх: станом на 2009 р. початковою освітою було охоплено 98,4% населення, середньою освітою – 94,4%, вищою освітою – 79,4% [1, с. 10]. В Україні нараховується 99,7% грамотного населення [15, с. 166]. За витратами на освіту (% від ВВП) Україна знаходиться на рівні високорозвинених країн світу, а іноді й випереджає їх. Проте, цей показник є некоректним для порівняння, оскільки розмір ВВП по країнах є різним.

Витрати на загальну середню освіту на душу населення в Україні у 2010 р. становили 966 дол. США, на вищу – 1268, тоді як у 2005 р. у країнах ЄС ці витрати були 5874 та 8289 дол. США відповідно [12]. Незважаючи на те, що Україна витрачає 20% державного бюджету для фінансування освітньої сфери, це замало для формування людського капіталу.

У зв'язку з динамічним розвитком новітніх технологій та зростанням ролі «напіврозпаду» знань на перший план виходить питання безперервної освіти, складовими якої є перепідготовка та підвищення кваліфікації. В Україні цей показник з кожним роком зростає і станом на 2011 р. становив 11,2% (2,1% – навчено новим професіям; 9,1% – підвищили кваліфікацію), у 2009 р. значення цього показника знаходилося на рівні 10,2% (1,9% та 8,3% відповідно) [10, с. 89, 94]. Враховуючи те, що період оновлення технологій у розвинутих країнах становить 2-3 роки [6, с. 117], відсоток

населення, охопленого підготовкою за новими професіями та перепідготовкою працівників, в Україні занадто низький, а повинен становити 30 – 50%. Однак навіть, цей показник не дає можливості повністю оцінити якість людського капіталу, оскільки іноді така перепідготовка може здійснюватися формально, а у статистичних звітах відсутня стаття витрат на перепідготовку та підвищення кваліфікації.

Також заслуговують на увагу витрати на охорону здоров'я на душу населення (рис. 1). За цим показником Україна набагато відстала від країн-лідерів: у 2010 р. у Норвегії витрати на охорону здоров'я на душу населення становили 5426,08 дол. США; у Нідерландах – 5037,84; у Франції – 4020,74; у середньому по країнах ЄС – 3229,3; у Російській Федерації – 988,36; у країнах СНД – 712,62; в Україні – 518,9 [3]. Незважаючи на те, що порівняно з попередніми роками цей показник відображає позитивну динаміку, однак він залишається дуже низьким порівняно з іншими країнами і свідчить про недостатній рівень фінансування охорони здоров'я.

Стосовно чисельності виконавців наукових і науково-технічних робіт, то їх кількість в Україні, починаючи з 1991 р., постійно знижується, і у 2011 р. їх нараховувалося 134,7 тис. осіб проти 449,8 тис. у 1991 р., що становить сьогодні майже 30% рівня 1991 р. У 2009 р. в Україні на тисячу осіб зайнятого населення припадало 5,9 науковців (у 2000 р. – 7,8; у 2011 р. – 5,4), що в 3-4 рази нижче за європейські країни (табл. 1). Така ж ситуація спостерігається і з виконавцями наукових та науково-технічних робіт – дослідниками і техніками [8, с. 168].

Однією з причин зниження кількості науковців на тисячу зайнятого населення є міграційні процеси. За даними неофіційної статистики, за 1991 – 1999 рр. Україну залишили 340 докторів наук, з них до США виїхало 100 осіб, до

Ізраїлю – 41, до Росії – 110, до Німеччини – 29, до Польщі – 9. Лише за один 1999 р. кількість докторів наук зменшилась на 213 осіб. За період до 2007 р. Україна втратила 466 докторів наук (відтік на нижчі професійні позиції, на некваліфіковані роботи, за кордон) [9, с. 126], що становить майже п'яту частину нинішньої кількості докторів, які мають вік до 50 років (2696 осіб). За період 1991 – 1997 рр. з України виїхало понад 6 тис. учених: лише з Національної академії наук – понад тисячу осіб [9, с. 126].

За офіційними даними кількість науковців (докторів і кандидатів наук), які виїхали за кордон, є на порядок меншою: у 1995 р. виїхало 243 науковці, у 2000 р. – 151, а за період з 2005 по 2010 рр. цей показник складає 248 осіб (у т. ч. 39 докторів та 209 кандидатів наук) (розраховано автором на основі [7, с. 67]) (табл. 2).

Згідно з міжнародною оцінкою на підготовку одного доктора наук потрібно 15 – 20 років і в середньому 1,5 – 2,0 млн дол. США [9, с. 126]. Легко підрахувати втрати інтелектуального капіталу в Україні.

Міграція фахівців з України зумовлена тими ж причинами, що й некваліфікованої робочої сили – низьким рівнем економічного та соціального розвитку країни, що призводить до зниження матеріальної винагороди, обмеження можливостей для саморозвитку, комфортніші побутові умови.

Найбільший відтік (11 – 14%) – математики, інформатики, медичні працівники, хіміки, біологи, фізики. За скромними підрахунками, економія США лише у сфері освіти і наукової діяльності за останню чверть століття становила понад 15 млрд дол. США. Прибуток, одержуваний від використання іноземних фахівців, у Канаді у 7, а у Великобританії втричі вище суми, яка виділяється на допомогу країнам, що розвиваються. Тільки до США іммігрувало 900 тис. спеціалістів вищої кваліфікації, передусім у

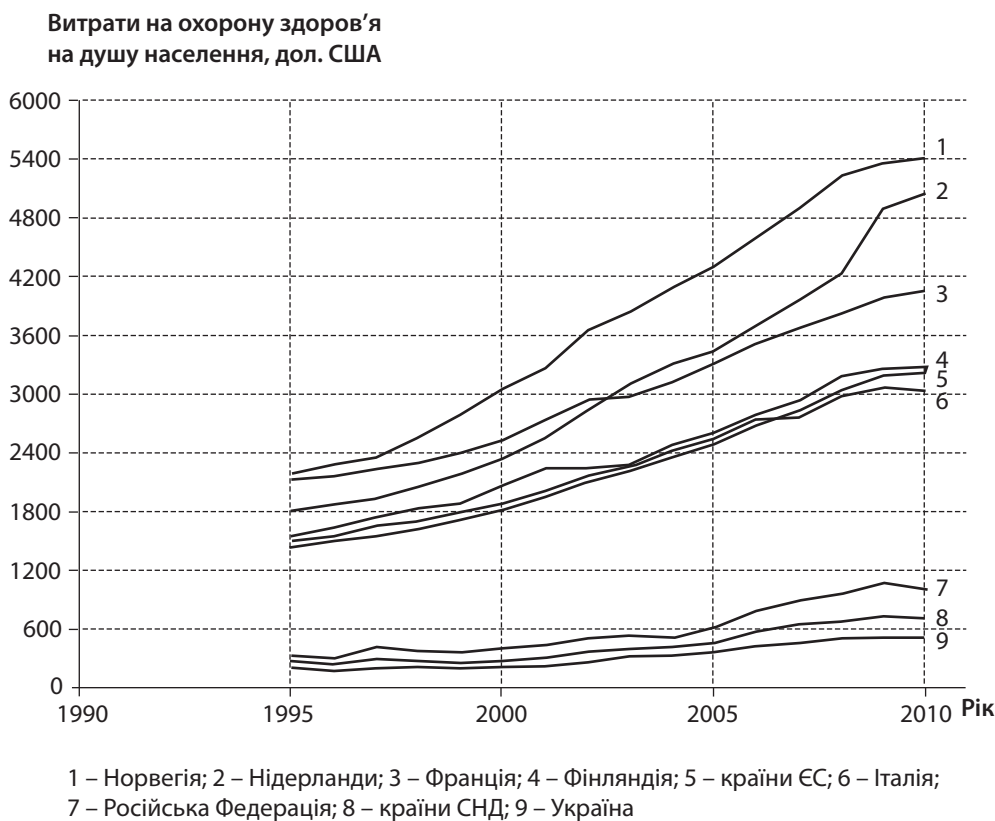


Рис. 1. Загальні витрати на охорону здоров'я, паритет купівельної спроможності дол. на душу населення, оцінка ВООЗ [3]



Таблиця 1

**Чисельність виконавців наукових і науково-технічних робіт у розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення (15 – 70 років) [8, с. 168]**

Країна	Рік							
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ЄС 27	...	15,1	...	15,7	16,4	16,8	...	...
Німеччина	...	18,5	...	18,9	...	20,1	...	...
Іспанія	...	14,9	16,0	16,3	...	19	...	...
Литва	10,4	11,1	...	12	...	13	...	...
Чехія	11,4	13,7	...	14,8	14,9	15,4	15,9	...
Україна	7,8	6,7	6,3	6	5,8	5,9	5,7	5,4

Таблиця 2

**Чисельність науковців, які виїхали за кордон у 1995 – 2010 рр., осіб [7, с. 67]**

Науковий ступінь	Рік							
	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Усього	243	151	53	43	52	30	31	39
у т. ч.: докторів наук	59	26	8	6	4	8	5	8
кандидатів наук	184	125	45	37	48	22	26	31

галузі інформатики: головними країнами-донорами стали Індія, Китай, Росія, Канада, Великобританія [9, с. 127]. Це знижує якість навчання молодших поколінь.

**А**ктуальною проблемою стає еміграція молоді, яка виїжджає за кордон з метою продовження навчання. У 2007 р. виїхало за кордон на навчання 36 тис. осіб, у 2008 р. – понад 38 тис. Дві третини після закінчення навчання не мають намірів повернутися на батьківщину [9, с. 127]. Цьому, негативному для України явищу, сприяє виконання країнами своїх стратегій інноваційного розвитку. Так, інноваційний розвиток європейські країни пов'язують з розвитком людського капіталу та одним зі шляхів цього розвитку вбачають у підтримці імміграції висококваліфікованих кадрів.

Аналіз розвитку людського капіталу також доцільно розглянути з позиції вікової структури населення. Загалом ця проблема є актуальною для багатьох країн світу. У 2011 р. список «найстаріших» країн очолила Японія, де частка населення віком понад 65 років становить 23,2%, на другому місці розташувалася Німеччина з показником 20,7%, трій-

ку «лідерів» закриває Італія – 20,2%. Показник старіння населення в Україні становить 16% [14, с. 2, 9]. Порівняно з «країнами-лідерами» (Японія (23,2%), Німеччина (20,7%), Італія (20,2%)) ситуація в Україні є не дуже загрозливою, однак несприятливою є вікова структура працівників наукової сфери. Зокрема, частка кандидатів наук віком понад 70 років з кожним роком збільшується: якщо у 1995 р. вона становила 1,8%, то у 2011 р. – 8,9%. Середній вік кандидата наук у 2011 р. становив 51,2 роки [8, с. 30] (табл. 3).

Така ж проблема спостерігається і серед докторів наук: питома вага докторів наук у віці понад 70 років у 2011 р. становить понад 1/4 від усієї кількості докторів наук. Водночас відбувається скорочення частки докторів наук у віці від 41 до 70 років. У 2011 р. середній вік доктора наук становив 63,1 роки [8, с. 30] (табл. 4).

Оскільки найбільш великі відкриття фіксуються у віці 27 – 40 років [4, с. 10], то дана структура вказує на те, що відбувається зниження потенціалу генерування нових ідей та знань, тим самим відбувається зниження людського та інтелектуального капіталів. Водночас відбувається

Таблиця 3

**Вікова структура кандидатів наук в 1995 – 2011 рр., % [8, с. 30]**

Вікова група	Рік					
	1995	2000	2005	2009	2010	2011
до 30	1,9	3,1	5,7	8,5	7,0	7,1
31 – 40	19,9	15,8	17,9	23,7	25,9	27,6
41 – 50	30,2	28,4	24,4	21,1	20,2	19,9
51 – 55	13,9	15,9	13,3	12,1	11,7	11,4
56 – 60	21,0	12,6	13,1	11,3	10,8	10,6
61 – 70	11,3	20,8	20,6	16,2	15,5	14,6
понад 70	1,8	3,4	4,9	7,1	8,8	8,9
Усього	100	100	100	100	100	100
Середній вік кандидата наук	49	51	50	49	49	51,2

Вікова структура докторів наук в 1995 – 2011 рр., % [8, с. 30]

Вікова група	Рік					
	1995	2000	2005	2009	2010	2011
до 30	0,01	0,02	0	0,01	0,02	0,05
31 – 40	2,77	2,24	1,83	3,34	3,67	4,35
41 – 50	18,71	16,42	14,26	14,65	13,71	13,70
51 – 55	14,97	16,04	14,06	14,16	13,35	13,27
56 – 60	26,68	15,85	17,28	17,01	15,92	15,49
61 – 70	27,37	36,54	35,56	29,58	28,43	27,79
Понад 70	9,49	12,88	17,01	21,24	24,9	25,35
Усього	100	100	100	100	100	100
Середній вік доктора наук	57	59	60	59	60	63,1

збільшення частки тих науковців, які здатні виконувати лише репродуктивну функцію (передача знань та вмінь новим поколінням).

Незважаючи на позитивну динаміку порівняно з попередніми роками деяких досліджуваних показників (фінансування освіти та охорони здоров'я), спостерігаємо негативні тенденції у процесі формування людського капіталу. На наш погляд, це спричинено:

- ✦ низьким рівнем інвестиційного забезпечення.

Низький рівень інвестиційної активності домогосподарств можна пояснити значними масштаби розшарування населення за рівнем поточних доходів, слабким зв'язком (або його відсутністю) між рівнем освіченості населення та рівнем доходів, відсутністю попиту на кваліфіковану робочу силу, що підтверджується інтелектуальною міграцією тощо. Стосовно інвестиційного потенціалу підприємств, то він також зумовлений низкою факторів: по-перше, це пов'язано з високим ступенем невизначеності та ризикованості інвестицій, а по-друге, інвестиції в людський капітал являють собою витрати на такі активи, якими підприємство не може розпоряджатися та які не є його власністю;

- ✦ недооцінкою господарюючими суб'єктами (особливо державою) переваг від формування та розвитку людського капіталу.

Вигоди, які отримує держава від формування людського капіталу, можна розділити на економічні та соціальні. Економічними наслідками є зростання освітньо-професійного рівня населення та його доходів, підвищення конкурентоспроможності країни та вітчизняних товарів на світовому ринку, підвищення рівня інноваційного розвитку країни, становлення та розвиток інтелектуальної економіки. До соціальних наслідків належать: зменшення рівня структурного безробіття, оскільки перенавчання легше здійснити, якщо працівники вже мають деякий рівень знань, підвищення рівня та якості життя населення, що приведе до зниження рівня злочинності тощо. Основними перевагами працівника від формування людського капіталу, на наш погляд, є: підвищення освітньо-професійного рівня та рівня доходів, зростання соціального статусу в суспільстві та досягнення морального задоволення;

- ✦ низьким рівнем розвитку інституційного забезпечення, а саме інформаційно-технічної інфраструктури.

Оскільки вона сприяє підвищенню рівня доступності населення до знань, частково рівень розвитку інформаційно-

технічної інфраструктури можна оцінити на основі оцінки рівня доступу населення до Інтернету. В Україні, станом на 2010 р., частка людей, в яких не сформована потреба у користуванні Інтернетом, становила 59,8%, у інших 40,0% така потреба виникла, з яких 9,8% населення не мали можливості її задовольнити [13, с. 123]. Загалом в Україні станом на 2010 р. нараховувалось 15,3 млн користувачів Інтернетом, тобто на тисячу населення припадало 390 Інтернет-користувачів [16]. Порівняно з розвиненими країнами цей показник є в 2 – 2,7 разу нижчий. Проте, варто зазначити, що з кожним роком інформаційна інфраструктура розвивається.

## ВИСНОВКИ

Отже, у цілому в Україні спостерігаються негативні тенденції розвитку людського капіталу: 1) низька частка людей, охоплених підготовкою за новими професіями або перепідготовкою; 2) скорочується чисельність виконавців наукових і науково-технічних робіт; 3) набуває загрозливих масштабів старіння наукових кадрів; 4) посилюються міграційні процеси науковців за кордон; 5) витрати на охорону здоров'я та на освіту на душу населення є низькими, що гальмує розвиток людського капіталу.

Основними причинами такої ситуації в країні, на нашу думку, є: низький рівень інвестиційного забезпечення, недооцінка господарюючих суб'єктів переваг від формування людського капіталу, низький рівень розвитку інформаційно-технічної інфраструктури.

Сучасний стан розвитку людського капіталу в Україні вимагає негайних заходів, спрямованих на подолання проблем формування та розвитку людського капіталу, чому і будуть присвячені наші подальші дослідження. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Гець В.** Наслідки демографічних викликів для економічного зростання в Україні / В. Гець // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1. – С. 3 – 23.
2. **Грішнова О. А.** Людський розвиток : навч. посіб. / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
3. Европейская база данных ЗДВ (HFA-DB) Европейское региональное бюро Всемирной организации здравоохранения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://data.euro.who.int/hfad/db/shell\\_ru.html](http://data.euro.who.int/hfad/db/shell_ru.html) – Заголовок с экрана (03.02.2014)
4. **Куценко В. І.** Освіта і наука – генератори інновацій: парадигма взаємодії / В. І. Куценко // Економіка і держава. – 2009. – № 5 – С. 9 – 11.

**5. Ларіна Я.** Розвиток людського капіталу в умовах глобалізації : монографія / Я. Ларіна, О. Брацлавська. – К. : ВЦ «Академія», 2012. – 248 с.

**6. Мінченко В. Л.** Стан та умови розвитку людського капіталу в Україні / В. Л. Мінченко // Український соціум. – 2010. – № 2 (33). – С. 114 – 119.

**7.** Наукова та інноваційна діяльність в Україні 2010 : статистичний збірник. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2011. – 282 с.

**8.** Наукова та інноваційна діяльність в Україні 2011 : статистичний збірник. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України». – 2012. – 305 с.

**9. Полуяктова О. В.** Інтелектуальний капітал в економіці України : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01 / О. В. Полуяктова ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Л., 2008. – 184 с.

**10.** Праця України у 2011 році : статистичний збірник. – К.: [б.в.], 2012. – 343 с.

**11. Радіонова І. Ф.** Інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал економіки : розмежування понять і явищ / І. Ф. Радіонова, В. І. Усик // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10. – С. 56 – 66.

**12.** ЮНЕСКО «Фінансові показники за рівнями МСКО» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stats.uis.unesco.org/unesco/TableViewer/tableView.aspx>

**13.** Українське суспільство. Двадцять років незалежності. Соціологічний моніторинг : У 2-х т. Том 2 : Таблиці і графіки / За ред. д-р філософ. наук Є. І. Головахи, д-ра соц. наук М. О. Шульги. – К. : Інститут соціології НАН України, 2011. – 580 с.

**14.** 2011 WORLD POPULATION DATA SHEET [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.prb.org/pdf11/2011population-data-sheet\\_eng.pdf](http://www.prb.org/pdf11/2011population-data-sheet_eng.pdf)

**15.** Human Development Report 2011 // United Nations Development Programme [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/hdr/human\\_developmentreport2011.html](http://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/hdr/human_developmentreport2011.html)

**16.** Internet World Stat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.internetworldstats.com/list2.htm> – Заголовок з екрану (03.02.2014)

## REFERENCES

Evropeyskaia baza dannykh ZDV (HFA-DB) Evropeyskoe regionalnoe biuro Vsemirnoy organizatsii zdavookhraneniia. [http://data.euro.who.int/hfad/shell\\_ru.html](http://data.euro.who.int/hfad/shell_ru.html)

Hrishnova, O. A. *Liudskiy rozvytok* [Human Development]. Kyiv: KNEU, 2006.

Heiets, V. "Naslidky demografichnykh vykykiv dlia ekonomichnoho zrostannia v Ukraini" [The consequences of demographic challenges for economic growth in Ukraine]. *Demohrafia ta sotsialna ekonomika*, no. 1 (2011): 3-23.

"Human Development Report 2011" United Nations Development Programme. [http://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/hdr/human\\_developmentreport2011.html](http://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/hdr/human_developmentreport2011.html)

Internet World Stat. <http://www.internetworldstats.com/list2.htm>

Kutsenko, V. I. "Osvita i nauka – heneratory innovatsii: paradyhma vzaïemodii" [Education and Science – generators of innovation: interaction paradigm]. *Ekonomika i derzhava*, no. 5 (2009): 9-11.

Larina, Ya., and Bratslavska, O. *Rozvytok liudskoho kapitalu v umovakh hlobalizatsii* [The development of human capital in the context of globalization]. Kyiv: Akademiia, 2012.

Minenko, V. L. "Stan ta umovy rozvytku liudskoho kapitalu v Ukraini" [Condition and terms of human capital development in Ukraine]. *Ukrainskyi sotsium*, no. 2 (33) (2010): 114-119.

*Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini 2011* [Research and Innovation in Ukraine 2011]. Kyiv: Informatsiino-vydavnychiy tsentr Derzhstatu Ukrainy, 2012.

*Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini 2010* [Research and Innovation in Ukraine 2010]. Kyiv: Informatsiino-vydavnychiy tsentr Derzhstatu Ukrainy, 2011.

Poluiaktova, O. V. "Intelektualnyi kapital v ekonomitsi Ukrainy" [Intellectual capital in the economy of Ukraine]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.01*, 2008.

*Pratsia Ukrainy u 2011 rotsi* [Labor Ukraine in 2011]. Kyiv, 2012.

Radionova, I. F., and Usyk, V. I. "Intelektualnyi kapital ta intelektualnyi potentsial ekonomiky : rozmezhuвання poniat i iavysch" [Intellectual capital and intellectual potential of the economy: the distinction between and phenomena]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 10 (2011): 56-66.

*Ukrainske suspilstvo. Dvadsiat rokiv nezalezhnosti. Sotsiolohichniy monitorynh* [Ukrainian society. Twenty years of independence. Social monitoring]. Kyiv: Instytut sotsiolohii NAN Ukrainy, 2011.

"2011 WORLD POPULATION DATA SHEET" [http://www.prb.org/pdf11/2011population-data-sheet\\_eng.pdf](http://www.prb.org/pdf11/2011population-data-sheet_eng.pdf)

"YuNESKO «Finansovi pokaznyky za rivniamy MSKO»" [UNESCO " Financial indicators for ISCED levels"]. <http://stats.uis.unesco.org/unesco/TableViewer/tableView.aspx>

**Науковий керівник – Петрова І. Л.**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Університету економіки та права «КРОК»

## ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЧИННИКІВ НА ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

© 2014 СОКОЛ Н. А.

УДК 316.74:339.178.4

### Сокол Н. А. Вплив інституційних чинників на процес формування соціальної відповідальності бізнесу в Україні

У статті проаналізовано сучасний стан і перспективи розвитку соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) в Україні з урахуванням закордонного досвіду. Обґрунтовано актуальність вивчення впливу інституційних чинників на формування соціальної відповідальності бізнесу. За результатами дослідження виділено фактори розвитку СВБ в Україні, визначено пріоритетні вектори відношень між державою, бізнесом і споживачами. Зазначено, що ефект від реалізації Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу переважно залежатиме від інституційних механізмів. Розглянуто вигоди бізнесу від виконання принципів соціальної відповідальності та основні перешкоди становлення, розвитку СВБ. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є вивчення інституційних механізмів поширення СВБ серед вітчизняних суб'єктів господарювання, які повинні спиратися на міжнародний досвід і відповідати поточним завданням розвитку держави, зокрема з питань розвитку конкурентоспроможності економіки та підвищення якості життя громадян, а також зважати на потреби подальшого розвитку СВБ як інструменту державного стимулювання.

**Ключові слова:** інституційні чинники, інституційне середовище, соціальна відповідальність бізнесу, держава, підприємство.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

**Сокол Наталя Анатоліївна** – старший викладач, кафедра економічної теорії та права, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Ключівська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** sokol.nat@ukr.net

УДК 316.74:339.178.4

UDC 316.74:339.178.4

### Сокол Н. А. Влияние институциональных факторов на процесс формирования социальной ответственности бизнеса в Украине

В статье проанализировано современное состояние и перспективы развития социальной ответственности бизнеса (СОБ) в Украине с учетом зарубежного опыта. Обоснована актуальность изучения влияния институциональных факторов на формирование социальной ответственности бизнеса. В результате исследования выделены факторы развития социальной ответственности бизнеса в Украине, определены приоритетные векторы отношений между государством, бизнесом и потребителями. Отмечено, что эффект от реализации Национальной стратегии социальной ответственности бизнеса в основном зависит от институциональных механизмов. Рассмотрены выгоды бизнеса от выполнения принципов социальной ответственности и основные препятствия становления, развития СОБ. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является изучение институциональных механизмов распространения СОБ среди отечественных субъектов хозяйствования, которые должны опираться на международный опыт и соответствовать текущим задачам развития государства, в частности по вопросам развития конкурентоспособности экономики и повышения качества жизни граждан, а также учитывать потребности дальнейшего развития СОБ как инструмента государственного стимулирования.

**Ключевые слова:** институциональные факторы, институциональная среда, социальная ответственность бизнеса, государство, предприятие.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

**Сокол Наталья Анатольевна** – старший преподаватель, кафедра экономической теории и права, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Ключковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** sokol.nat@ukr.net

### Sokol Natalia A. Influence of Institutional Factors upon the Process of Formation of Social Responsibility of Business in Ukraine

The article analyses the modern state and prospects of development of social responsibility of business (SRB) in Ukraine with consideration of foreign experience. It justifies urgency of study of influence of institutional factors upon formation of SRB. In the result of the study the article allocates factors of development of SRB in Ukraine, identifies priority vectors of relations between the state, business and consumers. It marks that effect from realisation of the National Strategy of Social Responsibility of Business mainly depends on institutional mechanisms. It considers benefits of business from execution of principles of social responsibility and main obstacles on the way of establishment and development of SRB. The prospect of further studies in this direction is the study of institutional mechanisms of propagation of SRB among domestic economic subjects, which should be based on international experience and correspond with the current tasks of state development, in particular, by issues of development of competitiveness of economy and increase of quality of life of citizens, and also take into account needs of further development of SRB as an instrument of state stimulation.

**Key words:** institutional factors, institutional environment, social responsibility of business, state, enterprise.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 11.

**Sokol Natalia A.** – Senior Lecturer, Department of Economic Theory and Law, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** sokol.nat@ukr.net

Значна частина підприємств, особливо промислової сфери економіки України, знаходиться у скрутному фінансовому стані і характеризується високим рівнем збиткової діяльності. За офіційними даними Державного комітету статистики України, частка збиткових підприємств в їх загальній кількості за період 2008 – 2012 рр. постійно зростала і становила 39 – 44% [4]. Складна фінансово-економічна ситуація більшості українських підприємств пояснюється впливом цілої низки факторів, серед яких суттєве значення мають фактори інституційного характеру, що спричиняють низьку ефективність взаємодії держа-

ви та бізнесу, а також бізнесу та суспільства. Посилення взаємної відповідальності усіх учасників суспільного життя, створення умов для подальшого стабільного розвитку суспільства, заснованого на врахуванні якнайширшого кола інтересів, вимагає більш детального розгляду і зумовлює актуальність обраної проблематики.

Важливість вирішення означеної проблеми спричинила появу цілої низки досліджень відомих іноземних вчених, серед яких класики інституціоналізму: Т. Веблен, У. К. Мітчелл, Д. Р. Коммонс, Р. Мюрдаль, Д. Норт, Д. Ходжсон, А. Д. Тойнбі, О. Уільсон, Л. Девіс, а також відомі російські на-



уковці: В. А. Мау, Р. М. Нуреев, А. І. Абалкін, С. Ю. Глазьев, Г. Б. Клейнер, які не тільки стали авторами підручників і посібників з інституціоналізму, але й визначили свою приналежність до того чи іншого напрямку цієї економічної школи.

Питання соціальної відповідальності присвячено численні праці зарубіжних вчених: М. Фрідмана, В. Гордіна, А. Керролла, Ю. Благова, М. Портера, М. Крамера, Т. Вілсона, К. Девіса та інших. Теоретичні питання щодо впровадження соціальної відповідальності в реалії українського бізнесу висвітлені в працях таких українських науковців, як В. Воробей, О. Лазаренка, Р. Колишка, С. Литовченка, С. Мельника, Ю. Бегми та інших.

Метою статті є вивчення впливу інституційних факторів на формування соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) в Україні та характер взаємовідносин між основними заінтересованими сторонами: державою, бізнесом та споживачами. Досягнення поставленої мети зумовило вирішення таких завдань: визначити зміст СВБ і фактори, які впливають на практику поширення та провадження соціальної відповідальності бізнесу з урахуванням закордонного досвіду, роль та значення інституційної підтримки у формуванні бізнес середовища,

Інституційне середовище як складна єдність формальних і неформальних інститутів відіграє ключову роль у процесі формування та розвитку соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) в Україні. Концепція СВБ на сьогодні є однією з найбільш поширених в економічно розвинутих країнах світу, а її зміст полягає у формуванні відповідальності організацій за вплив рішень і дій на суспільство, навколишнє середовище шляхом прозорості та етичної поведінки, яка сприяє сталому розвитку, враховує очікування зацікавлених сторін, відповідає чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки, інтегрована у діяльність організації та практикується в її відносинах [7; 8]. Відповідно до визначеного змісту, СВБ є діяльністю організацій, спрямованою на дотримання високих стандартів операційної та виробничої діяльності, соціальних стандартів та якості роботи з персоналом, мінімізацію шкідливого впливу на навколишнє середовище тощо [5].

Визначальними ознаками такої діяльності прийнято вважати [5; 6; 7; 8]: спрямованість на вирівнювання наявних соціально-економічних диспропорцій; створення довірливих взаємовідносин між бізнесом, суспільством і державою; покращання результативності бізнесу у довгостроковому періоді; добровільність. Дійсно, тільки керуючись власним бажанням і морально-етичними принципами, прийнятими в організації, її керівництво обирає шлях побудови соціально відповідального бізнесу. Іншою важливою ознакою СВБ є її правовий характер і спрямованість на досягнення ділової досконалості та якості в організації виробництва, що регулюються переважно міжнародними стандартами серії ISO 9000 [6].

Згідно з результатами досліджень Гриненка А. М., основними ознаками СВБ є також інтегрованість у бізнес-стратегію організації; системність; користь для всіх зацікавлених сторін (співробітників, споживачів, акціонерів, громади тощо, а також для самого підприємства); внесок у процес сталого розвитку [3].

У зв'язку з тим, що соціальна відповідальність бізнесу є сьогодні загальновизнаним правилом, якого дотримується значна кількість великих, середніх і навіть малих підприємств різних країн світу, питання її розвитку нале-

жать до сфери особливої уваги органів державної влади та провідних міжнародних організацій. Проявом цієї уваги є розроблення стандартів СВБ і заходів зі стимулювання організації до соціально відповідальної діяльності [5]. Як свідчать дослідження вітчизняних експертів у сфері корпоративної соціальної відповідальності, у більшості країн ЄС у різній формі розроблені та функціонують державні програми її підтримки і стимулювання [3; 5; 7; 8]. Такі інституційні заходи спрямовують бізнес на дотримання певних правил поведінки, заохочують державні та приватні організації до спільного виконання соціально важливих завдань, матеріально стимулюють бізнес до соціально відповідальної діяльності.

На жаль, формування інституційної підтримки СВБ в Україні перебуває в стадії становлення. Автоматичне впровадження концепції соціальної відповідальності неможливе, тому, що надмірна «зарегульованість» економіки з боку держави у вигляді високих податків і соціальних трансфертів здатна привести до зниження мотивації до праці і інвестиційної активності, можливе переміщення виробничої діяльності з легальної області в нелегальну. Відсутність продуманої соціальної політики, підтримки з боку держави певних секторів економіки, пріоритетних галузей і видів діяльності може позбавити стимулів до роботи у самих незахищених економічних агентів і спонукати їх до недотримання формальних правил гри або до організованої їх зміни з використанням лобістських груп спеціальних інтересів, що призводить до загальної макроекономічної нестабільності та негативно відбивається на ефективній економічній діяльності країни.

Вітчизняні підприємства й організації, які протягом останніх років удосконалюють свою діяльність на засадах світової практики, принципів і стандартів концепцій Загального управління якістю, потребують певної координації та стимулювання з боку держави, яка повинна визначити СВБ як бажану поведінку для бізнесу і розробити комплекс відповідних стимулів [1]. Як зазначає Софієнко А. В., така підтримка дозволить більшості підприємств посилити довгострокову конкурентоспроможність і репутацію через відповідальне ставлення до усіх зацікавлених сторін [9].

Визначальними та найбільш впливовими для вітчизняних підприємств, на наш погляд, мають стати три групи відносин: між підприємствами та суспільством; між підприємствами та зацікавленими сторонами (основними контактними групами – постачальниками, покупцями, персоналом, власниками); між зацікавленими сторонами та суспільством. Важливість таких відносин пояснюється низкою причин:

- ✦ *по-перше* – основою для побудови та реалізації заходів соціальної відповідальності є ефективні взаємовідносини між органами влади та професійними організаціями та об'єднаннями, що захищають інтереси бізнесу і базуються на дотриманні законів та активній позиції несприяння корупції;
- ✦ *по-друге* – співпраця бізнесу із громадськими організаціями має враховувати інтереси різних зацікавлених сторін і вимагає від них побудови конструктивного діалогу та дотримання певних правил;
- ✦ *по-третє* – невід'ємну конкурентну силу будь-якого бізнесу складають покупці, тому підприємства повинні будувати максимально відверті та чесні відносини із ними, використовуючи всі можливі способи їхнього інформування про властивості

та особливості своєї продукції, діяльності чи послуг. При цьому основними способами досягнення цього можуть виступати: відкритий маркетинг, правдива інформація та справедливі контракти. Саме за органічної побудови таких груп відносин можуть бути максимально повно досягнуті такі цілі, як забезпечення здоров'я та безпеки покупців, формування політики відповідального споживання та сприяння її розвитку.

Незважаючи на важливість формування розвинутого бізнес-середовища та побудови органічної системи відносин, практика впровадження соціальної відповідальності українськими підприємствами є недостатньою. Результати соціологічного опитування, проведеного Центром соціальних експертиз Інституту соціології НАН України та благодійним фондом «Інтелектуальна перспектива», в якому взяли участь 811 підприємств різних розмірів, форм власності та сфер діяльності, наведено в табл. 1 [5].

Таблиця 1

**Результати соціологічного опитування щодо ставлення вітчизняних підприємств до соціальної відповідальності бізнесу**

Напрями опитування за аспектами соціальної відповідальності	Опитані респонденти (у %)
<i>Ставлення до реалізації соціальних проєктів:</i>	
– позитивне	60
– негативне	5
– нейтральне	25
<i>Можливість участі в реалізації соціальних проєктів</i>	
– усіх бізнес-структур	33
– окремих компаній	50
– відсутність можливості у компанії	4
<i>Сфери реалізації соціальних проєктів:</i>	
– допомога дітям-інвалідам	69
– допомога інвалідам, людям похилого віку, знедоленим	60
– охорона здоров'я	58
– освіта	50
– екологія	39
– наука	30
– культура, мистецтво	22

Аналіз результатів дослідження свідчить про те, що більше 30% підприємств не підтримує розвиток соціальної відповідальності. Така тенденція пояснюється відсутністю інституційної підтримки бізнесу з боку держави та правовою незахищеністю, що робить неможливим різного роду соціальне інвестування і змушує більшість підприємств накопичувати капітал для реінвестування. Розподіл у сфері реалізації соціальних проєктів свідчить про невиконання державою своїх соціальних функцій та переорієнтацію і очікування населення на благодійну підтримку від підприємств та комерційних структур.

Недостатня поширеність практики формування та впровадження СВБ в Україні, зумовлена низкою факторів [2]:

- ✦ фінансова нестабільність більшості компаній та недостатньо розвинена корпоративна культура не сприяє поширенню принципів соціальної відповідальності;

- ✦ недосконалість нормативно-правового поля, у межах якого функціонує вітчизняний підприємець, призводить до прагнення не дотримуватись діючого чинного законодавства, це пояснюється якістю законів, їхньою нестабільністю та вибірковою застосуванню;
- ✦ нерозуміння бізнесом механізмів реалізації стратегій соціальної відповідальності та неусвідомлення суспільством ролі бізнесу в її реалізації;
- ✦ відсутність прозорості та інформації відносно діяльності більшості українських компаній для громадськості;
- ✦ нерівномірне врахування інтересів заінтересованих сторін.

З метою формування відповідного інституційного середовища в Україні розроблено Концепцію Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу, реалізація якої дозволить створити інституційні механізми поширення соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу. Як зазначено в Концепції, такі механізми повинні спиратися на міжнародний досвід і відповідати поточним завданням розвитку держави, зокрема з питань розвитку конкурентоспроможності економіки та підвищення якості життя громадян [5].

Міжнародний досвід свідчить про те, що сучасний бізнес все частіше звертається до розв'язання не тільки економічних, але і соціальних проблем національного та глобального характеру. Навіть підприємництво із соціальною метою визнається окремим напрямком економічної діяльності, згадується як «четвертий сектор» у суспільстві [11].

Вивчення сучасної міжнародної практики соціального підприємництва дозволяє виділити три основні моделі: американську, європейську та азіатську. *Американська модель* передбачає розподіл і використання частини прибутку підприємства для інвестування його соціальних проєктів. Суспільно-корисна діяльність, як правило, не пов'язана з основною діяльністю підприємства і може змінюватися залежно від його політики та від економічної ситуації в цілому.

Відповідно до *європейської моделі* соціально-відповідальна діяльність підприємства пов'язана з досягненням його бізнес-цілей, а також із створенням додаткової інвестиційної привабливості. Більшість ініціатив, що фінансуються підприємством за такої моделі, пов'язані із підвищенням прибутку.

*Азійська (японська) модель* передбачає згуртованість на рівні підприємства, активну роль держави та її участь у стратегічному плануванні бізнесу. Для моделі характерно сприйняття підприємства як виробничої сім'ї, відповідальність працівників якої виходить за межі трудових обов'язків. Соціальна відповідальність в Японії підтримується культурними традиціями країни.

З урахуванням особливостей міжнародних моделей прийнято виділяти такі критерії визначення того чи іншого підприємства як соціально відповідального [8]: формування довгострокових взаємин із місцевими організаціями; сумлінна сплата податків і дотримання вимог законодавства різного рівня; виробництво та реалізація якісної та екологічної продукції; реалізація програм з підвищення фаховості працівників, охорони та зміцнення їх здоров'я, морального стимулювання до ефективної праці; реалізація проєктів, спрямованих на благодійні цілі; реалізація заходів щодо формування позитивної суспільної думки про бізнес.

Дослідження фахівців із соціальної відповідальності бізнесу вказує на те, що в Україні досі не використовується ряд практик, які є традиційними за кордоном: урахування культурного рівня споживача та наявність зворотного зв'язку з ним; екологічне і соціальне маркування продукції та повна інформованість про її якість; застосування принципів оцінки життєвого циклу товарів; уникнення використання та продажу генетично-модифікованих продуктів; моніторинг впливу на навколишнє середовище.

Окрім цього, досвід та практика впровадження соціальної відповідальності бізнесу за кордоном яскраво демонструє те, що в сучасних умовах господарювання бізнес має охоплювати не тільки економічну, а й інші сфери функціонування: участь у соціальних, освітніх програмах, програмах по збереженню навколишнього середовища, розвитку та підтримки культури.

Урахування зарубіжного досвіду, як визначають розробники Концепції Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу, дозволить отримати низку позитивних результатів короткострокового та довгострокового характеру [10].

Очікуваними короткостроковими результатами є: збільшення кількості соціально відповідальних підприємств; створення інституційних механізмів державної підтримки такої діяльності; інтеграція вітчизняних кваліфікованих спеціалістів з СББ до європейського та світового фахового середовища.

Результати довгострокового характеру полягатимуть у стабільному економічному зростанні; підвищенні конкурентоспроможності національної економіки та її інтеграції до європейського економічного і соціального простору; створенні привабливого інвестиційного клімату, що сприятиме збільшенню обсягу іноземних інвестицій до вітчизняної економіки; поширенні принципів соціальної відповідальності бізнесу в українському суспільстві.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, проведене дослідження показало, що економічна слабкість значної частки реального сектора вітчизняної економіки є однією з найбільших перешкод для впровадження принципів соціальної відповідальності, більшість підприємств і підприємців відчувають правову незахищеність і не приймають безпосередньої участі у підтримці соціального розвитку суспільства. Така тенденція пов'язана з тим, що сектор бізнесу потребує значної інституційної підтримки з боку держави.

Особливість інституційного розуміння ролі держави в економіці полягає в наявності й дотриманні певних моральних і правових норм або «правил гри». Ці правила, або інституційне середовище, створюють рамки, в яких здійснюється взаємодія між господарюючими суб'єктами в ринковій економіці. Спробою розробити такі правила стала Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні, яка визначає напрями, зміст і основні результати такої діяльності. Як показало дослідження, її впровадження дійсно сприятиме поширенню ідей соціальної відповідальності у вітчизняну бізнес-практику за рахунок повноцінної державної підтримки.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є вивчення інституційних механізмів поширення СББ серед вітчизняних суб'єктів господарювання, які повинні спиратися на міжнародний досвід і відповідати поточним завданням розвитку держави, зокрема з питань розвитку

конкурентоспроможності економіки та підвищення якості життя громадян, а також зважати на потреби подальшого розвитку СББ як інструменту державного стимулювання. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Воробей В.** Аналіз національних стратегій СББ. Пропозиції для Національної стратегії розвитку СББ / В. Воробей // Спільнота соціально відповідального бізнесу, 2010. – 10 с.

2. **Воробей В.** Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? / В. Воробей // Києво-Могилянська бізнес-студія, 2005. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/cm/cm 037.html>

3. **Гриненко А. М.** Корпоративна соціальна відповідальність: теоретико-методологічний аспект оцінювання соціальної діяльності / А. М. Гриценко // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – Спец. вип. Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток: у 2 т. – Т. 2. – К. : КНЕУ, 2012. – 680 с. – С. 58 – 68.

4. Дані Державної служби статистики України «Чистий прибуток (збиток) і рентабельність операційної діяльності підприємств за видами діяльності у 2008 – 2012 році» / Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Концепція Національної Стратегії Соціальної Відповідальності Бізнесу [Електронний документ]. – Режим доступу : <http://www.svb.org.ua>

6. Міжнародний стандарт ISO/FDIS 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ksovok.com/doc/iso\\_fdis\\_26000\\_rus.pdf](http://www.ksovok.com/doc/iso_fdis_26000_rus.pdf)

7. Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності [Текст] / Кол. автор.: Лазоренко О., Колишко Р. та ін. – К. : Видавництво «Енергія», 2008. – 96 с.

8. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://brc.undp.org.ua/img/publications/ua\\_wdp\\_src\\_csr05.pdf](http://brc.undp.org.ua/img/publications/ua_wdp_src_csr05.pdf)

9. **Софієнко А. В.** Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та сучасні тенденції / А. В. Софієнко // Економічні інновації. – 2012. – Вип. 47. – С. 297 – 301.

10. Офіційний сайт Української мережі Глобального Договору ООН. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalcompact.org.ua>

11. The Global Competitiveness Report 2011 – 2012 / World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2011 – 544 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2011-2012/>

## REFERENCES

"Dani Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy «Chystyi prybutok (zbytok) i rentabelnist operatsiinoi diialnosti pidpriemstv za vydamy diialnosti u 2008 – 2012 rotsii» [The data of the State Statistics Service of Ukraine " Net income (loss) and operating profitability of enterprises by activity in 2008 – 2012"]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Hrynenko, A. M. "Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist: teoretyko-metodolohichni aspekt otsiniuvannia sotsialnoi diialnosti" [Corporate Social Responsibility : theoretical and methodological aspects of evaluation of social activities]. In *Formuvannia rynkovoї ekonomiky: Pratsia v XXI stolitti: novitni tendentsii, sotsialnyi vymir, innovatsiyni rozvytok*, 58-68. Kyiv: KNEU, 2012.

"Kontseptsiiia Natsionalnoi Stratehii Sotsialnoi Vidpovidalnosti Biznesu" [The concept of a National Strategy for Social Responsibility]. <http://www.svb.org.ua>

Lazorenko, O., and Kolyshko, R. *Posibnyk iz KSV. Bazova informatsiia z korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti* [Guide to CSR. Basic information on corporate social responsibility]. Kyiv: Enerhiia, 2008.



"Mizhnarodnyi standart ISO/FDIS 26000 «Kerivnytstvo z sotsialnoi vidpovidalnosti» [International Standard ISO / FDIS 26000 "Guidance on social responsibility"]. [http://www.ksovok.com/doc/iso\\_fdis\\_26000\\_rus.pdf](http://www.ksovok.com/doc/iso_fdis_26000_rus.pdf)

Ofitsiyni sait Ukrainkoi merezhi Hlobalnoho Dohovoru OON. <http://www.globalcompact.org.ua>

"Sotsialna vidpovidalnist biznesu: rozuminnia ta vprovadzhennia" [Corporate social responsibility : understanding and implementation]. [http://brc.undp.org.ua/img/publications/ua\\_wdp\\_src\\_csr05.pdf](http://brc.undp.org.ua/img/publications/ua_wdp_src_csr05.pdf)

Sofienko, A. V. "Sotsialna vidpovidalnist biznesu: rozuminnia ta suchasni tendentsii" [Corporate Social Responsibility : Under-

standing and current trends]. *Ekonomichni innovatsii*, no. 47 (2012): 297-301.

"The Global Competitiveness Report 2011 – 2012" World Economic Forum. <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2011-2012>

Vorobei, V. "Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist chy vyhoda?" [Corporate social responsibility or benefit?]. <http://www.management.com.ua/cm/cm037.html>

Vorobei, V. "Analiz natsionalnykh stratehii SVB. Propozytzii dlia Natsionalnoi stratehii rozvytku SVB" [Analysis of the national strategies of CSR. Proposals for the National Strategy for CSR]. In *Spilnota sotsialno vidpovidalnoho biznesu*, 2010.

УДК 331.101.6

## ПОБУДОВА СИСТЕМИ ВИЯВЛЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

© 2014 ТАНАСІЄНКО Н. П.

УДК 331.101.6

**Танасієнко Н. П. Побудова системи виявлення та реалізації резервів підвищення продуктивності праці на підприємствах**

*У статті визначено ключові блоки системи виявлення та реалізації резервів підвищення продуктивності праці на підприємствах: аналіз рівня продуктивності праці, пошук і аналіз резервів підвищення продуктивності праці, розробка плану використання резервів підвищення продуктивності праці, розробка систем мотивації працівників для забезпечення запланованого рівня продуктивності, контроль за реалізацією заходів і регулювання їх виконання, оцінка впливу заходів на зростання продуктивності праці. У рамках кожного з блоків виокремлено перелік пріоритетних завдань, які необхідно реалізувати для забезпечення ефективної діяльності цієї системи. Визначено основні чинники, які впливають на рівень продуктивності праці на машинобудівних підприємствах (фондовідача, рівень організації робочих місць, використання робочого часу, нормування праці, рівень організації управління, середньомісячна заробітна плата одного працівника).*

**Ключові слова:** підвищення продуктивності праці, резерви, система, конкурентоздатність підприємств.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Танасієнко Наталія Петрівна** – викладач, кафедра економічної теорії, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

**E-mail:** nataly\_tanasienko@mail.ru

УДК 331.101.6

**Танасієнко Н. П. Построение системы выявления и реализации резервов повышения производительности труда на предприятиях**  
*В статье определены ключевые блоки системы выявления и реализации резервов повышения производительности труда на предприятиях: анализ уровня производительности труда, поиск и анализ резервов повышения производительности труда, разработка плана использования резервов повышения производительности труда, разработка систем мотивации работников для обеспечения запланированного уровня производительности, контроль за реализацией мероприятий и регулирование их выполнения, оценка влияния мероприятий на рост производительности труда. В рамках каждого из блоков выделен перечень приоритетных задач, которые необходимо реализовать для обеспечения эффективной деятельности этой системы. Определены основные факторы, влияющие на уровень производительности труда на машиностроительных предприятиях (фондоотдача, уровень организации рабочих мест, использование рабочего времени, нормирование труда, уровень организации управления, среднемесячная заработная плата одного работника).*

**Ключевые слова:** повышение производительности труда, резервы, система, конкурентоспособность предприятий.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Танасієнко Наталія Петрівна** – преподаватель, кафедра экономической теории, Хмельницкий национальный университет (ул. Институтская, 11, Хмельницкий, 29016, Украина)

**E-mail:** nataly\_tanasienko@mail.ru

UDC 331.101.6

**Tanasienko Natalia P. Building the System of Detection and Realization of Reserves of Increase of Labour Productivity at Enterprises**

*The article identifies key blocks of the system of detection and realisation of reserves of increase of labour productivity at enterprises: analysis of the level of labour productivity, search and analysis of reserves of increase of labour productivity, development of the plan of use of reserves of increase of labour productivity, development of employee motivation systems for ensuring the planned level of productivity, control over realisation of measures and regulation of their fulfilment, and assessment of influence of the measures upon the growth of labour productivity. The article marks out a list of priority tasks, which need to be realised for ensuring efficient activity of the system, within each of the blocks. The article identifies main factors that influence the level of labour productivity at engineering enterprises (capital productivity, level of organisation of working places, use of working time, labour norming, level of organisation of management, and average salary of one employee).*

**Key words:** increase of labour productivity, reserves, system, enterprise competitiveness.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Tanasienko Natalia P.** – Lecturer, Department of Economic Theory, Khmelnytsky National University (vul. Instytutska, 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine)

**E-mail:** nataly\_tanasienko@mail.ru

**П**ідвищення продуктивності праці є важливою передумовою підвищення ефективності діяльності та конкурентоздатності вітчизняних підприємств. Варто відзначити, що в Україні рівень продуктивності

праці значно нижчий, ніж в багатьох розвинутих країнах світу. Так, за даними The Conference Board Total Economy Database [8], у 2012 р. в Україні він становив 14,33 тис. дол./особу, у той час як в США – 93,84 тис. дол./особу, у Люк-



"Mizhnarodnyi standart ISO/FDIS 26000 «Kerivnytstvo z sotsialnoi vidpovidalnosti» [International Standard ISO / FDIS 26000 "Guidance on social responsibility"]. [http://www.ksovok.com/doc/iso\\_fdis\\_26000\\_rus.pdf](http://www.ksovok.com/doc/iso_fdis_26000_rus.pdf)

Ofitsiyni sait Ukrainkoi merezhi Hlobalnoho Dohovoru OON. <http://www.globalcompact.org.ua>

"Sotsialna vidpovidalnist biznesu: rozuminnia ta vprovadzhennia" [Corporate social responsibility : understanding and implementation]. [http://brc.undp.org.ua/img/publications/ua\\_wdp\\_src\\_csr05.pdf](http://brc.undp.org.ua/img/publications/ua_wdp_src_csr05.pdf)

Sofienko, A. V. "Sotsialna vidpovidalnist biznesu: rozuminnia ta suchasni tendentsii" [Corporate Social Responsibility : Under-

standing and current trends]. *Ekonomichni innovatsii*, no. 47 (2012): 297-301.

"The Global Competitiveness Report 2011 – 2012" World Economic Forum. <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2011-2012>

Vorobei, V. "Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist chy vyhoda?" [Corporate social responsibility or benefit?]. <http://www.management.com.ua/cm/cm037.html>

Vorobei, V. "Analiz natsionalnykh stratehii SVB. Propozytsii dlia Natsionalnoi stratehii rozvytku SVB" [Analysis of the national strategies of CSR. Proposals for the National Strategy for CSR]. In *Spilnota sotsialno vidpovidalnoho biznesu*, 2010.

УДК 331.101.6

## ПОБУДОВА СИСТЕМИ ВИЯВЛЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

© 2014 ТАНАСІЄНКО Н. П.

УДК 331.101.6

**Танасієнко Н. П. Побудова системи виявлення та реалізації резервів підвищення продуктивності праці на підприємствах**

*У статті визначено ключові блоки системи виявлення та реалізації резервів підвищення продуктивності праці на підприємствах: аналіз рівня продуктивності праці, пошук і аналіз резервів підвищення продуктивності праці, розробка плану використання резервів підвищення продуктивності праці, розробка систем мотивації працівників для забезпечення запланованого рівня продуктивності, контроль за реалізацією заходів і регулювання їх виконання, оцінка впливу заходів на зростання продуктивності праці. У рамках кожного з блоків виокремлено перелік пріоритетних завдань, які необхідно реалізувати для забезпечення ефективної діяльності цієї системи. Визначено основні чинники, які впливають на рівень продуктивності праці на машинобудівних підприємствах (фондовідача, рівень організації робочих місць, використання робочого часу, нормування праці, рівень організації управління, середньомісячна заробітна плата одного працівника).*

**Ключові слова:** підвищення продуктивності праці, резерви, система, конкурентоздатність підприємств.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Танасієнко Наталія Петрівна** – викладач, кафедра економічної теорії, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

**E-mail:** nataly\_tanasienko@mail.ru

УДК 331.101.6

**Танасієнко Н. П. Построение системы выявления и реализации резервов повышения производительности труда на предприятиях**  
*В статье определены ключевые блоки системы выявления и реализации резервов повышения производительности труда на предприятиях: анализ уровня производительности труда, поиск и анализ резервов повышения производительности труда, разработка плана использования резервов повышения производительности труда, разработка систем мотивации работников для обеспечения запланированного уровня производительности, контроль за реализацией мероприятий и регулирование их выполнения, оценка влияния мероприятий на рост производительности труда. В рамках каждого из блоков выделен перечень приоритетных задач, которые необходимо реализовать для обеспечения эффективной деятельности этой системы. Определены основные факторы, влияющие на уровень производительности труда на машиностроительных предприятиях (фондоотдача, уровень организации рабочих мест, использование рабочего времени, нормирование труда, уровень организации управления, среднемесячная заработная плата одного работника).*

**Ключевые слова:** повышение производительности труда, резервы, система, конкурентоспособность предприятий.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Танасієнко Наталія Петрівна** – преподаватель, кафедра экономической теории, Хмельницкий национальный университет (ул. Институтская, 11, Хмельницкий, 29016, Украина)

**E-mail:** nataly\_tanasienko@mail.ru

UDC 331.101.6

**Tanasienko Natalia P. Building the System of Detection and Realization of Reserves of Increase of Labour Productivity at Enterprises**

*The article identifies key blocks of the system of detection and realisation of reserves of increase of labour productivity at enterprises: analysis of the level of labour productivity, search and analysis of reserves of increase of labour productivity, development of the plan of use of reserves of increase of labour productivity, development of employee motivation systems for ensuring the planned level of productivity, control over realisation of measures and regulation of their fulfilment, and assessment of influence of the measures upon the growth of labour productivity. The article marks out a list of priority tasks, which need to be realised for ensuring efficient activity of the system, within each of the blocks. The article identifies main factors that influence the level of labour productivity at engineering enterprises (capital productivity, level of organisation of working places, use of working time, labour norming, level of organisation of management, and average salary of one employee).*

**Key words:** increase of labour productivity, reserves, system, enterprise competitiveness.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Tanasienko Natalia P.** – Lecturer, Department of Economic Theory, Khmelnytsky National University (vul. Instytutska, 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine)

**E-mail:** nataly\_tanasienko@mail.ru

**П**ідвищення продуктивності праці є важливою передумовою підвищення ефективності діяльності та конкурентоздатності вітчизняних підприємств. Варто відзначити, що в Україні рівень продуктивності

праці значно нижчий, ніж в багатьох розвинутих країнах світу. Так, за даними The Conference Board Total Economy Database [8], у 2012 р. в Україні він становив 14,33 тис. дол./особу, у той час як в США – 93,84 тис. дол./особу, у Люк-

сембурзі – 93,68 тис. дол./особу, в Норвегії – 88,98 тис. дол./особу, у Бельгії – 79,90 тис. дол./особу, в Австрії – 72,97 тис. дол./особу, у Франції – 72,67 тис. дол./особу та у Великобританії – 69,99 тис. дол./особу. Світовий досвід останніх десятиліть свідчить, що високий ВВП мають не ті країни, які забезпечені значними природними ресурсами, а ті, що досягли високого рівня продуктивності праці.

Питання, пов'язані з дослідженням продуктивності праці на мікроекономічному та макроекономічному рівнях, представлені в роботах таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як Віннікова І. С. [1], Грішнова О. А. [2, 3], Качан Є. П., Колот А. М. [3, 4], Куліков Г. Т., Лісогор А. С., Пасека А. С., Семікіна М. В. [5], Стеценко Н. А., Шамрай А. В. [7], Янковий Р. В. та ін.

Варто відзначити, що вітчизняні підприємства мають значні резерви підвищення продуктивності праці, і тому для забезпечення їх конкурентоспроможності, стійкого економічного розвитку необхідна побудова системи виявлення та реалізації резервів підвищення продуктивності праці, в рамках якої ми визначаємо такі підсистеми та блоки (рис. 1).

Основними блоками *підсистеми виявлення резервів підвищення продуктивності праці* на підприємствах є:

1) «Аналіз рівня продуктивності праці», у рамках якого реалізуються такі процеси: аналіз обсягів виробленої продукції або наданих послуг, аналіз витрат на їх виготовлення або надання, загальна та факторна оцінка динаміки продуктивності праці на підприємстві. Для цього формується перелік блоків індикаторів, які характеризують ре-

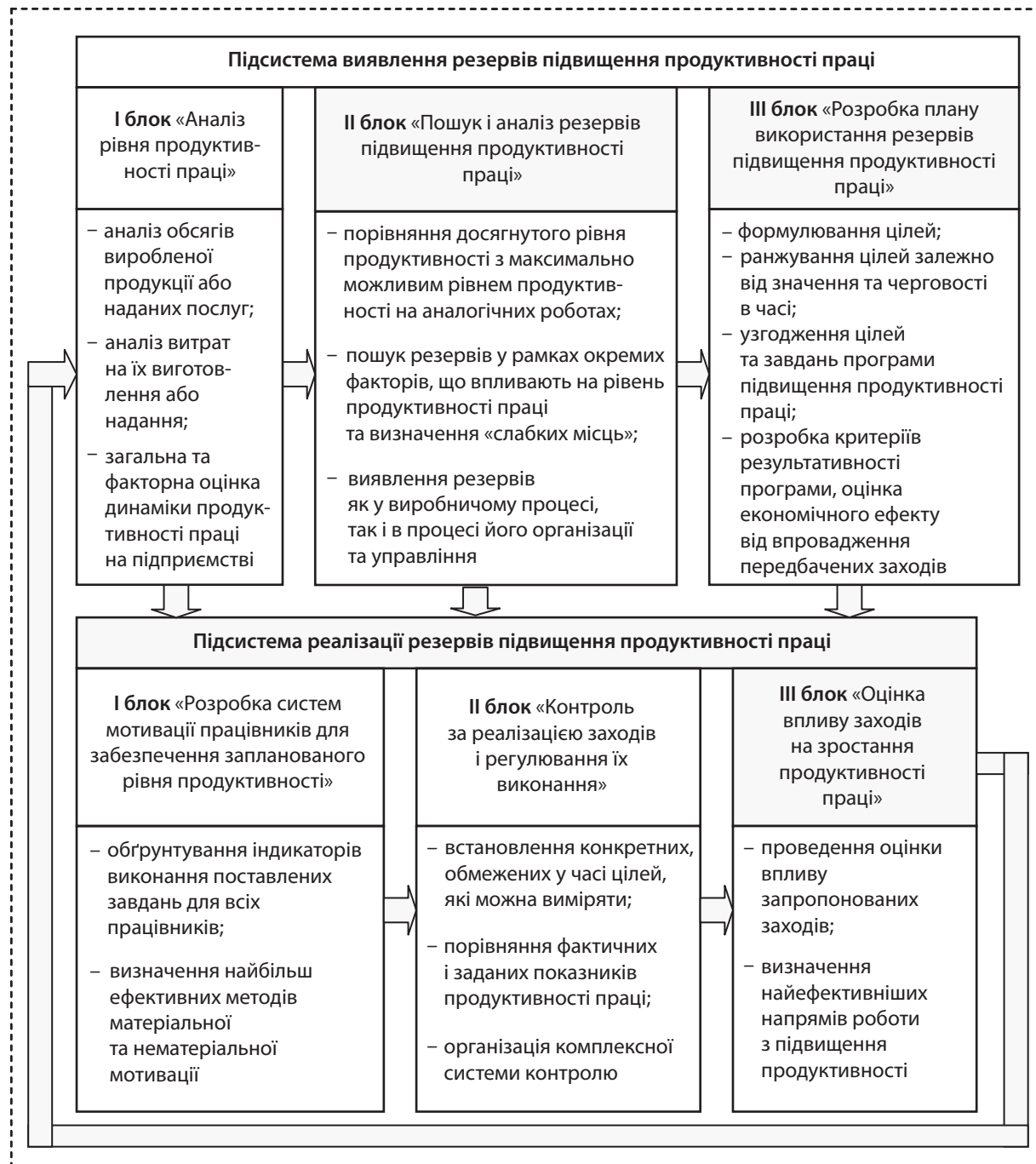


Рис. 1. Структура системи виявлення та реалізації резервів підвищення продуктивності праці на підприємствах

Джерело: розроблено автором.

зерви підвищення продуктивності праці. До них, зокрема, можна віднести:

- ✦ блок індикаторів резервів покращення використання засобів виробництва (індикатори покращення використання обладнання, які характеризують ліквідацію втрат робочого часу обладнання, підвищення його продуктивності, заміну на більш високопродуктивне обладнання, укомплектування нових робочих місць обладнанням; індикатори покращення використання сировини та матеріалів);
- ✦ блок індикаторів резервів удосконалення роботи персоналу (індикатори, які характеризують покращення організації праці, покращення структури персоналу, підвищення кваліфікації, покращення умов праці, забезпечення матеріальної та моральної зацікавленості працівників в результатах праці).

2) У рамках блоку «Пошук і аналіз резервів підвищення продуктивності праці» реалізуються такі процеси, як порівняння інформації, одержаної в ході оцінки досягнутого рівня продуктивності, з наявною інформацією про максимально можливий рівень продуктивності праці на аналогічних роботах; пошук резервів у рамках окремих факторів, що впливають на рівень продуктивності праці та визначення «слабких місць»; виявлення резервів як у виробничому процесі, так і в процесі його організації та управління.

Для пошуку резервів підвищення продуктивності праці слід заохочувати висококваліфікованих представників різних спеціальностей, що володіють фундаментальністю і широтою поглядів та вміють бачити перспективу [2].

**С**лід зазначити, що доцільним у рамках оцінки є проведення кореляційно-регресійного аналізу впливу основних чинників на рівень продуктивності праці на підприємстві. Для проведення дослідження необхідно аналізувати такі факторні показники:

- 1) фондоозброєність праці;
- 2) придатність основних фондів;
- 3) оновлення основних фондів;
- 4) ритмічність виробництва;
- 5) змінність роботи обладнання;
- 6) нормування праці;
- 7) використання робочого часу;
- 8) рівень організації робочих місць;
- 9) рівень організації управління;
- 10) стабільність персоналу;
- 11) частка робітників в загальній чисельності промислово-виробничого персоналу;
- 12) рівень освіти та кваліфікації;
- 13) рівень дисциплінованості;
- 14) рівень захворюваності;
- 15) середня зарплата одного робітника.

Результуючий показник – середньорічний виробіток одного робітника. Далі необхідне визначення ступеня впливу факторних чинників на результуючий показник та відбір таких чинників, для яких цей вплив є найбільш значним.

Нами були проаналізовані індикатори продуктивності праці п'яти машинобудівних підприємств Хмельницької області:

- ✦ ДП «Новатор» (машинобудівне підприємство, яке входить до складу Державного концерну «Укроборонпром» і спеціалізується на випуску спецпродукції, ТНС, медтехніки, цивільної продукції, продукції системи «Транспорт»);

- ✦ ПАТ ХЗКПУ «Пригма-Прес» (машинобудівне підприємство, основним видом діяльності якого є виробництво автоматів ковальсько-пресового устаткування, які використовуються для виготовлення цвяхів, пружин, різкі прутків, заготовок електродів, колючого дроту та ін.);
- ✦ ПАТ «Укрелектроапарат» (машинобудівне підприємство, основний напрям діяльності якого – виробництво різних типів трансформаторів (масляних та сухих), комплектних трансформаторних підстанцій потужністю від 25 кВт до 2500 кВт, трансформаторів і реакторів для електровозів та електропоїздів, трансформаторів для живлення заглибних насосів при видобутку нафти, газорегуляторних пунктів блочної конструкції);
- ✦ ПАТ «Завод Темп» (машинобудівне підприємство, основний напрям діяльності якого – випуск спеціального технологічного устаткування за напрямками: обладнання для виробництва друкованих плат; обладнання для утилізації розчинів гальванічного виробництва; обладнання для молокопереробної промисловості; обладнання для нанесення порошкових полімерних фарб; медичинської техніки; обладнання імерсійної позолоти);
- ✦ ПАТ «Завод Строммашина» (машинобудівне підприємство, основний напрям діяльності якого – виробництво готових металевих виробів та устаткування для виготовлення текстильних, швейних, хутряних і шкіряних виробів).

**Р**езультати проведених розрахунків показників продуктивності праці для досліджуваних підприємств свідчать, що за ступенем впливу факторних чинників на результуючий показник найбільш важливими є:

- ✦ показник фондовіддачі (для всіх досліджуваних підприємств);
- ✦ рівень організації робочих місць (для ДП «Новатор», ПАТ ХЗКПУ «Пригма-Прес»);
- ✦ використання робочого часу (для ПАТ «Укрелектроапарат»);
- ✦ нормування праці (для ПАТ «Завод Темп»);
- ✦ рівень організації управління (для ПАТ «Завод Строммашина»);
- ✦ середньомісячна заробітна плата одного працівника (для всіх досліджуваних підприємств).

Для оцінки впливу чинників для кожного підприємства була побудована багатофакторна регресійна модель. Аналіз отриманих результатів дозволив зробити такі висновки:

- ✦ значення коефіцієнта детермінації, який відображає ступінь пояснення мінливості результуючого показника за включеними в модель чинниками для всіх підприємств, є не меншим за 0,9741. Отже, ці чинники пояснюють не менше 97% інформації, що міститься в результуючому показнику;
- ✦ для всіх підприємств у регресійній моделі найвищий коефіцієнт спостерігається для показника, побудованого за такими чинниками як: фондоозброєність праці, придатність основних фондів, оновлення основних фондів, ритмічність виробництва, змінність роботи обладнання.

На основі проведеного аналізу чинників, які впливають на рівень продуктивності праці машинобудівних під-

приемств Хмельницької області та виявлення «вузьких місць», побудовано матрицю факторів підвищення продуктивності праці (табл. 1).

3) Блок «Розробка плану використання резервів підвищення продуктивності праці» включає такі процеси, як: формулювання цілей, їх ранжування залежно від значення і черговості в часі; узгодження цілей та завдань програми підвищення продуктивності праці, розробка критеріїв результативності програми, оцінка економічного ефекту від впровадження передбачених заходів.

**Система реалізації резервів підвищення продуктивності праці** об'єднує такі блоки:

1) Розробка систем мотивації працівників для забезпечення запланованого рівня продуктивності (обґрунтування індикаторів виконання поставлених завдань для всіх працівників, визначення найбільш ефективних методів матеріальної та нематеріальної мотивації). Забезпечення високого рівня мотивації працівників є однією найважливіших передумов успішності будь-якої діяльності на підприємстві. При цьому одним з першочергових завдань є визначення кола відповідальних осіб, а також критеріїв ефективності їх діяльності. Ці критерії можуть мати як кількісний, так і якісний характер, однак вони повинні чітко відображати внесок окремої відповідальної особи в за-

гальну результативність діяльності з підвищення продуктивності праці на підприємстві.

2) Контроль за реалізацією заходів і регулювання їх виконання (встановлення конкретних, обмежених у часі цілей, які можна виміряти; порівняння фактичних і заданих показників продуктивності праці; організація комплексної системи контролю). Здійснення контролю має проводитись систематично. При цьому досить важливо встановити обґрунтовані, зрозумілі для виконавців цільові показники, розробити дієву систему їх моніторингу.

3) Оцінка впливу заходів на зростання продуктивності праці (проведення оцінки впливу запропонованих заходів; визначення найефективніших напрямів роботи з підвищення продуктивності). Результати оцінки впливу запропонованих заходів можуть бути представлені як у вигляді аналітичних звітів, так і реалізовані в табличній формі із застосуванням сучасного програмного забезпечення.

## ВИСНОВКИ

Запропонована система виявлення та реалізації резервів підвищення продуктивності праці дозволить не тільки виокремити ключові резерви, а й створити передумови для їх ефективного реалізації; побудувати дієвий набір функцій для здійснення аналітичного забезпечення, управ-

Таблиця 1

Матриця факторів підвищення продуктивності праці машинобудівних підприємств Хмельницької області

Найменування підприємства	Надзвичайно важливо	Важливо	На даний момент має другорядне значення
ДП «Новатор»	– інвестиції в оновлення обладнання; – покращення використання існуючого парку машин та механізмів; – вдосконалення організації та оснащення робочих місць працівників; – вдосконалення системи оплати праці	– скорочення управлінського персоналу; – покращення структури персоналу; – підвищення ефективності цехової структури; – диверсифікація продукції	Підвищення ефективності функціонування допоміжних виробництв
ПАТ «Укрелектроапарат»	– удосконалення системи оплати праці; – скорочення непродуктивних витрат робочого часу; – інвестиції в оновлення обладнання	– удосконалення систем мотивації; – скорочення управлінських кадрів; – підвищення кваліфікації персоналу	–
ПАТ «Завод Темп»	– раціональна організація робочих місць, своєчасне забезпечення їх необхідними матеріалами, інструментом; – розробка і впровадження економічно обґрунтованих норм часу; – вдосконалення форм матеріального і морального стимулювання	– покращення використання робочого часу; – організація перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників; – модернізація діючого обладнання	– диверсифікація продукції; – забезпечення своєчасних ремонтів обладнання
ПАТ ХЗКПУ «Пригма-Прес»	– покращення структури обладнання; – вдосконалення системи оплати праці; – вдосконалення організації та оснащення робочих місць	– покращення умов поставок; – мінімізація витрат на поставки	Матеріальне стимулювання збільшення обсягів продажів
ПАТ «Завод Строммашина»	– скорочення кількості внутрішньозмінних і цілоденних простоїв; – вдосконалення системи управління підприємством; – вдосконалення системи оплати праці	Зменшення часу на виготовлення продукції (виробничого циклу)	Покращення роботи відділу продаж

Джерело: розроблено автором.



ління всіма процесами на підприємствах, орієнтованого на максимально ефективне використання наявних ресурсів, що забезпечить підвищення конкурентоспроможності не тільки окремого підприємства, а й національної економіки в цілому. Діяльність, спрямована на підвищення продуктивності повинна бути стратегічно орієнтованою та сприяти стійкому розвитку на всіх рівнях. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Винникова И. С.** Резервы роста производительности труда на основе формирования инновационного капитала : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И. С. Винникова / Волжская государственная инженерно-педагогическая академия. – Нижний Новгород, 2005. – 147 с.
2. **Грішнова О. А.** Економіка праці та соціально-трудова відносини : підручник. / О. А. Грішнова. – 5-те вид., оновлене – К. : Знання, 2011. – 390 с.
3. Економіка праці та соціально-трудова відносини : підручник / [А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.] ; за наук. ред. д-ра экон. наук, проф. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.
4. **Колот А. М.** Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2010. – 251 с.
5. **Семикіна М. В.** Трудоресурсне забезпечення регіонів: вибір пріоритетів розвитку / М. В. Семикіна, М. В. Пустовіт // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – Спец. вип. Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток : у 2 т. – Т. 2. – К. : КНЕУ, 2012. – С. 370 – 379.
6. Статистичний щорічник України за 2012 рік / За редакцією О. Г. Осауленка. – **Київ, 2013.** – 552 с.
7. **Шамрай Л. В.** Совершенствование управления производительностью труда на предприятии : автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Л. В. Шамрай / Поволжская акаде-

мия государственной службы им. П. А. Столыпина. – Волгоград, 2009. – 21 с.

8. The Conference Board Total Economy Database [Electronic recourse]. – Available at : <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>

#### REFERENCES

- Hrishnova, O. A. *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny* [Labor Economics and Labor Relations]. Kyiv: Znannia, 2011.
- Kolot, A. M., Hrishnova, O. A., and Herasymenko, O. O. *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny* [Labor Economics and Labor Relations]. Kyiv: KNEU, 2009.
- Kolot, A. M. *Sotsialno-trudova sfera: stan vidnosyn, novi vyklyky, tendentsii rozvytku* [Social and labor issues: the state of relations, challenges and trends]. Kyiv: KNEU, 2010.
- Semykina, M. V., and Pustovit, M. V. "Trudoresursne zabezpechennia rehioniv: vybir priorytetiv rozvytku" [Provision of labor resource regions: the choice of priorities]. In *Formuvannia rynkovoї ekonomiky : Pratsia v XXI stolitti: novitni tendentsii, sotsialnyi vymir, innovatsiinyi rozvytok*, 370-379. Kyiv: KNEU, 2012.
- Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2012 rik* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2012]. Kyiv, 2013.
- Shamray, L. V. "Sovershenstvovanie upravleniia proizvoditel'nostiu truda na predpriatii" [Improving performance management in the enterprise]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2009.
- "The Conference Board Total Economy Database" <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>
- Vinnikova, I. S. "Rezervy rosta proizvoditel'nosti truda na osnove formirovaniya innovatsionnogo kapitala" [Reserves of growth of labor productivity on the basis of the formation of innovation capital]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2005.
- Науковий керівник – Грішнова О. А.**, доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємства Київського національного університету ім. Т. Шевченка

# СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ В УКРАИНЕ

© 2014 СИДОРЕНКО В. В.

УДК 614.2

## Сидоренко В. В. Современное состояние и особенности системы охраны здоровья в Украине

Целью статьи является анализ современного состояния и выявление особенностей системы охраны здоровья в Украине. В статье исследованы основные тенденции, характерные для текущего этапа: динамика количества лечебных и лечебных амбулаторно-поликлинических учреждений за годы независимости, динамика количества врачей и среднего медицинского персонала, особенности финансирования здравоохранения Украины за счет государственных и негосударственных каналов. Выявлено несоответствие уровня финансового обеспечения здравоохранения по сравнению со странами Европы даже в посткризисное время. Рассмотрены особенности системы охраны здоровья Украины. К числу наиболее существенных относятся: консерватизм, целостность, целенаправленность, иерархичность, многоаспектность и эмерджентность.

**Ключевые слова:** система охраны здоровья, здравоохранение, финансирование охраны здоровья, особенности системы охраны здоровья.

**Рис.:** 4. **Библ.:** 9.

**Сидоренко Виктория Викторовна** – преподаватель, кафедра менеджмента, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнецца (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** sidorenko.hneu@gmail.com

УДК 614.2

UDC 614.2

## Сидоренко В. В. Сучасний стан та особливості системи охорони здоров'я в Україні

Метою статті виступає аналіз сучасного стану та виявлення особливостей системи охорони здоров'я в Україні. У статті досліджено основні тенденції, які характерні для поточного етапу: динаміка кількості лікувальних і лікувальних амбулаторно-поліклінічних закладів за роки незалежності, динаміка кількості лікарів і середнього медичного персоналу, особливості фінансування охорони здоров'я в Україні за рахунок державних і недержавних шляхів. Виявлено невідповідність рівня фінансового забезпечення охорони здоров'я у порівнянні з країнами Європи навіть у післякризові часи. Розглянуто особливості системи охорони здоров'я України. До переліку найбільш суттєвих відносяться: консерватизм, цілісність, цілеспрямованість, ієрархічність, багатоаспектність та емерджентність.

**Ключові слова:** система охорони здоров'я, фінансування охорони здоров'я, особливості системи охорони здоров'я.

**Рис.:** 4. **Бібл.:** 9.

**Сидоренко Вікторія Вікторівна** – викладач, кафедра менеджменту, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнецца (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** sidorenko.hneu@gmail.com

## Sidorenko Viktoriia V. Modern State and Specific Features of the Healthcare System in Ukraine

The goal of the article is analysis of the modern state and detection of specific features of the healthcare system in Ukraine. The article studies main tendencies characteristic for the current stage: dynamics of a number of medical and polyclinic institutions for the years of independence, dynamics of the number of doctors and paramedical personnel and specific features of financing of the Ukrainian healthcare system by means of state and non-state channels. The article shows disparity of the level of financing provision of healthcare with European countries even in the post-crisis period. It considers specific features of the Ukrainian healthcare system. The most important are as follows: conservatism, integrity, purposefulness, hierarchy, multi-aspect nature and emergency.

**Key words:** healthcare system, healthcare, healthcare financing, specific features of the healthcare system.

**Рис.:** 4. **Bibl.:** 9.

**Sidorenko Viktoriia V.** – Lecturer, Department of Management, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** sidorenko.hneu@gmail.com

Состояние здравоохранения в Украине на современном этапе требует от ученых и практиков его оценки и исследования с целью выявления перспективных направлений совершенствования. Охрана здоровья способствует качественному и количественному воспроизводству трудового потенциала населения, что в свою очередь оказывает прямое влияние на результативность деятельности предприятий и дает импульс для развития экономики государства.

Современное состояние системы охраны здоровья в Украине характеризуется совокупностью проблем, отсутствие шагов в разрешении которых не дает возможности для повышения социальных гарантий населению и, таким образом, вывода экономики государства из затяжного кризиса.

Проблемами исследования системы охраны здоровья занимается ряд ученых [1 – 7], которые первоочередное внимание уделяют вопросам кадрового обеспечения, приоритетам и путям реформирования, механизмам предоставления равноуровневой медицинской помощи, источникам финансирования, что дает понимание основных тенденций, присущих отрасли. Выявление особенностей исследуемой системы будет способствовать повышению эффективности ее функционирования.

Для понимания возможностей развития и реформирования системы здравоохранения необходимо понимать текущее ее состояние. С этой целью следует проанализировать современные тенденции с использованием данных украинских и иностранных институтов [8, 9].

Для оценки состояния здравоохранения следует рассмотреть общую динамику естественного прироста и убыли населения (рис. 1). Так, существует тенденция к сокращению количества умерших на протяжении последних шести лет, в то же время наблюдается увеличение количества родившихся за последние 10 лет. Однако все равно продолжает сохраняться тенденция к отрицательному сальдо природного прироста населения.

Количество больничных учреждений в Украине за 1990 – 2012 гг. (рис. 2) демонстрирует тенденцию к снижению. Количество лечебных амбулаторно-поликлинических учреждений (поликлиники, амбулатории, диспансеры, поликлинические отделения лечебных учреждений, лечебные пункты охраны здоровья) постепенно увеличивается, что отображает государственную политику, приоритетом которой выступают профилактические мероприятия, диагностика заболеваний семейным врачом, оказание помощи на первичном уровне учреждений охраны здоровья.

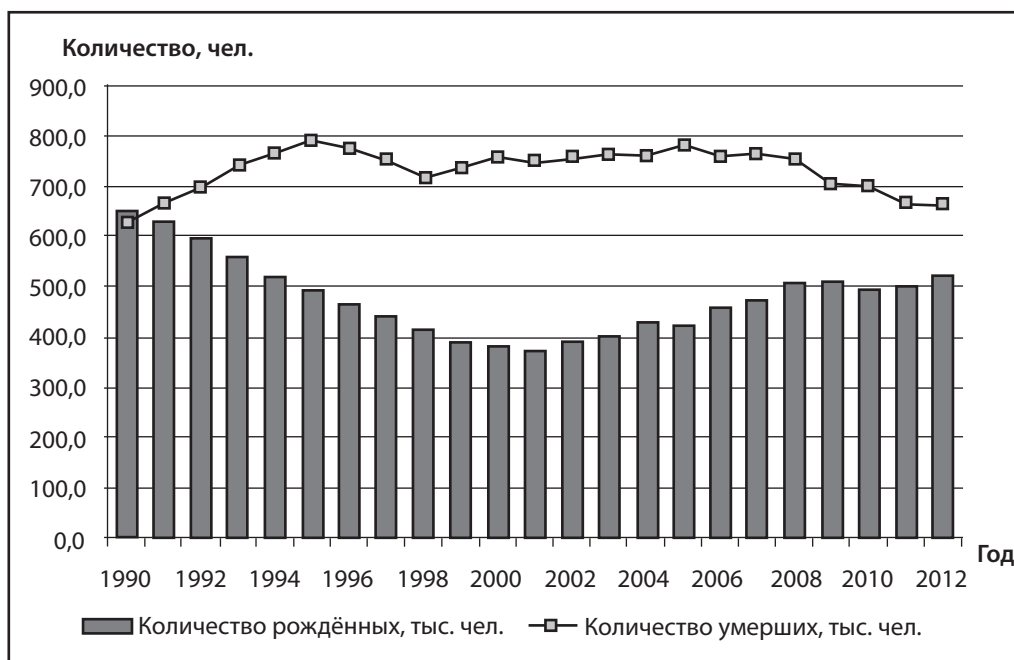


Рис. 1. Динамика рожденных и умерших в Украине за 1990 – 2012 гг.

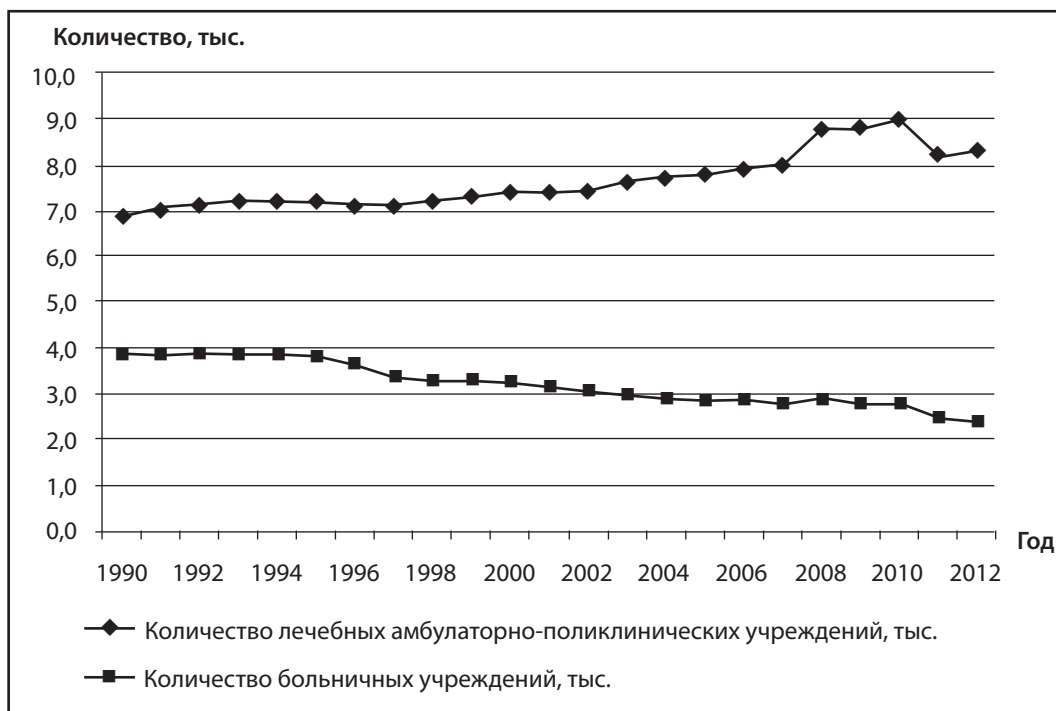


Рис. 2. Динамика лечебных и лечебных амбулаторно-поликлинических учреждений в Украине за 1990 – 2012 гг.

Количество больничных учреждений сократилось с 3,9 тыс. ед. в 1990 г. до 2,4 тыс. ед. в 2012 г., в то время как количество лечебных амбулаторно-поликлинических учреждений увеличилось соответственно с 6,9 тыс. ед. до 8,3 тыс. ед.

Количество среднего медицинского персонала в государстве демонстрирует тенденцию к снижению с 607 тыс. чел. в 1990 г. до 441 тыс. чел. В то же время наблюдается незначительное сокращение численности врачей на протяжении 22 лет (рис. 3).

Говоря о проблемах финансирования охраны здоровья, следует сопоставить государственные расходы по этой статье с ВВП страны. Так, за период с 2002 до 2012 гг. зависимость отмеченных показателей характеризуется колеба-

нием в диапазоне от 3,2% до 4%. В то же время, некоторые ученые считают [5], что для полноценного понимания объемов финансирования отрасли следует учитывать и негосударственные расходы, которые данным ВОЗ [8], превышают государственные в среднем в два раза на протяжении 2002 – 2012 гг.

Так, начиная с 2008 г. на охрану здоровья из государственного бюджета и негосударственных источников выделялось около 7 – 8% от ВВП страны, что по нормам ВОЗ соответствует удовлетворению потребностей в здравоохранении в рамках страны (рис. 4). Однако без учета негосударственных средств, минимально необходимый порог в 5% в Украине не будет превышен.



Рис. 3. Динамика количества врачей и среднего медицинского персонала в Украине, тыс. чел.

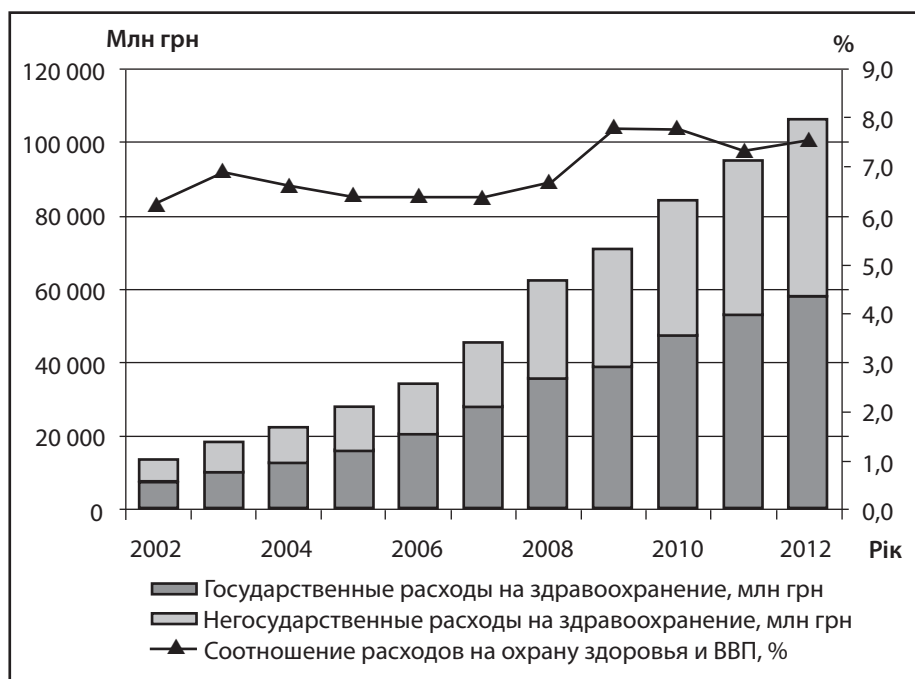


Рис. 4. Динамика государственных и негосударственных расходов на здравоохранение Украины

Европейское региональное бюро ВОЗ в отчете за 2008 – 2013 гг. по состоянию здравоохранения в странах Европы отмечает, что последствия финансово-экономического кризиса 2008 г. сказываются на населении стран до сих пор, как и на системах охраны здоровья. Так, расходы на здравоохранение в указанном исследуемом периоде сократились на 1%, в то время как в среднем 13% от ВВП страны выделяется на эту статью расходов [8]. Кроме того, в отчете отмечается, что для стран Европы характерным является оптимизация расходов на охрану здоровья в связи с чем как наиболее эффективные выделены следующие мероприятия:

- ✦ балансирование между снижением расходов на здравоохранение и укреплением основ социальной политики;

- ✦ привлечение инвестиций в сектор охраны здоровья;
- ✦ снижение цен на стандартный базовый набор медицинских услуг, повышая при этом цены на услуги, пользующиеся низким спросом.

По мнению ряда авторов, увеличение финансирования отрасли здравоохранения приведет к разрешению большинства ее проблем [3; 7, с. 65 – 67], при этом другая группа ученых [1, 2] утверждает, что такое увеличение не изменит ситуацию, если не будет повышена эффективность функционирования в части внедрения новейших технологий и усовершенствования механизма предоставления услуг пациентам более высокого качества. Опираясь на анализ тенденций, которые присущи отрасли охраны здоровья на протяжении последних лет, можно отметить,



что комплекс мероприятий по увеличению и оптимизации финансирования, повышение качества обслуживания и заинтересованности работников в результатах своего труда принесет синергетический эффект, который в результате скажется на всех подсистемах.

**Р**ассматривая систему охраны здоровья, следует отметить ее консерватизм [4], который, во-первых, в совокупности с определяющими ментальными особенностями населения проявляется в осторожном восприятии новых методик, оборудования, расходных материалов.

Во-вторых, вследствие непредсказуемости результатов, которые могут быть достигнуты при лечении конкретного больного в зависимости от факторов его здоровья при обращении за медицинской помощью, исходя из возможных реакций на взаимодействие с действующими веществами, получения ожидаемых показателей выздоровления.

В-третьих, приверженность к давно зарекомендовавшим себя средствам и предметам медицинского труда, которые, с точки зрения пациента, не требуют замены.

Поскольку система охраны здоровья представляет собой комплекс взаимосвязанных элементов, направленных на достижение общей цели, следует подробно остановиться на каждом из ее свойств, применительно к специфике функционирования. Так, основными свойствами сложных систем выступают: целостность, целенаправленность, иерархичность, многоаспектность и эмерджентность.

Целостность системы охраны здоровья предполагает, что при изменении методики или протокола лечения того или иного заболевания меняются все ключевые процессы, скорость и качество получаемого результата. Однако можно отметить некоторое постоянство в области здравоохранения, поскольку для внедрения новых методов лечения необходимо обеспечить комплекс фундаментальных и прикладных исследований, которые занимают значительный временной промежуток и не всегда гарантируют получение эффекта от их внедрения в реальных условиях.

Целенаправленность исследуемой системы предполагает наличие цели – получить позитивный результат лечения, на которую направляют усилия врачебный и средний медицинский персонал, пациент, используются предметы и средства труда, которые специально подбираются для определенных потребностей, стадии заболевания, процесса выздоровления. Для данной системы характерным выступает отсутствие четких критериев конечного результата по сравнению с производством товарно-материальных ценностей, которые должны отвечать четко установленным параметрам при проверке ОТК. Для исследуемой системы такое определение круга характеристик невозможно из-за уникальности каждого отдельно взятого человеческого организма и непредсказуемости его реакции на стандартные протоколы лечения.

Систему охраны здоровья можно рассмотреть в качестве многоаспектного понятия, которое, с одной стороны, рассматривается как социальная потребность пациента в квалифицированной специализированной помощи, а с другой стороны – как многокомпонентный производственный процесс предоставления услуги уникального вида, которая направлена на улучшение общего состояния человеческого организма. Такой процесс помимо многокомпонентности включает цепочку сложных внутренних реакций организма на проводимые мероприятия, которые сложно предвидеть и не всегда удается предотвратить.

Эмерджентность исследуемых систем проявляется в невозможности врача лечить без аппаратуры, медикаментов, вспомогательного персонала, что в совокупности с производственными факторами дает возможность существенно поправить состояние здоровья пациентам. Совокупный эффект зависит от качества применяемых в ходе лечения компонентов, что предопределяет получение увеличенного положительного результата от комплексности подхода.

## ВЫВОДЫ

Анализ современного состояния системы охраны здоровья в Украине позволил выявить тенденции к постепенному переходу к профилактической медицине, формированию у населения положительного отношения к здоровому образу жизни, необходимости заботы о собственном здоровье. Однако недостаточный объем финансирования, не всегда высокий уровень качества предоставляемых медицинских услуг определяют круг проблем системы здравоохранения в Украине. Как и любой сложной системе, охране здоровья присущи свойства такого рода систем, к которым, помимо прочих, следует также отнести консерватизм, характеризующийся специфичностью предмета, на который направлено воздействие, – человеческий организм. ■

## ЛИТЕРАТУРА

- 1. Банчук М. В.** Стратегічні питання кадрової політики в державному управлінні охороною здоров'я України / М. В. Банчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 19. – С. 84 – 86.
- 2. Загорський В. С.** Управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я: монографія / В. С. Загорський, З. М. Лободіна, Г. С. Лопушняк. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2010. – 272 с.
- 3. Корнацька Р. М.** Пріоритетні напрями реформування системи охорони здоров'я: фінансовий аспект / Р. М. Корнацька // Фінанси, облік і аудит. – 2013. – № 2 (22). – С. 169 – 177.
- 4. Москаленко В. В.** Визначальні особливості системи охорони здоров'я / В. В. Москаленко // Східноєвропейський журнал громадського здоров'я. – 2012. – № 2-3 (18-19). – С. 214 – 217.
- 5. Портна О. В.** Практичні проблеми фінансування охорони здоров'я в Україні / О. В. Портна // Сборник научных трудов «Вестник НТУ «ХПИ»: Актуальні проблеми управління. – 2012. – № 45. – С. 140 – 149.
- 6. Фойгт Н. А.** Державне управління охороною суспільного здоров'я в умовах демографічного старіння в Україні: монографія / Н. А. Фойгт. – К.: ДКС Центр, 2011. – 319 с.
- 7. Формування демократичного та ефективного державного управління в Україні / [за заг. ред.: В. І. Луговий, В. М. Князев]. – К.: УАДУ, 2002. – 350 с.**
- 8. Здоровье населения, системы здравоохранения и экономический кризис в Европе: последствия и значение для выработки политики / Резюме ВОЗ. – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.euro.who.int/\\_data/assets/pdf\\_file/0003/186933/Health-and-economic-crisis-in-Europe4-Rus.pdf](http://www.euro.who.int/_data/assets/pdf_file/0003/186933/Health-and-economic-crisis-in-Europe4-Rus.pdf)**
- 9. Государственная служба статистики Украины // Охрана здоровья. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>**

## REFERENCES

- Banchuk, M. V. "Stratehichni pytannia kadrovoi polityky v derzhavnomu upravlinni okhoronoiu zdorov'ia Ukrainy" [Strategic issues of personnel policy in the State Department of Health of Ukraine]. *Investitsii: praktyka ta dosvid*, no. 19 (2011): 84-86.
- Foiht, N. A. *Derzhavne upravlinnia okhoronoiu suspilnoho zdorov'ia v umovakh demohrafichnoho starinnia v Ukraini* [State Department of Public Health in terms of demographic aging in Ukraine]. Kyiv: DKS Tsentr, 2011.

Formuvannia demokratychnoho ta efektyvnoho derzhavnoho upravlinnia v Ukraini [Formation of a democratic and good governance in Ukraine]. Kyiv: UADU, 2002.

"Gosudarstvennaia sluzhba statistiki Ukrainy" [State Statistics Service of Ukraine]. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Kornatska, R. M. "Priorityetni napriamy reformuvannia systemy okhorony zdorov'ia: finansovyi aspekt" [Priority areas of health system reform: financial aspect]. *Finansy, oblik i audyt*, no. 2 (22) (2013): 169-177.

Moskalenko, V. V. "Vyznachalni osoblyvosti systemy okhorony zdorov'ia" [Defining features of the health care system]. *Skhidnoievropeiskiy zhurnal hromadskoho zdorov'ia*, no. 2-3 (18-19) (2012): 214-217.

Portna, O. V. "Praktychni problemy finansuvannia okhorony zdorov'ia v Ukraini" [Practical problems of health financing in Ukraine]. *Visnyk NTU «KhPI» : Aktualni problemy upravlinnia*, no. 45 (2012): 140-149.

"Zdorove naseleniia, systemy zdravookhraneniia i ekonomicheskyy krizis v Evrope: posledstviia i znachenie dlia vyrabotki politiki" [Public health, health systems and economic crisis in Europe: consequences and implications for policy]. [http://www.euro.who.int/\\_\\_data/assets/pdf\\_file/0003/186933/Health-and-economic-crisis-in-Europe4-Rus.pdf](http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0003/186933/Health-and-economic-crisis-in-Europe4-Rus.pdf)

Zahorskyi, V. S., Lobodina, Z. M., and Lopushniak, H. S. *Upravlinnia finansovymy resursamy zakladiv okhorony zdorov'ia* [Financial management of health care]. Lviv: LRIDU NADU, 2010.

УДК 658.821

## ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ГАРКУША Н. М., СІДОРОВА Т. О., РУДЕНКО І. В.

УДК 658.821

**Гаркуша Н. М., Сідорова Т. О., Руденко І. В. Діагностика конкурентоздатності продукції підприємства**

Метою статті є розробка методики діагностики конкурентоздатності продукції підприємства. Розглянуто економічна сутність понять «конкурентоздатність» і «конкурентоспроможність» у трактовці різних авторів, обґрунтовано доцільність використання економічної категорії «конкурентоздатність». Уточнено економічний зміст поняття «конкурентоздатність продукції». Систематизовано сучасні методи діагностики конкурентоздатності продукції. Проаналізовано переваги й недоліки кожної групи методів: графічних, аналітичних, експертних, комбінованих. Розглянуто алгоритм оцінки при комбінованому методі діагностики конкурентоздатності продукції. Сформовано інтегральний показник для оцінки її рівня. Удосконалено методику розрахунку інтегрального показника конкурентоздатності з погляду маркетингового підходу. Запропоновано правила при прийнятті рішень на підприємствах про те, конкурувати чи ні по тій чи іншій продукції.

**Ключові слова:** діагностика, конкурентоздатність продукції, методи, показники, оцінка

**Рис.: 1. Формул.: 6. Бібл.: 10.**

**Гаркуша Надія Миколаївна** – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри економічного аналізу і статистики, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клоцьківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**Сідорова Тамара Олександрівна** – кандидат економічних наук, професор кафедри економічного аналізу і статистики, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клоцьківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**Руденко Інна Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу і статистики, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клоцьківська, 333, Харків, 61051, Україна)

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

УДК 658.821

**Гаркуша Н. М., Сідорова Т. А., Руденко І. В. Діагностика конкурентоспособности продукции предприятия**

Целью статьи является разработка методики диагностики конкурентоспособности продукции предприятия. Рассмотрена экономическая сущность понятия «конкурентоспособность» в трактовке разных авторов, обоснована целесообразность использования экономической категории «конкурентоспособность». Уточнено экономическое содержание понятия «конкурентоспособность продукции». В статье систематизированы современные методы диагностики конкурентоспособности продукции. Проанализированы преимущества и недостатки каждой группы методов: графических, аналитических, экспертных, комбинированных. Рассмотрен алгоритм оценки при комбинированном методе диагностики конкурентоспособности продукции. Сформирован интегральный показатель для оценки ее уровня. Усовершенствована методика расчета интегрального показателя конкурентоспособности с точки зрения маркетингового подхода. Предложены правила при принятии решений на предприятиях о том, конкурировать или нет по той или другой продукции.

**Ключевые слова:** диагностика, конкурентоспособность продукции, методы, показатели, оценка.

**Рис.: 1. Формул.: 6. Библ.: 10.**

**Гаркуша Надежда Николаевна** – кандидат экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономического анализа и статистики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клоцковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**Сідорова Тамара Александровна** – кандидат экономических наук, профессор кафедры экономического анализа и статистики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клоцковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**Руденко Инна Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа и статистики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клоцковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

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

UDC 658.821

**Garkusha Nadiia M., Sidorova Tamara O., Rudenko Inna V. Diagnostics of Competitiveness of Enterprise Products**

The goal of the article is development of methods of diagnostics of enterprise product competitiveness. The article considers economic essence of the "competitiveness" notion in interpretation of a number of authors and justifies expediency of use of the "competitiveness" economic category. The article clarifies economic essence of the "product competitiveness" notion. It systemises modern methods of diagnostics of product competitiveness. It analyses advantages and shortcomings of each group of methods: graphical, analytical, expert and combined. It considers an algorithm of assessment when using the combined method of diagnostics of product competitiveness. It forms an integral indicator for assessment of its level. It improves methods of calculation of the integral indicator of competitiveness from the point of view of the marketing approach. It offers rules for making decisions at enterprises with respect to whether to compete or not with a specific product.

**Key words:** diagnostics, product competitiveness, methods, indicators, assessment.

**Pic.: 1. Formulae: 6. Bibl.: 10.**

**Garkusha Nadiia M.** – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economic Analysis and Statistics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**Sidorova Tamara O.** – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department of Economic Analysis and Statistics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**Rudenko Inna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Analysis and Statistics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

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

Formuvannia demokratychnoho ta efektyvnoho derzhavnoho upravlinnia v Ukraini [Formation of a democratic and good governance in Ukraine]. Kyiv: UADU, 2002.

"Gosudarstvennaia sluzhba statistiki Ukrainy" [State Statistics Service of Ukraine]. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Kornatska, R. M. "Priorityetni napriamy reformuvannia systemy okhorony zdorov'ia: finansovyi aspekt" [Priority areas of health system reform: financial aspect]. *Finansy, oblik i audyt*, no. 2 (22) (2013): 169-177.

Moskalenko, V. V. "Vyznachalni osoblyvosti systemy okhorony zdorov'ia" [Defining features of the health care system]. *Skhidnoievropeiskiy zhurnal hromadskoho zdorov'ia*, no. 2-3 (18-19) (2012): 214-217.

Portna, O. V. "Praktychni problemy finansuvannia okhorony zdorov'ia v Ukraini" [Practical problems of health financing in Ukraine]. *Visnyk NTU «KhPI» : Aktualni problemy upravlinnia*, no. 45 (2012): 140-149.

"Zdorove naseleniia, systemy zdravookhraneniia i ekonomicheskyy krizis v Evrope: posledstviia i znachenie dlia vyrabotki politiki" [Public health, health systems and economic crisis in Europe: consequences and implications for policy]. [http://www.euro.who.int/\\_\\_data/assets/pdf\\_file/0003/186933/Health-and-economic-crisis-in-Europe4-Rus.pdf](http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0003/186933/Health-and-economic-crisis-in-Europe4-Rus.pdf)

Zahorskyi, V. S., Lobodina, Z. M., and Lopushniak, H. S. *Upravlinnia finansovymy resursamy zakladiv okhorony zdorov'ia* [Financial management of health care]. Lviv: LRIDU NADU, 2010.

УДК 658.821

## ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ГАРКУША Н. М., СІДОРОВА Т. О., РУДЕНКО І. В.

УДК 658.821

**Гаркуша Н. М., Сідорова Т. О., Руденко І. В. Діагностика конкурентоздатності продукції підприємства**

Метою статті є розробка методики діагностики конкурентоздатності продукції підприємства. Розглянуто економічна сутність понять «конкурентоздатність» і «конкурентоспроможність» у трактовці різних авторів, обґрунтовано доцільність використання економічної категорії «конкурентоздатність». Уточнено економічний зміст поняття «конкурентоздатність продукції». Систематизовано сучасні методи діагностики конкурентоздатності продукції. Проаналізовано переваги й недоліки кожної групи методів: графічних, аналітичних, експертних, комбінованих. Розглянуто алгоритм оцінки при комбінованому методі діагностики конкурентоздатності продукції. Сформовано інтегральний показник для оцінки її рівня. Удосконалено методику розрахунку інтегрального показника конкурентоздатності з погляду маркетингового підходу. Запропоновано правила при прийнятті рішень на підприємствах про те, конкурувати чи ні по тій чи іншій продукції.

**Ключові слова:** діагностика, конкурентоздатність продукції, методи, показники, оцінка

**Рис.:** 1. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 10.

**Гаркуша Надія Миколаївна** – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри економічного аналізу і статистики, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клоцьківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**Сідорова Тамара Олександрівна** – кандидат економічних наук, професор кафедри економічного аналізу і статистики, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клоцьківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**Руденко Інна Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу і статистики, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клоцьківська, 333, Харків, 61051, Україна)

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

УДК 658.821

**Гаркуша Н. М., Сідорова Т. А., Руденко І. В. Діагностика конкурентоспособности продукции предприятия**

Целью статьи является разработка методики диагностики конкурентоспособности продукции предприятия. Рассмотрена экономическая сущность понятия «конкурентоспособность» в трактовке разных авторов, обоснована целесообразность использования экономической категории «конкурентоспособность». Уточнено экономическое содержание понятия «конкурентоспособность продукции». В статье систематизированы современные методы диагностики конкурентоспособности продукции. Проанализированы преимущества и недостатки каждой группы методов: графических, аналитических, экспертных, комбинированных. Рассмотрен алгоритм оценки при комбинированном методе диагностики конкурентоспособности продукции. Сформирован интегральный показатель для оценки ее уровня. Усовершенствована методика расчета интегрального показателя конкурентоспособности с точки зрения маркетингового подхода. Предложены правила при принятии решений на предприятиях о том, конкурировать или нет по той или другой продукции.

**Ключевые слова:** диагностика, конкурентоспособность продукции, методы, показатели, оценка.

**Рис.:** 1. **Формул.:** 6. **Библ.:** 10.

**Гаркуша Надежда Николаевна** – кандидат экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономического анализа и статистики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клоцковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**Сідорова Тамара Александровна** – кандидат экономических наук, профессор кафедры экономического анализа и статистики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клоцковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**Руденко Инна Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа и статистики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клоцковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

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

UDC 658.821

**Garkusha Nadiia M., Sidorova Tamara O., Rudenko Inna V. Diagnostics of Competitiveness of Enterprise Products**

The goal of the article is development of methods of diagnostics of enterprise product competitiveness. The article considers economic essence of the "competitiveness" notion in interpretation of a number of authors and justifies expediency of use of the "competitiveness" economic category. The article clarifies economic essence of the "product competitiveness" notion. It systemises modern methods of diagnostics of product competitiveness. It analyses advantages and shortcomings of each group of methods: graphical, analytical, expert and combined. It considers an algorithm of assessment when using the combined method of diagnostics of product competitiveness. It forms an integral indicator for assessment of its level. It improves methods of calculation of the integral indicator of competitiveness from the point of view of the marketing approach. It offers rules for making decisions at enterprises with respect to whether to compete or not with a specific product.

**Key words:** diagnostics, product competitiveness, methods, indicators, assessment.

**Pic.:** 1. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 10.

**Garkusha Nadiia M.** – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economic Analysis and Statistics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**Sidorova Tamara O.** – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department of Economic Analysis and Statistics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**Rudenko Inna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Analysis and Statistics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

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



Для ефективного здійснення торговельних операцій, отримання прибутку, залучення іноземних інвестицій у фінансову сферу держави потрібний певний рівень конкурентоздатності продукції.

Останнім часом процес міжнародної економічної інтеграції викликав посилення взаємозалежності національних економік. Оцінка конкурентоздатності продукції підприємства в цих умовах є найбільш затребуваною процедурою при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності і виході на зарубіжні ринки. Але і в межах внутрішнього ринку підприємства України зазнають впливу іноземних конкурентів. У зв'язку з цим вимоги до процедури діагностування конкурентоздатності продукції підприємства підвищуються.

Таким чином, для успішного функціонування вітчизняних підприємств на ринку діагностика конкурентоздатності їх продукції стає об'єктивною необхідністю. Це дозволить забезпечити кращі можливості збуту своєї продукції, задовольнити потреби покупців та одержати більший прибуток.

Проблеми дослідження конкурентоздатності продукції підприємств у певний час розглядали такі учені, як М. Портер, Р. А. Фатхутдинов, Т. Ф. Косянчук, О. І. Драган, Л. М. Малярєць, Л. О. Норік, А. Н. Тищенко, Л. В. Гринів, А. Г. Наливайко, Є. В. Зарічанська, Д. Д. Радулов, О. Е. Кузьмин, Н. А. Дробітько, І. С. Комаренко та ін.

Проте інформація, що існує з цього приводу, частіше за все має протирічний характер. Тому додаткового обґрунтування потребує визначення сутності, структури, механізму формування конкурентоздатності продукції підприємства з урахуванням ринково-економічної ситуації, що склалася в Україні. Також не існує єдиного підходу щодо методики діагностики цього показника. Тому, віддаючи належне науковим напрацюванням учених, вважаємо за необхідне зробити уточнення щодо поняття «конкурентоздатності продукції» та запропонувати єдиний методичний підхід до її діагностики.

Метою статті є розробка методики діагностики конкурентоздатності продукції підприємства.

Відповідно до мети завданнями наукового дослідження є таке:

- ✦ уточнення економічного змісту категорій «конкурентоспроможність», «конкурентоздатність», «конкурентоздатність продукції»;
- ✦ систематизація методичних підходів до діагностики конкурентоздатності продукції підприємства;
- ✦ розробка алгоритму оцінки при комбінованому методі діагностики конкурентоздатності продукції;
- ✦ удосконалення інтегрального показника конкурентоздатності продукції підприємства.

Розглядаючи визначення конкурентоздатності різних авторів, слід зазначити, що дехто цю економічну категорію називає конкурентоспроможністю, а дехто – конкурентоздатністю. У зв'язку з цим виникає питання, а як доцільніше?

З одного боку, ці поняття є рівнозначними й кожне з них має право на існування. Якщо розглядати буквально, то поняття «конкурентоспроможність» можна виразити як спроможність до конкуренції, а конкурентоздатність – як здатність до конкуренції. Звернемо увагу на лексичне значення слів «спроможність» і «здатність».

За тлумачним словником української мови здатність – це «уміння, а також можливість робити які-небудь дії, або здатність – індивідуальні особливості особи, що

є суб'єктивними умовами успішного здійснення певного роду діяльності» [1, с. 231]. Спроможність – це «наявність здібностей, вміння здійснювати будь-що» [1, с. 395]. Але у кожній спроможності може бути присутня вірогідна неспроможність. Немає і не може бути абсолютно конкурентоспроможного або неконкурентоспроможного суб'єкта. Ці поняття зв'язані з ринком і часом, а також різними політичними, соціальними, культурними й іншими факторами, що впливають на ринкову ситуацію [2, с. 22]. Отже, на нашу думку, економічну категорію, яку ми вивчаємо, доцільніше називати не «конкурентоспроможність», а «конкурентоздатність».

Як показало дослідження, в економічній науці не склалося також чіткого визначення поняття «конкурентоздатність продукції». Базовим для цього поняття слугуватиме термін «конкурентна перевага», який за М. Портером означає «...властивості товару або торговельної марки, які створюють для нього певну перевагу над конкурентами» [3, с. 122].

Між наведеними в літературі визначеннями поняття «конкурентоздатність продукції» є багато спільного. У них йдеться про «сукупність якісних і вартісних властивостей продукції, які забезпечують задоволення конкретних потреб споживачів на певному сегменті ринку» [4, с. 49]. Але чи вичерпується поняття «конкурентоздатність продукції» лише сукупністю властивостей?

Одні автори, характеризуючи конкурентоздатність продукції, говорять про «її перевагу у порівнянні з яким-небудь іншим товаром (аналогічним за призначенням чи його заміником)» [5, с. 34]. Інші науковці називають конкурентоздатність продукції комплексним показником, що характеризує ступінь її здатності задовольняти вимоги споживачів. Так, Фатхутдинов Р. А., визначаючи термін «конкурентоспроможність продукції», говорить про «ступінь задоволення конкретної потреби в порівнянні з найкращою аналогічною продукцією за наявності сертифіката якості» [6, с. 302].

Усі ці визначення конкурентоздатності товару, на нашу думку, є не досить повними та однобічними, бо висвітлюють продукцію лише через призму її характеристик і здатність задовольнити потреби споживачів. Не враховується здатність продукції забезпечувати підприємству комерційний успіх. Тому вважаємо необхідним говорити про існування двох основних підходів до визначення конкурентоздатності продукції: орієнтація на дослідження потреб споживачів і порівняння якісних показників; здатність продукції забезпечувати підприємству комерційний успіх. Комплексне поєднання цих двох підходів дозволить враховувати усі стадії формування продукції від моменту її виробництва (включаючи технологічний рівень і якість виготовлення продукції) до моменту її реалізації на ринку (включаючи відповідність до потреб і витрати споживачів) [7, с. 41].

Крім того, слід відзначити, що конкурентоздатність продукції визначається, з одного боку, якістю товару, його технічним рівнем, споживчими властивостями та, з іншого – цінами, установлюваними продавцями товарів. Але поєднувати обидва види конкурентних переваг важко, тому стратегія забезпечення конкурентоздатності, як правило, орієнтується або на низькі ціни, або на високу якість і задоволення потреб (інтересів) споживачів. Окрім того, на конкурентоздатність впливають мода, продажний і після-продажний сервіс, реклама, імідж виробника, ситуація на ринку, коливання попиту та інші фактори.



Таким чином, на нашу думку, найбільш повне висвітлення поняття конкурентоздатності продукції дає таке її визначення – це комплексна багатоаспектна характеристика, що відбиває здатність продукції відповідати вимогам конкретного ринку в аналізованому періоді та потребам забезпечення запланованих і стабільних результатів діяльності підприємства.

Повнота і глибина вивчення конкурентоздатності продукції підприємства досягається застосуванням різноманітних методів обробки вихідної інформації. Сукупність цих способів і прийомів становить спеціальний науковий апарат діагностики. Тому дуже важливо обрати оптимальний методичний інструментарій оцінки конкурентоздатності продукції підприємств, від якого залежатиме обґрунтованість результатів дослідження.

Вивчення літературних джерел щодо методів діагностування конкурентоздатності продукції підприємства показало відсутність єдиного підходу в оцінці [4 – 10]. Різні науковці оцінювати конкурентоздатність продукції пропонують такими методами, як диференціальний, комплексний, змішаний, графічний, матричний, розрахунковий, комбінований, експертних оцінок тощо.

Усі названі методи базуються на зіставленні параметрів аналізованої продукції з параметрами бази порівняння, від вибору якої значною мірою залежить правильність результату оцінювання конкурентоздатності й прийняття рішення. Базою порівняння можуть виступати: потреба покупців; величина необхідного корисного ефекту; товар-конкурент; гіпотетичний зразок; група аналогів.

Крім того, у різних методах застосовується різна кількість параметрів аналізованої продукції. Параметрами конкурентоздатності називають «кількісні характеристики властивостей товару, що враховують галузеві особливості оцінки його конкурентоздатності» [5, с. 36]. Прийнято виділяти технічні, економічні та нормативні групи параметрів конкурентоздатності.

Зрозуміло, що параметрами мають бути об'єктивні характеристики властивостей товару, а їх кількість не повинна обмежуватися самим методом. Вона має бути оптимальною і визначатися суб'єктом діагностики відповідно до цілей, завдань та особливостей дослідження.

На нашу думку, усі методи діагностики конкурентоздатності продукції залежно від способу дослідження можуть бути віднесені до однієї з чотирьох груп:

- ✦ графічні;
- ✦ аналітичні;
- ✦ експертні;
- ✦ комбіновані.

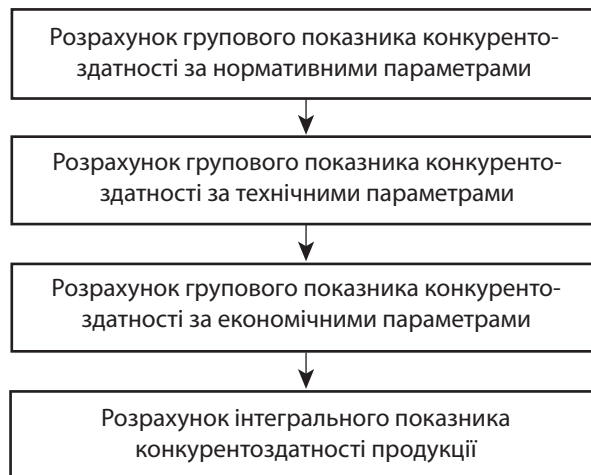
Кожна група має свої переваги й недоліки. Наприклад, перевагою графічних методів є наочність та можливість використання різних показників конкурентоздатності. Але вони не дозволяють установити значення узагальнюючого рівня конкурентоздатності. Більш досконалим є метод радарів, який дозволяє визначити інтегральний показник конкурентоздатності кожного з видів товарів. Іншою його перевагою є те, що конкурентоздатність продукції цим методом оцінюється не тільки у порівнянні з конкурентами, але й із оптимальною величиною параметра. Слід зауважити, що деякі автори вважають метод радарів графічним, але, на наш погляд, він є комбінованим, оскільки використовує в тому числі й експертні оцінки.

До групи аналітичних методів можна віднести диференціальний метод, який заснований на використанні одиничних параметрів аналізованої продукції. Цей метод дозволяє визначити, за якими показниками рівень конкурентоздатності продукції не був досягнутий, які з параметрів найбільше відрізняються від базових. Але цей метод не враховує вплив вагомості кожного параметра на прихильність покупців при виборі продукції.

Іншим аналітичним методом є комплексний. Його застосовують у випадку, коли для характеристики якості товару використовується сукупність параметрів, що описують яку-небудь властивість. Він заснований на використанні комплексних (групових, інтегральних, узагальнених) показників або зіставленні питомих корисних ефектів аналізованої продукції.

Група експертних методів дає змогу прогнозувати конкурентоздатність за умов, що статистичні дані відсутні чи їх недостатньо, а також якщо розв'язання сформульованої задачі іншими методами ускладнено. Але на практиці застосовувати експертні методи, комбінуючи їх з іншими методами оцінки конкурентоздатності продукції, є корисним. Тому вважаємо комбіновані методи діагностики найбільш ефективним способом оцінки конкурентоздатності продукції. Крім того, у сучасних концепціях економічної діагностики пропонується застосовувати сукупність моделей та методик.

Наступний спосіб оцінки конкурентоздатності продукції вважають комбінованим (змішаним). Під час його застосування використовують частину параметрів, розрахованих диференціальним методом, і частину параметрів, розрахованих комплексним методом. Комбінований метод діагностики конкурентоздатності продукції передбачає певний алгоритм оцінки (рис. 1).



**Рис. 1. Послідовність розрахунку інтегрального показника конкурентоздатності продукції підприємства (комбінований метод діагностики)**

Розрахунок групового показника конкурентоздатності за нормативними параметрами здійснюється за формулою:

$$I_{НП} = \sum_{i=1}^n q_{ni}, \quad (1)$$

де  $I_{НП}$  – груповий показник конкурентоздатності за нормативними параметрами;  $q_{ni}$  – відносний одиничний показник за  $i$ -м нормативним параметром.

Нормативні параметри визначають відповідність товару встановленим нормам, стандартам і вимогам, що обумовлені законодавством та іншими нормативними документами (параметри патентної чистоти, екологічні параметри, параметри безпеки, за якими для даного ринку встановлені обов'язкові діючі вимоги міжнародних, національних стандартів, технічних регламентів, норм, законодавства).

Розрахунок групового показника конкурентоздатності за технічними параметрами проводять за такою формулою:

$$I_{ТП} = \sum_{i=1}^n q_i \cdot a_i, \quad (2)$$

де  $I_{ТП}$  – груповий показник конкурентоздатності за технічними параметрами;  $q_i$  – відносний одиничний показник за  $i$ -м технічним параметром;  $a_i$  – вага  $i$ -го параметра у загальному наборі з  $n$  технічних параметрів.

Технічні параметри є характеристикою технічних і фізичних властивостей товару, що визначають особливості галузі та способи його використання, а також функції, які виконує товар у процесі його використання. Коефіцієнти вагомості визначаються експертним шляхом.

Розрахунок групового показника конкурентоздатності за економічними параметрами здійснюється за формулою:

$$I_{ЕП} = \sum_{i=1}^n I_{ei} \cdot B_{ei}, \quad (3)$$

де  $I_{ЕП}$  – груповий показник конкурентоздатності за економічними параметрами;  $I_{ei}$  – відносний одиничний показник за  $i$ -м економічним параметром;  $B_{ei}$  – вага  $i$ -го параметра у загальному наборі з  $n$  економічних параметрів.

Економічні параметри визначають рівень витрат на виробництво та ціни споживання через витрати на купівлю, обслуговування, споживання, утилізацію товару.

Інтегральний показник конкурентоздатності продукції ( $K$ ) обчислюється за такою формулою:

$$I_{ЕП} = \sum_{i=1}^n I_{ei} \cdot B_{ei}, \quad (4)$$

Зведення групових показників за окремими параметрами в єдиний інтегральний показник конкурентоздатності продукції дозволить зробити однозначний висновок про рівень конкурентоспроможності. Якщо інтегральний показник конкурентоздатності більше за одиницю, то досліджувана продукція краща за конкурентну (зразок), а якщо менше одиниці – продукція поступається конкурентній (зразку).

**К**омплексний підхід до діагностики конкурентоздатності продукції, на нашу думку, дозволить отримати достатньо об'єктивні результати оцінки, що сприятиме розширенню адаптаційних можливостей підприємств до змін умов господарської діяльності та створенню умов їх стабільного функціонування й розвитку. Але він також не є досконалим, оскільки не враховує важливість споживчих властивостей товару для покупця, наприклад, ступінь новизни товару та інші додаткові фактори [5, с. 43]. Тому вважаємо доцільним і корисним удосконалити методику розрахунку інтегрального показника конкурентоздатності з погляду маркетингового підходу ( $K_M$ ). Для цього пропонуємо таку формулу:

$$K_M = \beta \cdot \frac{I_{ТП}}{I_{ЕП}} + f(t) + f(s), \quad (5)$$

де  $\beta$  – нормативно-кон'юнктурний коефіцієнт, що враховує відповідність нормативним параметрам, дотримання авторських прав і законодавчих рамок;  $f(t)$  – часовий фактор;  $f(s)$  – стимулюючий фактор.

Нормативно-кон'юнктурний коефіцієнт за нормативними параметрами ( $\beta$ ) слід обчислювати за такою формулою:

$$\beta = \sum_{i=1}^n Q_{ni}, \quad (6)$$

де  $Q_{ni}$  – одиничний показник конкурентоздатності за  $i$ -им нормативним параметром.

Часовий фактор відображає залежність рівня конкурентоздатності від життєвого циклу товару, зміни переваг споживачів у випадку появи на ринку можливих нововведень.

Стимулюючий фактор є функцією відношення обсягу продажів у грошовому вираженні до витрат на стимулювання збуту. Він залежить від споживчих властивостей товару, його ціни, якості стимулюючих коштів і витрат на них порівняно з конкурентами.

**В**ідзначаючи взаємозв'язок і взаємозалежність споживчих властивостей і вартості товару як головних напрямів маркетингової діяльності по забезпеченню конкурентоздатності продукції у довгостроковій перспективі, слід пам'ятати, що підвищення споживчих властивостей продукції за рахунок її вартісних характеристик не завжди дає позитивний результат. Тому при прийнятті рішень про те, конкурувати чи ні по тій чи іншій продукції, вважаємо необхідним враховувати певні правила:

- ✦ орієнтація підприємств на створення і розвиток ключових факторів успіху, відсутніх у конкурентів;
- ✦ підтримка попиту на продукцію з унікальними властивостями, які можуть формуватися як на стадії виробництва, так і на стадії розподілу та обслуговування;
- ✦ використання старої успішної стратегії та її розвиток з урахуванням нових творчих ідей;
- ✦ менше орієнтуватися на використання слабкостей конкурентів, уникаючи жорсткої конкуренції.

## ВИСНОВКИ

Застосування запропонованої методики дасть можливість об'єктивно оцінювати конкурентоздатність продукції підприємства, виявляти основні чинники, що впливають на її зміну, а також розробляти заходи щодо більш оптимальної організації господарської діяльності підприємства. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Тлумачний словник української мови [Текст] : спеціальна література / [під ред. А. Івченка]. – К. : Фоліо, 2005. – 540 с.
2. Зарічанська Є. В. Оцінка рівня конкурентоспроможності як шлях до ефективного управління фінансами [Текст] / Є. В. Зарічанська // Тези доповідей Першої Всеукраїнської наукової конференції студентів та молодих вчених «Актуальні проблеми розвитку фінансово-кредитної системи України». – Донецьк : ДонНТУ, 2008. – 188 с.
3. Портер М. Конкуренція [Текст] / Пер. с англ. / М. Портер. – М. : Издат. дом «Вільямс», 2005. – 608 с.
4. Косянчук Т. Ф. Механізм діагностики конкурентоспроможності продукції [Текст] / Т. Ф. Косянчук // Вісник ХНУ. – 2010. – № 3. – С. 48 – 50.
5. Драган О. І. Управління конкурентоспроможністю підприємств : теоретичні аспекти [Текст] : монографія / О. І. Драган. – К. : ДАК-КІМ, 2006. – 160 с.

**6. Фатхутдинов Р. А.** Управление конкурентоспособностью организации [Текст] : учебное пособие / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Издательство «ЭКМО», 2004. – 544 с.

**7. Малярець Л. М.** Економіко-математичні аспекти діагностики конкурентоспроможності підприємства [Текст] : наукове видання / Л. М. Малярець, Л. О. Норик. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 214 с.

**8. Кузьмин О. Е.** Діагностика потенціалу підприємства [Текст] / О. Е. Кузьмин, О. Г. Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 155 – 166.

**9. Тищенко А. Н.** Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса [Текст] : монография / А. Н. Тищенко, Ю. Б. Иванов, Н. А. Кизим, Е. В. Ревенко, Т. М. Чечетова-Терашвили. – Харьков : ИД «ИНЖЕК», 2007. – 376 с.

**10. Наливайко А. П.** Теорія стратегій підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку [Текст] : монографія / А. П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2009. – 227 с.

## REFERENCES

Drahan, O. I. *Upravlinnia konkurentospromozhnosti pidpriemstv : teoretychni aspekty* [Managing competitiveness of enterprises: theoretical aspects]. Kyiv: DAKKIIM, 2006.

Fatkhutdinov, R. A. *Upravlenie konkurentospobnostiu organizatsii* [Management of competitiveness of the organization]. Moscow: EKSMO, 2004.

Kosianchuk, T. F. "Mekhanizm diahnostryky konkurentospromozhnosti produktsii" [Mechanism diagnostic product competitiveness]. *Visnyk KhNU*, no. 3 (2010): 48-50.

Kuzmyn, O. E., and Melnyk, O. H. "Diahnostryka potentsialu pidpriemstva" [Diagnostic potential of the company]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 1 (2011): 155-166.

Maliarets, L. M., and Norik, L. O. *Ekonomiko-matematychni aspekty diahnostryky konkurentospromozhnosti pidpriemstva* [Economic-mathematical aspects of diagnosis competitiveness]. Kharkiv: KhNEU, 2009.

Nalyvaiko, A. P. *Teoriia stratehii pidpriemstva. Suchasnyi stan ta napriamky rozvytku* [The theory of enterprise strategies. Current state and trends of development]. Kyiv: KNEU, 2009.

Porter, M. *Konkurentsia* [Competition]. Moscow: Viliams, 2005.

Tlumachnyi slovnyk ukrainskoi movy [Dictionary of the Ukrainian language]. Kyiv: Folio, 2005.

Tishchenko, A. N., Ivanov, Yu. B., and Kizim, N. A. *Formirovanie konkurentnoy pozitsii predpriatia v usloviakh krizisa* [Formation of the competitive position of the company in a crisis]. Kharkov: INZhEK, 2007.

Zarichanska, Ie. V. "Otsinka rivnia konkurentospromozhnosti iak shliakh do efektyvnoho upravlinnia finansamy" [Assessing the level of competitiveness as a way to effectively manage finances]. *Aktualni problemy rozvytku finansovo-kredytnoi systemy Ukrainy*. Donetsk: DonNTU, 2008.

УДК 658.5.012.7

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

© 2014 ДЗЬОБА В. Б.

УДК 658.5.012.7

### Дзьоба В. Б. Концептуальні засади формування системи контролінгу на підприємствах

У статті досліджено існуючі підходи щодо концепції контролінгу. Визначено, що, незважаючи на існуючі наукові та практичні напрацювання, недостатньо висвітленими і дискусійними залишаються питання щодо єдиної концепції контролінгу в системі менеджменту підприємств. Запропоновано власну концепцію контролінгу. Контролінг визначено як підфункцію управління, яка спрямована на контролювання фінансово-економічної сфери підприємства з метою якісного та оперативного інформаційного забезпечення управлінських процесів. Для визначення концептуальних засад контролінгу визначено принципи, уточнено фактори, які впливають на контролінг, визначено суб'єкти та об'єкти контролінгу, систематизовано критерії та методи контролінгу. Запропоновані концептуальні засади дають можливість підвищити якість та оперативність управлінських рішень і, таким чином, сприяти покращенню фінансового стану підприємства. Подальші дослідження необхідно скерувати в напрямі деталізації кожного елемента концепції.

**Ключові слова:** концепція, контролінг, принципи, фактори, суб'єкти, об'єкти, критерії, методи, засоби.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 19.

**Дзьоба Володимир Богданович** – старший викладач, кафедра фінансів, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)  
**E-mail:** vdzoba@gmail.com

УДК 658.5.012.7

UDC 658.5.012.7

### Дзэба В. Б. Концептуальные основы формирования системы контроллинга на предприятиях

### Dzoba Volodymyr B. Conceptual Grounds of Formation of the Controlling System at Enterprises

В статье исследованы существующие подходы к концепции контроллинга. Определено, что, несмотря на существующие научные и практические разработки, недостаточно освещенными и дискуссионными остаются вопросы единой концепции контроллинга в системе менеджмента предприятий. Предложена собственная концепция контроллинга. Контроллинг определен как подфункция управления, направленная на контролирование финансово-экономической сферы предприятия с целью качественного и оперативного информационного обеспечения управленческих процессов. Для определения концептуальных основ контроллинга определены принципы, уточнены факторы, влияющие на контроллинг, определены субъекты и объекты контроллинга, систематизированы критерии и методы контроллинга. Предложенные концептуальные основы дают возможность повысить качество и оперативность управленческих решений, и, таким образом, способствовать улучшению финансового состояния предприятия. Дальнейшие исследования необходимо направить в направлении детализации каждого элемента концепции.

The article studies existing approaches to the concept of controlling. It shows that despite the existing scientific and practical developments, the issues of the common concept of controlling in the enterprise management system are still insufficiently studied and are under discussion. The article offers author's own concept of controlling. Controlling is defined as a management sub-function directed at controlling of the financial and economic sphere of an enterprise with the aim of qualitative and operative information support of managerial processes. In order to identify conceptual grounds of controlling, the article identifies principles, clarifies factors that influence controlling, identifies subjects and objects of controlling and systemises criteria and methods of controlling. The offered conceptual grounds provide a possibility to increase quality and efficiency of managerial decisions and facilitate improvement of the financial state of an enterprise. Further studies should be directed at detailed elaboration of each element of the concept.

**Ключевые слова:** концепция, контроллинг, принципы, факторы, субъекты, объекты, критерии, методы, средства.

**Key words:** concept, controlling, principles, factors, subjects, objects, criteria, methods, means.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 19.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 19.

**Дзэба Владимир Богданович** – старший преподаватель, кафедра финансов, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)  
**E-mail:** vdzoba@gmail.com

**Dzoba Volodymyr B.** – Senior Lecturer, Department of Finance, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)  
**E-mail:** vdzoba@gmail.com



**6. Фатхутдинов Р. А.** Управление конкурентоспособностью организации [Текст] : учебное пособие / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Издательство «ЭКМО», 2004. – 544 с.

**7. Малярець Л. М.** Економіко-математичні аспекти діагностики конкурентоспроможності підприємства [Текст] : наукове видання / Л. М. Малярець, Л. О. Норик. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 214 с.

**8. Кузьмин О. Е.** Діагностика потенціалу підприємства [Текст] / О. Е. Кузьмин, О. Г. Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 155 – 166.

**9. Тищенко А. Н.** Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса [Текст] : монография / А. Н. Тищенко, Ю. Б. Иванов, Н. А. Кизим, Е. В. Ревенко, Т. М. Чечетова-Терашвили. – Харьков : ИД «ИНЖЕК», 2007. – 376 с.

**10. Наливайко А. П.** Теорія стратегій підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку [Текст] : монографія / А. П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2009. – 227 с.

## REFERENCES

Drahan, O. I. *Upravlinnia konkurentospromozhnosti pidpriemstv : teoretychni aspekty* [Managing competitiveness of enterprises: theoretical aspects]. Kyiv: DAKKIM, 2006.

Fatkhutdinov, R. A. *Upravlenie konkurentospobnostiu organizatsii* [Management of competitiveness of the organization]. Moscow: EKSMO, 2004.

Kosianchuk, T. F. "Mekhanizm diahnostryky konkurentospromozhnosti produktsii" [Mechanism diagnostic product competitiveness]. *Visnyk KhNU*, no. 3 (2010): 48-50.

Kuzmyn, O. E., and Melnyk, O. H. "Diahnostryka potentsialu pidpriemstva" [Diagnostic potential of the company]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 1 (2011): 155-166.

Maliarets, L. M., and Norik, L. O. *Ekonomiko-matematychni aspekty diahnostryky konkurentospromozhnosti pidpriemstva* [Economic-mathematical aspects of diagnosis competitiveness]. Kharkiv: KhNEU, 2009.

Nalyvaiko, A. P. *Teoriia stratehii pidpriemstva. Suchasnyi stan ta napriamky rozvytku* [The theory of enterprise strategies. Current state and trends of development]. Kyiv: KNEU, 2009.

Porter, M. *Konkurentsia* [Competition]. Moscow: Viliams, 2005.

*Tlumachnyi slovnyk ukrainskoi movy* [Dictionary of the Ukrainian language]. Kyiv: Folio, 2005.

Tishchenko, A. N., Ivanov, Yu. B., and Kizim, N. A. *Formirovanie konkurentnoy pozitsii predpriatiia v usloviakh krizisa* [Formation of the competitive position of the company in a crisis]. Kharkov: INZhEK, 2007.

Zarichanska, Ie. V. "Otsinka rivnia konkurentospromozhnosti iak shliakh do efektyvnoho upravlinnia finansamy" [Assessing the level of competitiveness as a way to effectively manage finances]. *Aktualni problemy rozvytku finansovo-kredytnoi systemy Ukrainy*. Donetsk: DonNTU, 2008.

УДК 658.5.012.7

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

© 2014 ДЗЬОБА В. Б.

УДК 658.5.012.7

### Дзьоба В. Б. Концептуальні засади формування системи контролінгу на підприємствах

У статті досліджено існуючі підходи щодо концепції контролінгу. Визначено, що, незважаючи на існуючі наукові та практичні напрацювання, недостатньо висвітленими і дискусійними залишаються питання щодо єдиної концепції контролінгу в системі менеджменту підприємств. Запропоновано власну концепцію контролінгу. Контролінг визначено як підфункцію управління, яка спрямована на контролювання фінансово-економічної сфери підприємства з метою якісного та оперативного інформаційного забезпечення управлінських процесів. Для визначення концептуальних засад контролінгу визначено принципи, уточнено фактори, які впливають на контролінг, визначено суб'єкти та об'єкти контролінгу, систематизовано критерії та методи контролінгу. Запропоновані концептуальні засади дають можливість підвищити якість та оперативність управлінських рішень і, таким чином, сприяти покращенню фінансового стану підприємства. Подальші дослідження необхідно скерувати в напрямі деталізації кожного елемента концепції.

**Ключові слова:** концепція, контролінг, принципи, фактори, суб'єкти, об'єкти, критерії, методи, засоби.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 19.

**Дзьоба Володимир Богданович** – старший викладач, кафедра фінансів, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** vdzoba@gmail.com

УДК 658.5.012.7

UDC 658.5.012.7

### Дзэба В. Б. Концептуальные основы формирования системы контроллинга на предприятиях

### Dzoba Volodymyr B. Conceptual Grounds of Formation of the Controlling System at Enterprises

В статье исследованы существующие подходы к концепции контроллинга. Определено, что, несмотря на существующие научные и практические разработки, недостаточно освещенными и дискуссионными остаются вопросы единой концепции контроллинга в системе менеджмента предприятий. Предложена собственная концепция контроллинга. Контроллинг определен как подфункция управления, направленная на контролирование финансово-экономической сферы предприятия с целью качественного и оперативного информационного обеспечения управленческих процессов. Для определения концептуальных основ контроллинга определены принципы, уточнены факторы, влияющие на контроллинг, определены субъекты и объекты контроллинга, систематизированы критерии и методы контроллинга. Предложенные концептуальные основы дают возможность повысить качество и оперативность управленческих решений, и, таким образом, способствовать улучшению финансового состояния предприятия. Дальнейшие исследования необходимо направить в направлении детализации каждого элемента концепции.

The article studies existing approaches to the concept of controlling. It shows that despite the existing scientific and practical developments, the issues of the common concept of controlling in the enterprise management system are still insufficiently studied and are under discussion. The article offers author's own concept of controlling. Controlling is defined as a management sub-function directed at controlling of the financial and economic sphere of an enterprise with the aim of qualitative and operative information support of managerial processes. In order to identify conceptual grounds of controlling, the article identifies principles, clarifies factors that influence controlling, identifies subjects and objects of controlling and systemises criteria and methods of controlling. The offered conceptual grounds provide a possibility to increase quality and efficiency of managerial decisions and facilitate improvement of the financial state of an enterprise. Further studies should be directed at detailed elaboration of each element of the concept.

**Key words:** concept, controlling, principles, factors, subjects, objects, criteria, methods, means.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 19.

**Dzoba Volodymyr B.** – Senior Lecturer, Department of Finance, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** vdzoba@gmail.com



У сучасних умовах активного розвитку інформаційних технологій, глобалізації світової економіки та зростання конкуренції до параметрів контролювання висуваються якісно нові вимоги, при цьому особлива увага відводиться контролінгу, оскільки він є підфункцією менеджменту, яка спрямована на контролювання фінансово-економічної сфери підприємства з метою якісного і оперативного інформаційного забезпечення управлінських процесів [8].

Незважаючи на важливість контролінгу для підприємств, концептуальні, теоретико-методологічні та прикладні дослідження цієї сфери є надзвичайно різноманітні, немає уніфікації та чіткої ідентифікації усіх складових контролінгу. Відсутність системності зумовлює недостатньо ефективну реалізацію контролінгу, що, своєю чергою, позначається на ефективності прийняття управлінських рішень менеджерами.

Існування значних розбіжностей у концептуальному забезпеченні контролінгу, відсутність цілісності та системності та актуальність питання зумовили необхідність у розробленні обґрунтованої концепції контролінгу, зокрема

чіткому визначенні принципів, факторів, суб'єктів, методів, засобів, критеріїв, об'єктів та інших складових системи контролінгу.

Проблеми обґрунтування концепції контролінгу розглядаються як у зарубіжній, так і у вітчизняній науковій літературі. Концептуальні засади або елементи концепції контролінгу висвітлені в працях таких науковців, як: Азізова К. М. [1], Аксентюк М. М. [7], Брехун Н. С. [4, 5], Боків С. І. [3], Вержбицький О. А. [6], Гудзинський О. Д. [7], Деменіна О. М. [7], Максимова М. [12], Максимова В. Ф. [11], Оліфіров О. В. [14], Стефаненко М. М. [15], Тарасюк М. В. [16], Тищенко О. І. [17], Хайлук С. О. [18], Шульга Н. П. [19] та ін. У проаналізованих наукових працях досліджується контролінг окремих сфер або напрямів діяльності, наведено методичний інструментарій контролінгу та практичні рекомендації щодо створення або функціонування контролінгу. Проте, незважаючи на існуючі наукові та практичні напрацювання, недостатньо висвітленими і дискусійними залишаються питання щодо єдиної концепції контролінгу в системі менеджменту підприємств. Досвід зарубіжних і вітчизняних дослідників щодо визначення елементів системи контролінгу наведено в *табл. 1*.

Таблиця 1

Систематизація підходів до визначення елементів системи контролінгу

№ п/п	Автор	Розглянуті елементи	Недоліки
1	2	3	4
1	Тарасюк М.В.	Функції, об'єкти, принципи, фактори [16]	Не ідентифіковано специфічні методи контролінгу, не визначено суб'єктів і критеріїв контролінгу, серед факторів контролінгу не окреслено внутрішніх факторів
2	Гудзинський О. Д., Аксентюк М. М., Деменіна О. М.	Цілі, задачі, принципи, об'єкти, суб'єкти, функціональні області, ключові моменти системи контролінгу, методичний інструментарій, ресурсне забезпечення, зовнішні та внутрішні фактори системи контролінгу. Обґрунтовуються критерії та показники системи контролінгу [7]	Елементи концепції є повними, проте серед суб'єктів не розглядаються зовнішні суб'єкти, автори не визначають загальні та специфічні принципи контролінгу, об'єкти контролінгу є загальними і неконкретними
3	Оліфіров О. В.	Автор розглядає концепцію як принципове уявлення про об'єкт дослідження: (сукупність цілей, функцій, критеріїв (показників), моделей, рівнів реалізації, об'єкт, суб'єкт, інструментарій) [14, с. 44]	Концепція контролінгу є повною і в ній наявні основні елементи. Проте автор не визначає фактори впливу та специфічні принципи контролінгу
4	Азізова К. М.	Суб'єкт та об'єкт контролінгу, його мета, принципи, функції та інструменти. Автором визначено критерії відбору підконтрольних показників функціонування капіталу підприємства [1]	Не визначено фактори контролінгу
5	Вержбицький О. А.	Визначено цілі, завдання та функції, принципи, методичне забезпечення, кадрове забезпечення, інформаційне забезпечення, організаційне забезпечення [6]	Автором не ідентифіковано такі важливі елементи, як об'єкти, суб'єкти, фактори та критеріїв контролінгу
6	Тищенко О. І.	Мета, завдання, принципи, функції, методи, технології [17]	Не визначено об'єкти, суб'єкти, фактори та критеріїв контролінгу
7	Шульга Н. П.	Мета, об'єкт, предмет, функції, принципи, моделі, інструменти, напрями, види та корпоративна культура [19]	У дослідженні не враховано вплив факторів і не визначаються критерії та суб'єкти контролінгу, що позбавляє цю концепцію цілісності
8	Хайлук С. О.	Понятійний апарат, сутність, цілі та завдання контролінгу, його функції, об'єкти, інструментарій, а також місце контролінгу в організаційній структурі підприємства та основні етапи реалізації системи в його діяльності [18]	Не розглядаються фактори, суб'єкти та критеріїв контролінгу

1	2	3	4
9	Стефаненко М. М.	Об'єкт, суб'єкт, функції, інструментарій, ресурси. Головну роль у методології дослідження системи контролінгу відіграють засоби і методи дослідження [15]	Основні елементи системи контролінгу розглянуті, проте визначення ресурсів окремим елементом є суперечливим, окрім цього, не визначені фактори та критерії контролінгу
10	Брохун Н. С.	Мета, цілі, функції, завдання, предмет, принципи, фактори, об'єкт і суб'єкт системи контролінгу [4; 5]	Автор ідентифікує усі необхідні елементи концепції контролінгу, проте дослідник не розглядає критерії та принципи контролінгу
11	Максимова М.	Принципи, мета, суб'єкт, функції, інструменти, об'єкти [12]	У роботі не визначено критерії та фактори контролінгу
12	Боков С. І.	Функції контролінгу, суб'єкти контролінгової діяльності, об'єкти контролінгу, інформаційні джерела системи контролінгу, управлінські відносин у системі контролінгу, методи системи контролінгу [3]	Недослідженими є принципи, фактори та критерії контролінгу

Аналізування наукових джерел за проблемою контролінгу дає змогу стверджувати про існування нечіткості та неоднозначності у визначенні сутності складових елементів та функціональному призначенні системи контролінгу.

З огляду на аналізування літератури за проблемою [1; 3 – 7; 12; 14 – 19] *цілями* дослідження є розроблення концептуальних засад формування та використання системи контролінгу на підприємствах.

**Д**ля визначення концептуальних засад контролінгу необхідно: сформулювати принципи, уточнити фактори, які впливають на контролінг, визначити суб'єкти та об'єкти, систематизувати критерії, методи та засоби (рис. 1). Необхідно зазначити, що система контролінгу на окремому підприємстві буде враховувати специфіку виробництва та галузі, проте в системі контролінгу фігуруватимуть всі наведені ключові елементи.

Концептуальною основою та важливим елементом системи контролінгу є принципи його здійснення. Принципи слід розглядати як правила, дотримання яких забезпечує побудову та функціонування системи контролінгу. На підставі розгляду наукових джерел [1; 3 – 7; 12; 14 – 19] пропонуємо згрупувати принципи на загальні (контролінгу як підфункції контролю) і специфічні принципи контролінгу як контролю фінансово-економічної сфери. До *загальних принципів* відносимо: системність, інформативність, обов'язковість, незалежність, надійність, стандартизацію, адаптивність, інтегрованість та цілеспрямованість. До *специфічних принципів* належать: принцип дії за алгоритмами, орієнтації на кількісні стандарти, оперативності, конкретизації, інноваційного орієнтування, простоти побудови та прозорості.

Для підвищення ефективності діяльності підприємства насамперед необхідно забезпечити стійкість та контролювати вплив певних факторів. Під факторами впливу розуміють певні сили, що можуть відігравати як стабілізуючу, так і дестабілізуючу роль у діяльності підприємства. На основі проаналізованого матеріалу [1; 3 – 7; 12; 14 – 19] зазначимо, що немає розробленого комплексного переліку факторів, зокрема зовсім не враховуються зовнішні фактори впливу, і така ситуація зумовлює загрозу неефективного використання контролінгу. Класифікуючи фактори контролінгу, необхідно брати до уваги внутрішні і зовнішні се-

редовище та, відповідно, внутрішні та зовнішні фактори. Серед зовнішніх факторів визначимо такі групи: науково-технічні, економічні, ринкові та законодавчо-регулятивні. Внутрішнє середовище організації теж постійно впливає на фінансово-економічну сферу та характеризується такими групами факторів: кадровими, організаційними, виробничими, маркетинговими та фінансовими.

Одним з ключових елементів системи контролінгу є суб'єкти, тобто зацікавлені сторони, які здійснюють контролінг або використовують інформацію контролінгу у своїх цілях. Узагальнивши погляди вчених [1; 3 – 7; 12; 14 – 19] щодо суб'єктів контролінгу, ми зробили такі висновки: більшість авторів в ролі суб'єктів розглядають переважно тільки внутрішні служби контролінгу (безпосередніх виконавців контролінгу), зовнішні суб'єкти не розглядаються та не деталізуються.

На нашу думку, суб'єктами контролінгу є ті органи або особи, які: 1) цілеспрямовано використовують інформацію контролінгу; 2) впливають на фінансово-економічну сферу. Тому недоцільно та неможливо відносити до суб'єктів тільки представників внутрішнього середовища, оскільки зовнішні суб'єкти теж активно втручаються у діяльність підприємства. Відповідно, до внутрішніх суб'єктів контролінгу зараховуємо: 1) власників (представницькі органи власників); 2) вище керівництво (генеральний директор, його заступники); 3) спеціальні органи, що здійснюють контролінг; 4) спеціальні комісії, створювані на тимчасовій основі; 5) менеджерів і фахівців, що здійснюють контролінгові функції відповідно до їх посадових обов'язків та повноважень. Зовнішні суб'єкти контролінгу можна поділити на такі групи: 1) державні органи влади, оскільки інформація про стан фінансово-економічної сфери може використовуватися державними контролюючими службами; 2) фінансово-кредитні установи, які можуть використовувати інформацію контролінгу для оцінювання кредитоспроможності підприємства; 3) контрагенти, яких також цікавить інформація щодо фінансового стану підприємства; 4) інвестори, яких цікавить інформація про вартість підприємства та його здатність отримувати стабільний прибуток; 5) аудиторські фірми, які використовують інформацію контролінгу при перевірках та аудиторських висновках; 6) санатори, для яких контролінг надає інформацію щодо причин і наслідків фінансової кризи [10].

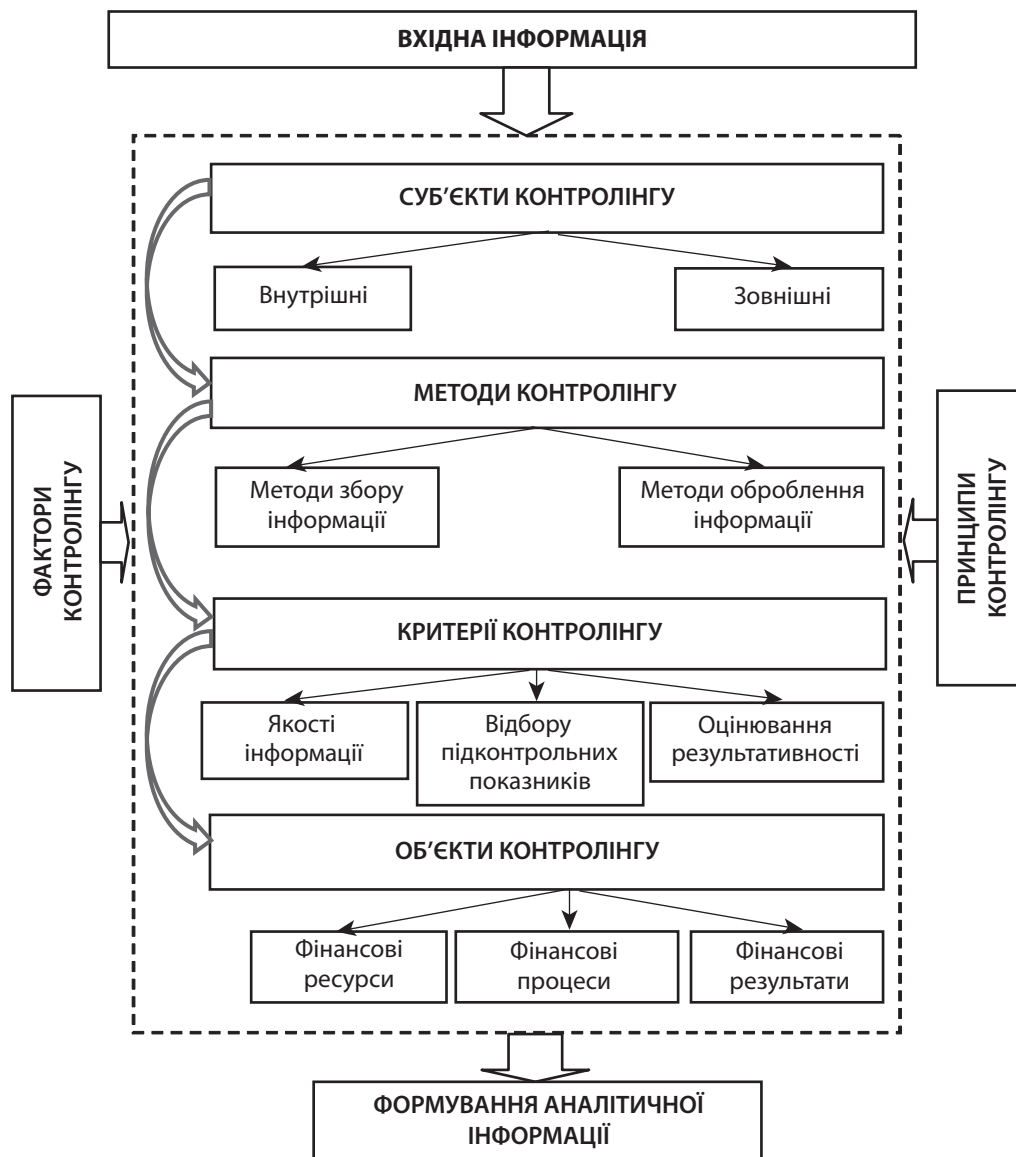


Рис. 1. Концепція системи контролінгу

Оперативність та якість результатів контролю фінансово-економічної сфери значною мірою залежить від методів, які використовуються суб'єктами контролінгу та обирають залежно від обставин та факторів. Аналізуючи погляди вчених-економістів [1; 3 – 7; 12; 14 – 19] щодо методів контролінгу зроблено такі висновки: до методів контролінгу зараховують практично усі відомі методи економічної науки, проте дослідники не включають до методів контролінгу відомі методи контролю. Це пов'язано з тим, що контролінг розглядається як поєднання усіх функцій менеджменту: планування, обліку, аналізу та контролю. Причому найбільша увага відводиться плануванню, обліку та аналізу. Контроль у розглянутих дослідженнях відіграє другорядну роль і його методи не розглядаються як методи контролінгу.

Внаслідок опрацювання наукових праць [2; 11; 13] з'ясовано, що методи контролю поділяються на три основні групи: фактологічні, документальні та розрахунково-аналітичні. Теоретики та практики виокремлюють чимало методів у кожній групі, проте не всі їх можна використовувати для потреб контролю фінансово-економічної сфери. Також необхідно враховувати, що на сьогодні управління будь-яким видом діяльності неможливе без аналізування

значного обсягу інформації та основною проблемою для менеджерів є саме надлишок інформації або її зайва деталізація. Це призводить до перевантаження менеджерів та зменшує ефективність контролю. Завдання системи контролінгу в цьому випадку – зібрати та опрацювати інформацію про стан фінансово-економічної сфери таким чином, щоб менеджери могли приймати продуктивні управлінські рішення. Тому, на нашу думку, методи контролінгу необхідно поділити на дві основні групи: методи збору інформації та методи оброблення інформації. Методи збору інформації надалі поділяються на дві групи: фактологічні та документальні. Серед фактологічних методів для потреб системи контролінгу доцільно використовувати методи, що передбачають вивчення стану досліджуваного об'єкта, зокрема його кількісний вимір за допомогою огляду, перерахунку та інших способів перевірки. Документальні методи контролю також використовуються контролінгом і передбачають вивчення первинної документації, планів, облікових реєстрів, бухгалтерської та статистичної звітності, інших документів, що відображають стан об'єкта дослідження. Проте необхідно не тільки володіти точною і своєчасною інформацією стосовно фінансово-економічної сфери, але

й вміти проаналізувати її, зробити висновки та надати рекомендації менеджменту. Для виконання цих дій контролінг використовує методи оброблення інформації. Проаналізувавши наукові праці [1; 3 – 7; 11 – 19] ми поділили ці методи на такі групи: 1) експертні методи контролю; 2) класичні методи економічного аналізу; 3) методи моделювання [9].

Щодо засобів контролінгу, то передусім це засоби, що забезпечують виконання необхідних операцій збирання, обліку, обробки, зберігання та передавання інформації в системі контролінгу. До них належать комп'ютерна техніка, програмне забезпечення тощо.

Серед проблем теоретичного та методологічного характеру, пов'язаних з визначенням концепції контролінгу, важливе місце посідає проблема визначення критеріїв контролінгу як засобів оцінки інформації та результативності контролінгу. Опрацювавши наукові дослідження [2 – 14], ми виокремили такі групи: 1) критерії якості інформації, яка надходить в систему контролінгу; 2) критерії відбору підконтрольних показників; 3) критерії оцінювання результативності контролінгу [9].

Суб'єкти контролінгу відповідно до цілей з використанням методів, критеріїв і засобів, ґрунтуючись на певних принципах і з урахуванням факторів впливу, здійснюють управління об'єктами контролінгу. Відповідно для побудови концепції необхідна чітка ідентифікація об'єктів. При аналізі наукової літератури [1; 3 – 7; 12; 14 – 19] було визначено, що дослідники або включають до об'єктів контролінгу всю систему менеджменту та сфери діяльності, або занадто обмежують контролінг, зараховуючи до об'єкта контролінгу лише певний процес, ресурс або результат. Розглядаючи контролінг як систему контролю фінансово-економічної сфери діяльності промислового підприємства, до об'єктів контролінгу необхідно включати фінансові ресурси, фінансово-економічні процеси та фінансові результати. При контролі фінансових ресурсів розглядаємо два основні напрями: формування фінансових ресурсів та використання фінансових ресурсів. Контроль фінансово-економічних процесів у системі контролінгу має включати контроль руху грошових потоків, процесів формування вартості та процесів формування витрат і доходів. Об'єктом контролінгу також виступають фінансові результати [10].

Усі розглянуті структурні елементи системи контролінгу створюють складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків і формують концептуальні засади становлення, використання та подальшого розвитку системи контролінгу на підприємствах усіх галузей та форм власності. Контролінг насамперед призначений для вдосконалення контролю фінансово-економічної сфери та покращення інформаційного забезпечення менеджменту підприємства, але не бере участі у прийнятті та реалізації управлінських рішень.

## ВИСНОВКИ

Наукова новизна дослідження полягає в систематизації та ідентифікації концептуальних засад системи контролінгу. Контролінг визначений як підфункція управління, яка спрямована на контролювання фінансово-економічної сфери підприємства з метою якісного і оперативного інформаційного забезпечення управлінських процесів. Розглянуті праці науковців щодо концепції контролінгу засвідчили, що питання єдиної концепції контролінгу в системі менеджменту підприємств є недостатньо досліджене та суперечливе. Запропоновані концептуальні засади створення

та функціонування системи контролінгу дають можливість підвищити якість та оперативність управлінських рішень і, таким чином, сприяють покращенню фінансового стану підприємства. Подальші дослідження необхідно скерувати у напрямі деталізації кожного елемента концепції. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Азізова К. М.** Управління капіталом підприємства на засадах контролінгу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / К. М. Азізова. – Харків, 2011. – 23 с.
- 2. Бардаш С. В.** Економічний контроль в Україні: системний підхід : монографія / С. В. Бардаш – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 656 с.
- 3. Боков С. И.** Контроллинг в управлении развитием корпоративной организации : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (теория управления экономическими системами)» / С. И. Боков. – Москва, 2007. – 25 с.
- 4. Брехун Н. С.** Концептуальні основи системи контролінгу / Н. С. Брехун // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2009. – № 2 (48). – С. 15 – 20.
- 5. Брехун Н. С.** Система контролінгу: об'єкт, суб'єкт та завдання / Н. С. Брехун // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2008. – № 2 (44). – С. 22 – 30.
- 6. Вержбицький О. А.** Формування системи контролінгу в підприємствах торгівлі: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О. А. Вержбицький. – Київ, 2011. – 21 с.
- 7. Гудзинський О. Д.** Контролінг в системі менеджменту : монографія / О. Д. Гудзинський, М. М. Аксентюк, О. М. Демєніна. – К. : ІПК ДСЗУ, 2009. – 225 с.
- 8. Дзьоба В. Б.** Роль контролінгу в системі менеджменту підприємства / В. Б. Дзьоба // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 739. – С. 10 – 15.
- 9. Дзьоба В. Б.** Методи та критерії в системі контролінгу / В. Б. Дзьоба // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 12. – С. 69 – 73.
- 10. Дзьоба В. Б.** Суб'єкти та об'єкти контролінгу / В. Б. Дзьоба // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2013. – Вип. 12. – Частина 3. – С. 121 – 128
- 11. Максимова В. Ф.** Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку : монографія / В. Ф. Максимова. – К. : АВРІО, 2005. – 264 с.
- 12. Максимова М.** Елементи системи контролінгу банківської діяльності / М. Максимова // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 9. – Частина 3. – С. 171 – 177.
- 13. Мельник О. Г.** Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : монографія / О. Г. Мельник. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 344 с.
- 14. Оліфіров О. В.** Контролінг інформаційної системи підприємства [Текст] : монографія / О. В. Оліфіров ; Донецьк. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2003. – 324 с.
- 15. Стефаненко М. М.** Трансформація системи контролінгу в умовах розвитку технологій управління підприємством : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК)» / М. М. Стефаненко. – Донецьк, 2010. – 36 с.
- 16. Тарасюк М. В.** Контролінг в управлінні торговельними мережами: теорія, методологія, практика / М. В. Тарасюк ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2010. – 548 с.



**17. Тищенко О. І.** Оперативний контролінг в управлінні виробничими затратами електротехнічних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О. І. Тищенко. – Луганськ, 2011. – 21 с.

**18. Хайлук С. О.** Контролінг в системі управління підприємствами молокопереробної галузі : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК)» / С.О. Хайлук. – Київ, 2008. – 17 с.

**19. Шульга Н. П.** Інтегрована система контролінгу в управлінні банком : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Н. П. Шульга. – Київ, 2006. – 36 с.

## REFERENCES

Azizova, K. M. "Upravlinnia kapitalom pidpriemstva na zasadakh kontrolinhu" [Money management on the basis of controlling]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01, 2011.*

Bardash, S. V. *Ekonomichnyi kontrol v Ukraini: systemnyi pidkhid* [Economic control in Ukraine: a systematic approach]. Kyiv: KNTEU, 2010.

Bokov, S. I. "Kontrolling v upravlenii razvitiem korporativnoy organizatsii" [Controlling development in the management of corporate organization]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05, 2007.*

Brokhun, N. S. "Kontseptualni osnovy systemy kontrolinhu" [Conceptual foundations of controlling]. *Visnyk ZhDTU. Seriya: Ekonomichni nauky*, no. 2 (48) (2009): 15-20.

Brokhun, N. S. "Systema kontrolinhu: ob'iekt, sub'iekt ta zdavdannya" [Controlling system: object, subject and task]. *Visnyk ZhDTU. Seriya: Ekonomichni nauky*, no. 2 (44) (2008): 22-30.

Dzyoba, V. B. "Rol kontrolinhu v systemi menedzhmentu pidpriemstva" [Controlling role in system management]. *Visnyk NU «Lvivska politekhnika»*, no. 739 (2012): 10-15.

Dzyoba, V. B. "Metody ta kryterii v systemi kontrolinhu" [Methods and criteria in the system controlling]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 12 (2013): 69-73.

Dzyoba, V. B. "Sub'ieky ta ob'ieky kontrolinhu" [Subjects and objects of Controlling]. *Ekonomichnyi analiz*, vol. 3, no. 12 (2013): 121-128.

Hudzynskyi, O. D., Aksentiuk, M. M., and Demenina, O. M. *Kontrolinh v systemi menedzhmentu* [Controlling in system management]. Kyiv: IPK DSZU, 2009.

Khailuk, S. O. "Kontrolinh v systemi upravlinnia pidpriemstvamy molokopererobnoi haluzi" [Controlling in the management of enterprises of the dairy sector]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04, 2008.*

Maksymova, V. F. *Vnutrishnii kontrol ekonomichnoi diialnosti promyslovoho pidpriemstva – systemnyi pidkhid do rozvytku* [Internal control economic activities of an industrial enterprise – a systematic approach to development]. Kyiv: AVRIO, 2005.

Maksymova, M. "Elementy systemy kontrolinhu bankiskoi diialnosti" [Elements of controlling of bank activities]. *Ekonomichniy analiz*, vol. 3, no. 9 (2011): 171-177.

Melnyk, O. H. *Systemy diahnostyky diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv: polikryterialna kontsepsiia ta instrumentarii* [Diagnostics systems engineering activities of companies: polikryterial concept and tools]. Lviv: NU «Lvivska politekhnika», 2010.

Olifirov, O. V. *Kontrolinh informatsiinoi systemy pidpriemstva* [Controlling information system]. Donetsk: DonDUET, 2003.

Stefanenko, M. M. "Transformatsiia systemy kontrolinhu v umovakh rozvytku tekhnologii upravlinnia pidpriemstvom" [Transformation of controlling in terms of technology management]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04, 2010.*

Shulha, N. P. "Intehrovana systema kontrolinhu v upravlinni bankom" [The integrated system controlling in the management of the bank]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01, 2006.*

Tyshchenko, O. I. "Operatyvnyi kontrolinh v upravlinni vyrobnychymy ztratamy elektrotekhnichnykh pidpriemstv" [Operational management in controlling production costs of electrical companies]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04, 2011.*

Tarasiuk, M. V. *Kontrolinh v upravlinni torhovelnyh merezhamy: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Controlling in management of retail chains: theory, methodology, practice]. Kyiv: KNTEU, 2010.

Verzhbytskyi, O. A. "Formuvannya systemy kontrolinhu v pidpriemstvakh torhivli" [Formation of controlling in trade]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04, 2011.*

# СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ

© 2014 ЛАКТИОНОВА О. А., ЛУК'ЯНЕНКО А. С.

УДК 657.422.1

**Лактіонова О. А., Лук'яненко А. С. Структурні елементи фінансової архітектури суб'єктів господарювання та особливості їх взаємозв'язку**

Метою статті є дослідження структурних елементів фінансової архітектури суб'єктів господарювання та особливостей їх взаємозв'язку. Розглянуто сутність концепту фінансової архітектури суб'єктів господарювання через визначення її структурних елементів. Проаналізовано особливості взаємозв'язку між структурними елементами фінансової архітектури, а також пояснено зміст і значення кожного зі структурних елементів у процесі прийняття рішень щодо вибору структури фінансування. Виявлено вплив фінансової архітектури на ефективність діяльності суб'єктів господарювання, і отже, на ринкову вартість бізнесу, що відбувається через формування фінансових обмежень. Здійснено кластеризацію типів фінансової архітектури суб'єктів господарювання на основі варіативності можливих комбінацій її структурних елементів (характеристик). Описано особливості агрегованих типів фінансової архітектури суб'єктів господарювання в контексті характеру їх впливу на фінансові обмеження, а відтак, ринкову вартість бізнесу.

**Ключові слова:** фінансова архітектура, структура власності, корпоративне управління, структура фінансування, фінансові обмеження, ринкова вартість бізнесу, кластеризація.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

**Лактіонова Олександра Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і банківської справи, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** sshalakt@rambler.ru

**Лук'яненко Анастасія Сергіївна** – аспірантка, кафедра фінансів і банківської справи, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** nastja\_lukjanenko@rambler.ru

УДК 657.422.1

**Лактіонова А. А., Лук'яненко А. С. Структурные элементы финансовой архитектуры субъектов хозяйствования и особенности их взаимосвязи**

Целью статьи является исследование структурных элементов финансовой архитектуры субъектов и особенностей их взаимосвязи. Рассмотрена сущность концепта финансовой архитектуры субъектов хозяйствования через определение ее структурных элементов. Проанализированы особенности взаимосвязи между структурными элементами финансовой архитектуры, а также объяснено содержание и значение каждого из структурных элементов в процессе принятия решений по выбору структуры финансирования. Вывявлено влияние финансовой архитектуры на эффективность деятельности субъектов хозяйствования, и следовательно, на рыночную стоимость бизнеса, которое происходит через формирование финансовых ограничений. Осуществлена кластеризация типов финансовой архитектуры субъектов хозяйствования на основе вариативности возможных комбинаций ее структурных элементов (характеристик). Описаны особенности агрегированных типов финансовой архитектуры субъектов хозяйствования в контексте характера их влияния на финансовые ограничения, и следовательно, рыночную стоимость бизнеса.

**Ключевые слова:** финансовая архитектура, структура собственности, корпоративное управление, структура финансирования, финансовые ограничения, рыночная стоимость бизнеса, кластеризация.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

**Лактіонова Олександра Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансов і банківського дела, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** sshalakt@rambler.ru

**Лук'яненко Анастасія Сергіївна** – аспірантка, кафедра фінансов і банківського дела, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** nastja\_lukjanenko@rambler.ru

UDC 657.422.1

**Laktionova Oleksandra A., Lukianienko Anastasiia S. Structural Elements of Financial Architecture of Economic Subjects and Specific Features of Their Relation**

The goal of the article is the study of structural elements of financial architecture of subjects and specific features of their relation. The article considers the essence of the concept of financial architecture of economic subjects through identification of its structure elements. It analyses specific features of relation between structural elements of financial architecture and also explains the essence and significance of each of the structure elements in the process of making decisions regarding selection of the structure of financing. It reveals influence of the financial architecture upon efficiency of activity of economic subjects and, consequently, upon the business value, which takes place through formation of financial restrictions. It carries out clusterisation of types of financial architecture of economic subjects on the basis of variability of possible combinations of its structural elements (characteristics). It describes specific features of aggregated types of financial architecture of economic subjects in the context of the character of their influence upon financial restrictions and, consequently, market value of a business.

**Key words:** financial architecture, property structure, corporate management, structure of financing, financial restrictions, market value of a business, clusterisation.

**Pic.:** 6. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 12.

**Laktionova Oleksandra A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Banking, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

**E-mail:** sshalakt@rambler.ru

**Lukianienko Anastasiia S.** – Postgraduate Student, Department of Finance and Banking, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

**E-mail:** nastja\_lukjanenko@rambler.ru

**Н**едосконалість фінансових ринків, включаючи банківське кредитування, для яких характерна інформаційна асиметрія, наявність різного роду агентських конфліктів, циклічність фінансової кон'юнктури,

обумовлює прояв кількісних та якісних обмежень у фінансуванні, що не дозволяють залучати капітал для реалізації ефективних проектів за адекватною ціною та в необхідному обсязі. Таким чином, ці обставини є підґрунтям форму-

вання фінансових обмежень. В умовах слабкого фінансового розвитку та неефективності ринків збільшується вплив таких індикативних характеристик діяльності суб'єктів господарювання, що визначають ступінь їх доступу до фінансових ресурсів. Таким чином, існує об'єктивна необхідність розробки та впровадження інтегрованого підходу щодо аналізу фінансових рішень компанії, що дозволить комплексно враховувати особливості структурних характеристик суб'єктів господарювання в процесі реалізації його фінансової діяльності.

Необхідність застосування комплексного підходу в дослідженні фінансових рішень компанії вперше була сформульована у 1998 р. С. Майерсом, який запропонував поняття фінансової архітектури. Згідно з автором, фінансова архітектура – це фінансовий дизайн бізнесу, що охоплює власність (концентровану чи розпилену), організаційно-правову форму (наприклад, корпоративну в порівнянні з приватною), стимули, способи фінансування та розподілення ризиків між інвесторами [2, с. 138].

Окрім С. Майерса, питаннями фінансової архітектури та окремих її складових займалися М. Барклі, К. Сміт, Р. Брейлі, М. Дженсен, У. Меклінг, Е. Фама, Р. Мок, А. Шлейфер, Р. Вішни та інші. Аспекти цієї проблеми досліджувалися і в умовах зростаючих ринків капіталу, насамперед такими вченими, як І. В. Івашковська, А. Н. Степанова, Н. В. Бичкова, А. Н. Кулемін, М. Є. Іванов, Т. В. Теплова.

**К**ритичний огляд тематичної літератури дозволив визначити фінансову архітектуру як динамічну систему (інтегровану цілісність) взаємопов'язаних характеристик, що втілюють фундаментальні закономірності та визначають якісну своєрідність реалізації фінансової діяльності суб'єкта господарювання (з боку її структури, об'ємів і потенціалу відтворення), її ефективність та вплив на ринкову вартість бізнесу.

Що стосується визначення складових фінансової архітектури, на сьогодні існує декілька точок зору в контексті цього питання. Так, М. Барклі та К. Сміт розглядають фінансову архітектуру виключно з точки зору структури фінансування та її впливу на інвестиційну спроможність компанії. Як визначаючі характеристики в цьому випадку виступають фінансовий леверидж компанії, тип позичкового капіталу (з позиції джерела та терміновості), тип власного капіталу (акціонерний або приватний), рівень конвертованості цінних паперів компанії, а також пріоритет вибору джерел фінансування [3].

Разом з тим, І. В. Івашковська, А. Н. Степанова, Н. В. Бичкова та інші автори, що досліджують явище фінансової архітектури за концепцією С. Майерса, використовують більш широкий підхід, заснований на системі корпоративних відносин, і розглядають як складові фінансової архітектури такі характеристики, як структура власності компанії, структура фінансування, а також корпоративне управління [1; 2; 4; 5].

До того ж, у монографії Р. Брейлі та С. Майерса «Принципи корпоративних фінансів» описується, що фінансова архітектура частково пов'язана з корпоративним управлінням і контролем, але окрім цього, вона пов'язана також з правовою формою організації компанії (акціонерна чи неакціонерна), джерелами фінансування (акціонерний або приватний власний капітал), взаємовідносинами з фінансовими інститутами, тощо [7, с. 895 – 896].

З огляду на це вважаємо доцільним детермінувати такі системні характеристики суб'єкта господарювання,

як складові елементи його фінансової архітектури: структура власності, корпоративне управління, організаційна форма ведення бізнесу, а також структура фінансування, що є ендегенним, найбільш адаптивним, і разом з тим, центральним елементом фінансової архітектури. Отже, фінансова архітектура по суті є інституціональною структурою суб'єкта господарювання, у межах якої будуються його фінансові відносини.

Разом з тим, фінансова архітектура є визначальним фактором ринкової вартості бізнесу, а отже і ефективності його діяльності. Такий вплив на вартість бізнесу здійснюється як із позиції грошових потоків, які генеруються суб'єктом господарювання, так і з позиції вартості його капіталу.

**С**лід зазначити, що в першому випадку вплив на вартість компанії відбувається безпосередньо через реалізацію інвестиційних проектів та отримання доходів. У другому ж випадку вплив є опосередкованим через призму фінансових обмежень суб'єкта господарювання, які визначають ступінь його доступу до фінансових ресурсів, а також вартість фінансових ресурсів (рис. 1).

В умовах недосконалого ринку капіталу будь-яка компанія так чи інакше зустрічається з фінансовими обмеженнями, що пов'язані зі здороженням зовнішніх джерел фінансування та ускладнюють ефективно залучення та використання компанією позичкового капіталу. Висока вартість зовнішнього фінансування може призвести до появи проблеми недоінвестування і разом з тим відобразитися на зниженні ринкової вартості бізнесу.

Тож, фактори, що спричиняють фінансові обмеження суб'єкта господарювання, виникають у межах різних його структурних характеристик, що є складовими фінансової архітектури як інтегрованої цілісності та відображаються на ринковій вартості компанії через вартість її фінансового капіталу. Разом з тим, спостерігається також і зворотній зв'язок, що проявляється у впливі фінансової обмеженості суб'єкта господарювання на формування певних параметрів тих самих структурних характеристик.

Отже, з метою більш повного розуміння специфіки явища фінансової архітектури вважаємо доцільним детально розглянути зазначені зв'язки безпосередньо в контексті структурних характеристик фінансової архітектури. На факт тісного взаємозв'язку та взаємообумовленості елементів фінансової архітектури, що дозволяє досліджувати їх в межах одного цілого, вказує досить показна вибірка академічних робіт зарубіжних і вітчизняних авторів.

У літературі, присвяченій аналізу структури власності компаній, що працюють в умовах перехідних економік, дане питання найчастіше розглядається з таких точок зору, як визначення рівня концентрації власності та ідентифікація типу власника, насамперед з позиції залучення до процесу управління (рис. 2). Такий підхід обумовлений тим, що різні типи власників (мажоритарії та міноритарії, інсайтери та аутсайтери) мають принципово різні економічні інтереси, що зазвичай провокує появу агентських конфліктів.

Згідно з теоріями суперечностей інтересів (теорія агентських витрат, теорія корпоративного контролю та моніторингу витрат, теорія стейкхолдерів) як концентрація, так і розпилення власності мають свої недоліки, що виступають фінансовими обмеженнями та відображаються на структурі фінансування.

Так, існують різні гіпотези щодо визначення характеру впливу структури власності на структуру фінансування:

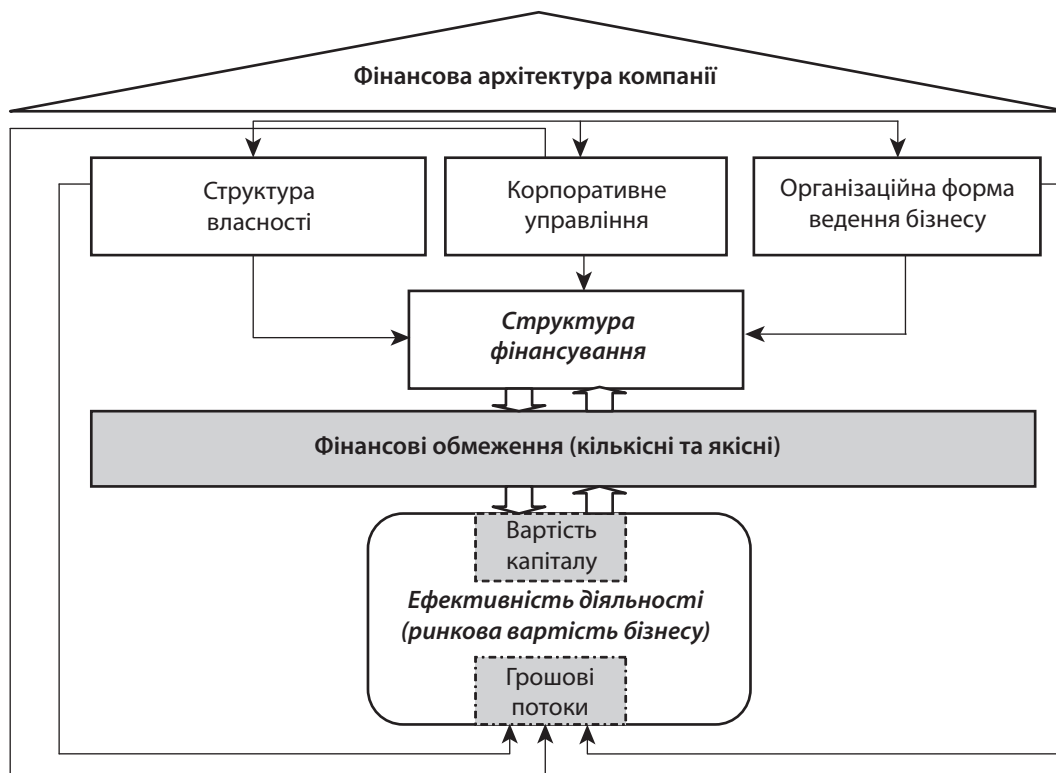


Рис. 1. Складові фінансової архітектури та їх вплив на ринкову вартість суб'єкта господарювання [1; 2; 5; 6; 7]



Рис. 2. Класифікація типів структури власності компаній [1; 4; 7; 8]

1) з одного боку, концентрація більшої частини власності в руках одного або декількох стратегічних акціонерів (блокхолдерів) приводить до зростання їх зацікавленості в збільшенні вартості компанії, що посилює об'єктивність в процесі прийняття управлінських рішень щодо вибору джерел фінансування. У такій ситуації позитивно розцінюється залучення додаткового позичкового капіталу під наявні інвестиційні проекти в необхідному обсязі за умови адекватної ціни на капітал, отже, має місце високий фінансовий левіридж;

2) з іншого боку, внаслідок концентрації акціонерного капіталу збільшуються витрати на залучення капіталу в результаті падіння ліквідності. Окрім того, концентрація власності перешкоджає додатковому моніторингу менеджерів з боку фондового ринку, доступному при розпиленні акціонерного капіталу та високій ліквідності акцій. Така ситуація може привести до часткового блокування доступу компанії до ринків капіталу, і як наслідок, до проблеми «недофінансування».



У контексті теорії агентський витрат і моделі «принципал – агент», що були розроблені М. Дженсенем та У. Меклінгом, розглядається підхід відокремлення функцій власності та контролю від управління, в наслідок чого виникає розпийлений тип структури власності. У даному випадку має місце велика кількість власників пакетів акцій, що не здатні самостійно здійснювати ефективне управління компанією та змушені передавати функції контролю менеджменту, внаслідок чого з'являється інсайдерська власність.

Вплив інсайдерської власності на діяльність компанії можна пояснити за допомогою двох гіпотез, що були запропоновані Р. Морком [1, с. 126 – 127]:

1) гіпотеза «загальних інтересів», яка полягає в тому, що з появленням прав власності в руках менеджерів дохід компанії стає частиною їх доходу, що стимулює управлінців діяти в інтересах компанії. У такій ситуації не порушується принцип максимізації вартості бізнесу, зберігається об'єктивність у процесі прийняття управлінських рішень щодо вибору джерел фінансування та припускається високий рівень фінансового левериджу;

2) гіпотеза «окопування» менеджерів, що передбачає ситуацію, коли в руках менеджерів з'являється доволі багато прав власності, ризик дефолту компанії асоціюється із втратою більшої частини індивідуального доходу (приватних вигід). У такому разі менеджер знову, як і при відсутності прав власності взагалі, перестає максимізувати вартість компанії, приділяючи більше уваги стійкості бізнесу. Саме тому в такій ситуації можливе зменшення боргового навантаження, навіть якщо це суперечить політиці максимізації вартості компанії. Знижуючи частку позикового капіталу в структурі фінансування компанії, менеджери, по-перше, уникають прийняття на себе ризиків компанії, а по-друге, уникають дисциплінуючого впливу боргу над вільними грошовими потоками. Таким чином, через навмисне заниження фінансового левериджу, навіть у випадку об'єктивної необхідності, виникає конфлікт інтересів менеджерів та акціонерів компанії, що є чинником збільшення додаткових агентських витрат.

Реалізація функцій держави як власника проявляється у володінні державними органами більшою часткою капіталу компанії (більше 50%) та/або контролі над ним (наприклад, шляхом призначення державних чиновників). Серед особливостей функціонування компанії державної власності можна виділити такі:

- ✦ чиновники не мають суттєвої зацікавленості в максимізації вартості компанії, оскільки доходи від її діяльності поступають безпосередньо до державного бюджету, що говорить про відсутність мотивації управлінців. У зв'язку з цим менеджмент компанії державного сектора не завжди надає максимум уваги збільшенню вартості компанії та зазвичай керується стандартними, традиційними механізмами прийняття рішень, що не передбачають суттєвого збільшення боргового навантаження;
- ✦ можливість отримувати дешеві позики та кредити, що, з одного боку, підвищує рівень фінансової гнучкості, а з іншого – позбавляє дисциплінуючого впливу ринків капіталу;
- ✦ відсутність адекватного моніторингу менеджменту, що обумовлює слабкі стимули для підвищення ефективності його діяльності. У межах цієї проблеми часто вказують на вилучення менеджмен-

том особистих вигід контролю, що може призвести як до появи як морального ризику, так і фінансових втрат.

Деякі дослідники вважають, що підприємства з інземною часткою у капіталі, оскільки вони мають високі інвестиційні та кредитні рейтинги, ефективно та швидко проводять реструктуризацію, впроваджують новітні технології та використовують сучасні моделі оптимізації фінансової структури. Проте національні підприємства мають свої певні переваги: вони краще адаптовані до умов місцевих ринків, мають налагоджену систему відносин з контрагентами, можуть мати зв'язки з місцевими та державними органами влади. З іншого боку, зазначені чинники знижують стимули до реструктуризації, підвищують корупційні ризики.

Структура власності компанії обумовлює особливості її корпоративного управління, про що свідчить тісний зв'язок цих категорій, продемонстрований в дослідженнях сучасних науковців. Згідно з теорією корпоративних фінансів механізми корпоративного управління створюють систему внутрішніх стимулів як для власників бізнесу, так і для менеджменту. Іншими словами, метою корпоративного управління є вирішення агентських конфліктів, поява яких обумовлюється певним типом структури власності, і які провокують появу фінансових обмежень під час залучення додаткового капіталу. Взагалі, у світовій практиці, зокрема на пострадянському просторі, існує два узагальнені типи управління підприємствами: із закріпленням функцій оперативного управління в руках власника та із розподілом власності та оперативного управління (рис. 3).

Завдяки домінуванню агентської теорії в тлумаченні корпоративного управління основна вибірка досліджень стосовно цього питання присвячена саме другому типу управління, у той час як перший тип виявляється характерним лише для малих, неакціонерних фірм, що характеризуються високим рівнем фінансових обмежень та зазвичай низьким фінансовим левериджем.

Тож існують такі точки зору щодо впливу корпоративного управління на структуру капіталу компанії в контексті нівелювання агентських конфліктів, а отже фінансових обмежень:

1) Б. Трікер, К. Кейсі, С. Томпсон та М. Райт вважають, що ефективне корпоративне управління забезпечує механізми створення бар'єрів опортуністичної поведінки менеджменту та збільшення добробуту власників, що передбачає об'єктивність прийняття рішень та високий фінансовий леверидж;

2) А. Шлейфер та Р. Вішни говорять про корпоративне управління як про механізм поширення доступу до фінансових ресурсів, а саме: зазначають, що корпоративне управління – це сукупність процесів, за допомогою яких поставальники ресурсів у формі фінансового капіталу (акціонери та кредитори) гарантують достатню доходність інвестицій, забезпечуючи високий фінансовий леверидж компанії;

3) корпоративне управління представляє собою платформу для зіткнення інтересів як власників компанії, так і представників менеджменту – з метою забезпечення балансу цих інтересів. У межах такого підходу розглядаються такі інструменти стимулювання ефективності дій менеджерів, як використання компенсаційних схем, визначення привілей для генерального директора та інших представників топ-менеджменту, дозвіл голосування за довіреністю тощо. Така тактика може стимулювати опортуністичну поведінку менеджерів та зменшувати кредитне плече;

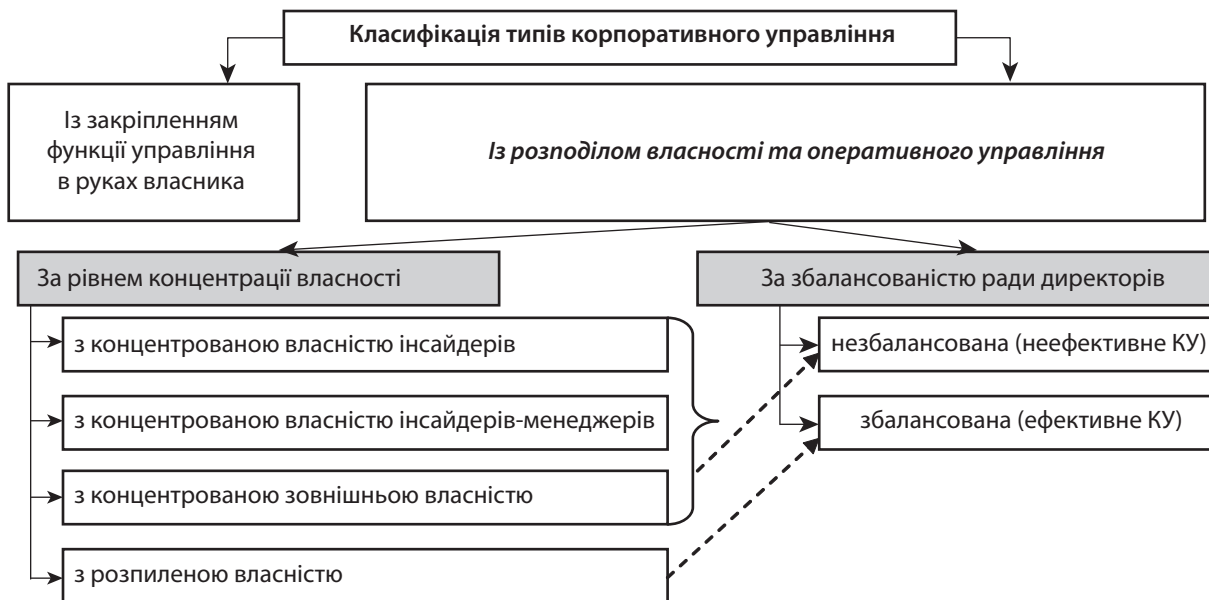


Рис. 3. Класифікація типів корпоративного управління [1; 9]

4) А. Н. Степанова [9] зазначає, що завданням корпоративного управління є зменшення транзакційних витрат, що пов'язані із розмежуванням прав та обов'язків менеджерів, а також агентських витрат, пов'язаних з різноспрямованістю інтересів менеджерів та ризику акціонерів. При цьому леверидж виступає ефективним інструментом на шляху до такого зменшення.

Таким чином, погоджуючись із логікою стейкхолдерського підходу, зазначимо, що корпоративне управління виявляється органічно вписаним у межі парадигми агентських конфліктів, що спричиняють появу фінансових обмежень, та отже, на процес визначення вартості фінансових ресурсів. До того ж, відмітимо, що згідно з теорією агентських витрат, в умовах відсутності ефективних механізмів корпоративного управління зовнішній борг може використовуватися власниками як дисциплінуючий інструмент для менеджменту.

Третя складова фінансово-фінансової архітектури суб'єкта господарювання, що характеризує організаційну форму ведення бізнесу, не завжди виокремлюється в межах тематичних досліджень. Разом з тим, серед факторів фінансових обмежень, що досліджуються багатьма авторами, значне місце посідають такі кон'юнктурні параметри компанії, як розмір (вартість сукупних активів), організаційно-правова форма (акціонерна чи неакціонерна), а також відношення до інтегрованих структур (насамперед, холдингових).

Так, окремі дослідники, такі як Р. Рейджен та Г. Зінгалес [10], акцентують увагу на суттєвому впливі розміру компанії на структуру її фінансового капіталу.

Згідно з класичним підходом, вважається, що великі компанії, які найчастіше організовані у вигляді акціонерних товариств, мають більш відкритий доступ до ринків капіталу за рахунок того, що вони, як правило, є інформаційно-прозорими, мають менший ступінь волатильності активів, є більш диверсифікованими та випускають значні обсяги цінних паперів. Такі особливості забезпечують великим компаніям більшій ступінь довіри з боку кредиторів та інвесторів. До того ж, акціонерні компанії мають відносно легкий доступ до альтернативних джерел довгострокового фінансування, таких як додаткова емісія цінних паперів.

Разом з тим, компанії з невеликим обсягом сукупних активів виявляються більш фінансово обмеженими при залученні додаткового капіталу, що обумовлюється таким набором факторів:

- ✦ високий рівень інформаційної асиметрії, що пов'язаний із відсутністю відкритої, достовірної інформації щодо фінансового стану фірми, відсутністю даних про її кредитну історію;
- ✦ ризик дефолту компанії, що зазвичай цілком лежить на її власнику, оскільки для малих підприємств не є характерним диверсифікація портфелю акцій;
- ✦ менша цінність наявного закладного майна компанії, значення якого підвищується в процесі прийняття рішень щодо залучення кредитів;
- ✦ знижений у порівнянні з великими компаніями рівень ліквідності, що пов'язано з вищим ступенем оборотності ресурсів та, як правило, більшою часткою поточних зобов'язань.
- ✦ пріоритет у процесі прийняття фінансових рішень, яким не завжди виступає максимізація ринкової вартості бізнесу, а часто лише задоволення особистих потреб його власника.

Тенденція до інтеграції бізнес-структур є характерною для сучасного світового економічного середовища та обумовлена зростанням конкурентної боротьби за ресурси та ринки збуту виробленої продукції. На фоні посилення інтеграційних процесів все більше емпіричних досліджень вчених у сфері корпоративних фінансів, таких як Б. Гендерсон, Дж. Штайн, Дж. Хьюстон та К. Джеймс, Р. Рейджен та Г. Зінгалес, підтверджують існування впливу входження до холдингової групи та наявності внутрішнього ринку капіталу на ефективність сучасних компаній.

Отже, з одного боку, суб'єкти господарювання, що входять до інтегрованих (холдингових) структур, визнаються менш фінансово обмеженими, оскільки вони насамперед володіють доступом до внутрішнього ринку капіталу, мають можливість швидше коригувати структуру фінансового капіталу та підвищувати власну ліквідність за рахунок надання корпоративної допомоги, а також трансфертих і фідуціарних (довірчих) кредитів один одному за вартістю нижче ринкової.

З іншого ж боку, як зазначає А. Бені Ерріфін, малайзійський вчений-аналітик, для компаній, що входять до інтегрованих структур, насамперед пірамідальних холдингів, характерним є агентський конфлікт, пов'язаний із невідповідністю прав власності та прав корпоративного контролю та управління. Власники, що знаходяться на верхній пірамідальній структурі, мають адекватне співвідношення прав власності до корпоративного управління лише на верхньому рівні піраміди, тобто у безпосередньо підпорядкованій компанії. На наступних, нижчих рівнях має місце експропріація початковим власником міноритаріїв, у тому числі менеджерів компанії, шляхом вилучення прибутку, втягнення компаній у ризикові проекти, відповідальність за збитки за якими несуть безпосередні управлінці, та інших неправомірних дій, що мають місце в цілях підвищення добробуту початкового власника та максимізації вартості лише тієї компанії, що знаходиться на верхівці пірамідальної холдингової структури. У межах корпоративної піраміди збільшення заборгованості одного з структурних елементів не має супроводжуватися обмеженням експропріації з боку контролюючого акціонера, тому що борги можуть бути перенесені по групі, трансформовані у зовнішні позики, узяті під гарантію іншими філіями, тощо. Навіть дефолт однієї філії не пошкодить репутацію холдингу. У будь-якому випадку, відповідальність за збиток може бути покладена на акціонерів. Таким чином, навіть за критично високого рівня зобов'язань філії, для великого акціонера це може не виступати проблемою. Навпаки, така ситуація може сприяти експропріації філії, дозволяючи головному акціонеру контролювати більше ресурсів без розбавлення його контрольного пакета акцій. Саме тому питання експропріації може стосуватися не тільки міноритарних акціонерів, але і кредиторів [11].

Отже, розглядаючи компанії різного розміру, різних організаційних форм і різних за відношенням до інтегрованих структур, вважаємо доцільним об'єднати зазначені параметри в окрему структурну характеристику суб'єкта господарювання, що визначається як організаційна форма ведення бізнесу (рис. 4).

Пов'язуючи зазначені закономірності складових фінансової архітектури з особливостями структури фінансування суб'єктів господарювання, можна зазначити такі вектори їх впливу на рівень фінансового левіриджу:

- ✦ висока концентрація власності в руках акціонерів-мажоритарників обумовлює утримання компанії від запозичень у випадку необхідності залучення

додаткового капіталу, і отже, підтримку низького фінансового левіриджу. Причиною тому є наявність ряду ризиків для крупних акціонерів, а саме: ризик втрати контролю, ризик зниження курсу акцій компанії, ризик підвищення адаптаційних витрат у разі коригування фінансового левіриджу;

- ✦ висока частка інсайдерської власності часто може супроводжуватися опортуністичною поведінкою менеджерів-власників, для якої характерне надмірне зменшення боргового навантаження, навіть якщо це суперечить політиці максимізації вартості компанії, причиною чому є ризик недоотримання менеджерами власного доходу;
- ✦ у випадку розділення відношень власності та контролю формування та робота збалансованої ради директорів, а також наявність в її складі незалежних членів підвищує об'єктивність прийняття управлінських рішень компанії, і насамперед, підтримує підвищення фінансового левіриджу в разі необхідності залучення позичкового капіталу за умови адекватності його ціни;
- ✦ великі компанії, що зазвичай організовані у вигляді акціонерних товариств, зважаючи на меншу фінансову обмеженість, мають змогу безперешкодно залучати позичковий капітал на більш вигідних умовах, ніж малі компанії, що обумовлює високий теоретично можливий рівень їх фінансового левіриджу;
- ✦ компанії – акціонерні форми організації мають змогу проводити додаткові емісії цінних паперів, що може як підвищувати їх фінансовий левіридж (у разі випуску боргових цінних паперів), так і знижувати (у разі додаткової емісії акцій); крім того, як зазначалося, входження до інтегрованих структур надає змогу користуватися більш дешевими внутрішніми позиками (довірчі кредити, корпоративна допомога). Тож, теоретично, рівень фінансового левіриджу буде вважатися вищим у великих компаніях акціонерної форми організації, які входять до інтегрованих структур;
- ✦ компанії з низьким рівнем фінансового левіриджу повільніше коригують співвідношення між позичковим і власним капіталом, оскільки вони, як правило, зацікавлені у збереженні запасу боргового навантаження з метою протистояння можливим фінансовим потрясінням та зменшенні фінансових обмежень.

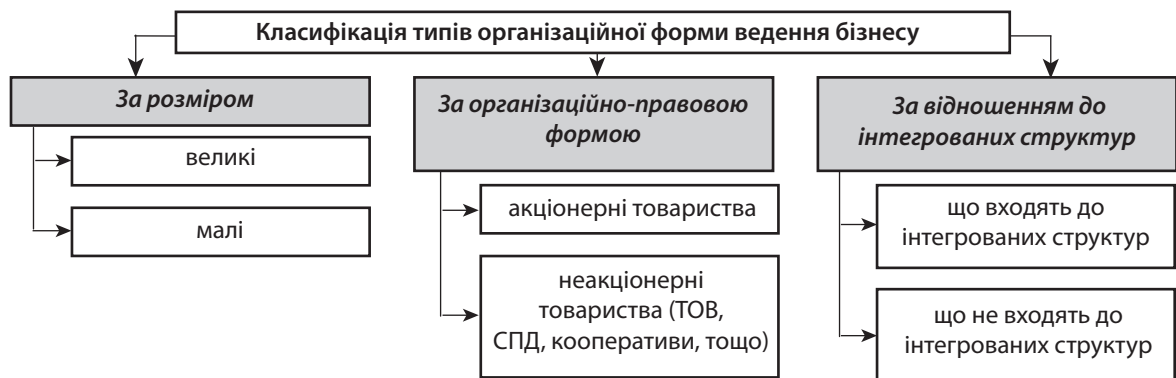


Рис. 4. Класифікація типів корпоративного управління [1; 8; 10]

Отже, взагалі класифікувати структуру фінансування суб'єктів господарювання можна за такими ключовими напрямками, як рівень фінансового левериджу, тип власного капіталу та тип позичкового капіталу (рис. 5).

Таким чином, питаннями взаємозв'язків окремих складових фінансової архітектури компанії присвячена велика кількість робіт іноземних і вітчизняних вчених у межах досліджень корпоративних фінансів, що підтверджує існування предмета дослідження.

З огляду на різноманітність можливих варіацій організації та ведення бізнесу в сучасній економіці вважаємо доцільним розглянути класифікацію типів фінансової архітектури на прикладі суб'єктів господарювання з різними особливостями структурних характеристик (рис. 6).

Агрегування типів фінансової архітектури суб'єктів господарювання наведено у вигляді матриці, що демонструє різні варіації комбінування складових фінансової архітектури з використанням найбільш інформативних кількісних параметрів. Так, за горизонталлю позначено фінансовий леверидж (низький чи високий) як кількісний показник структури фінансування, а за вертикаллю – рівень концентрації власності (низький чи високий) як кількісний показник структури власності. Також кожна з областей, що утворилися таким чином, поділена за видом ефективності корпоративного управління (ефективне чи неефективне), а також за розміром компанії, що відображає особливості організації ведення бізнесу.

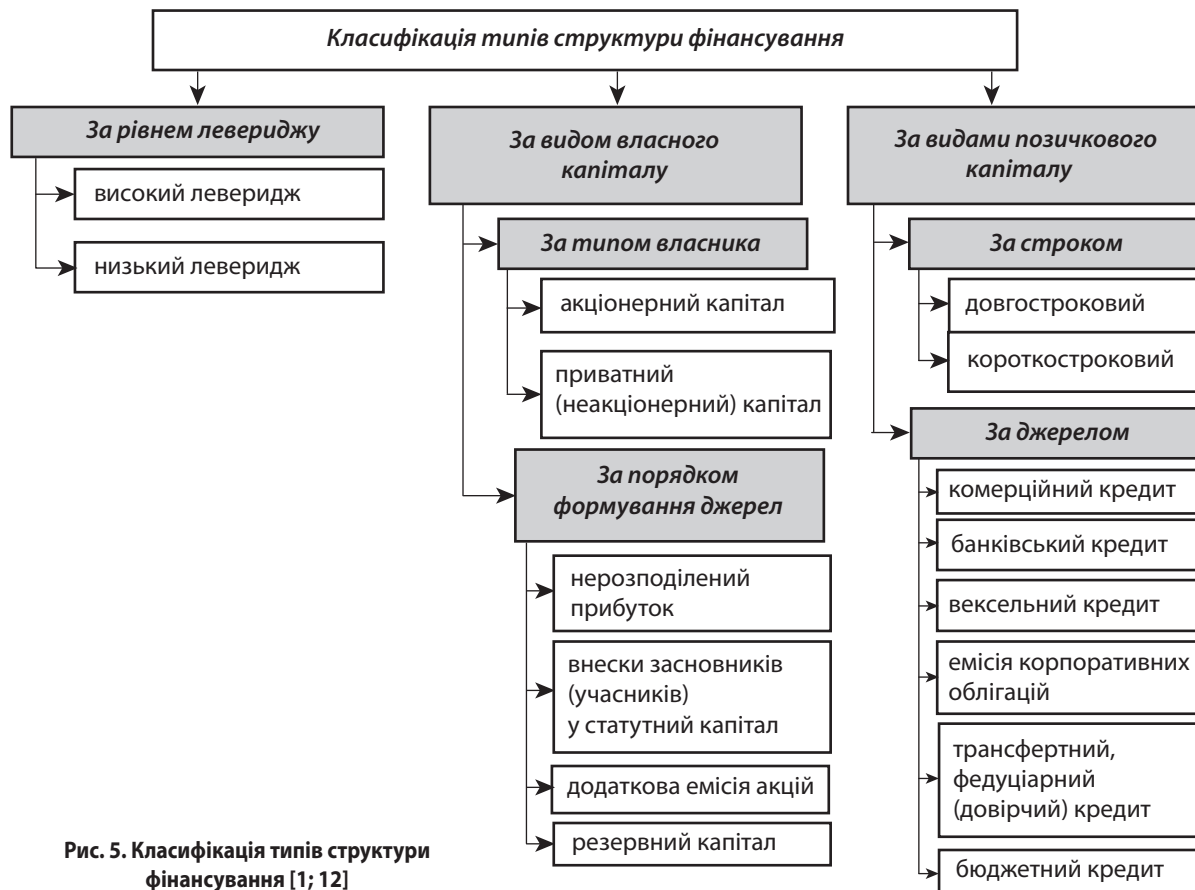


Рис. 5. Класифікація типів структури фінансування [1; 12]

Структура власності	+	Організація (розмір)	+	СОкл	СОкл	СОкл	СОкл
			-	Сокл	СоКл	СокЛ	СоКЛ
	-	Організація (розмір)	+	сОкл	сОКл	сОкЛ	сОКЛ
			-	сокл	соКл	сокЛ	соКЛ
			- Корпоративне + управління		- Корпоративне + управління		
			Леверидж				

Рис. 6. Кластеризація типів фінансової архітектури суб'єктів господарювання



Отже, кожна зі сформованих зон характеризує певний агрегований вид фінансової архітектури суб'єкта господарювання та позначається відповідною аббревіатурою. Великі літери при цьому позначають високий рівень того

чи іншого параметру, а маленькі – відповідно низький. Детальніша характеристика кожного з отриманих видів фінансової архітектури описується в *табл. 1*.

Таблиця 1

**Характеристика типів фінансової архітектури суб'єктів господарювання**

№	Тип	Тлумачення	Характеристика
1	2	3	4
1	сокл	Низька концентрація власності, невеликий розмір компанії, неефективне корпоративне управління, низький фінансовий леверидж	Характерний насамперед для кооперативних товариств, власниками яких є пайщики. Такі компанії зазвичай локалізовані на певній території, не є акціонерними та не входять до будь-яких інтегрованих структур. Управління здійснюється, як правило, засновниками та/або невеликою групою менеджерів, без створення спеціального органу управління. Вплив на вартість бізнесу через вартість капіталу компанії при цьому буде негативним через існування широкого кола фінансових обмежень
2	сокл	Низька концентрація власності, невеликий розмір компанії, ефективне корпоративне управління, низький фінансовий леверидж	Повністю відповідає попередньому типу, за винятком того, що в компаніях з таким типом фінансової архітектури має місце ефективне корпоративне управління, що досягається, насамперед, через створення наглядової ради або інших спеціальних органів, до яких входять незалежні члени-експерти. Через фінансову обмеженість такого типу фінансової архітектури позитивного впливу структури фінансування на вартість бізнесу не спостерігатиметься
3	сокЛ	Низька концентрація власності, невеликий розмір компанії, неефективне корпоративне управління, високий фінансовий леверидж	Відповідає першому типу, проте відрізняється тим, що в даному випадку має місце залучення додаткового позичкового капіталу у великому обсязі, що може бути спричинено появою інвестиційних проектів, які потребують фінансування. Обмежуючим фактором при залученні додаткового позичкового капіталу залишається невеликий розмір компанії, через що вплив на вартість бізнесу є неоднозначним
4	сокЛ	Низька концентрація власності, невеликий розмір компанії, ефективне корпоративне управління, високий фінансовий леверидж	Поєднує в собі другий і третій типи фінансової архітектури, тобто характеризується ефективним корпоративним управлінням і високим рівнем боргового навантаження. Такий тип фінансової архітектури здатний через менший рівень фінансових обмежень максимізувати вартість капіталу, а отже, і бізнесу
5	сОкл	Низька концентрація власності, великий розмір компанії, неефективне корпоративне управління, низький фінансовий леверидж	Відповідає першому типу, проте характеризується великим розміром компанії, який, хоча і знижує фінансові обмеження через наявність більшого обсягу нематеріальних активів, не здатний забезпечити зростання вартості бізнесу, знаходячись у комбінації із неефективним корпоративним управлінням
6	сОкл	Низька концентрація власності, великий розмір компанії, ефективне корпоративне управління, низький фінансовий леверидж	Даному типу теоретично притаманний низький рівень фінансових обмежень та висока фінансова гнучкість. Такий тип характерний для більшості компаній корпоративного сектора, у т. ч. учасників інтеграційних груп. У такому випадку спостерігається, як правило, позитивний вплив на вартість капіталу, і отже, бізнесу
7	сОкл	Низька концентрація власності, великий розмір компанії, неефективне корпоративне управління, високий фінансовий леверидж	Характерний також для компаній корпоративного сектора, проте неефективне корпоративне управління при великому розмірі компанії спричиняє більшу фінансову обмеженість, при якій частково спростовується можливість збільшення вартості бізнесу
8	сОкл	Низька концентрація власності, великий розмір компанії, ефективне корпоративне управління, високий фінансовий леверидж	Повторює шостий тип фінансової архітектури, разом з тим демонструючи найнижчий рівень фінансових обмежень та найвищу фінансову гнучкість. Оптимальна комбінація характеристик, що забезпечуватиме максимальне зростання вартості капіталу та вартості бізнесу загалом
9	Сокл	Висока концентрація власності, невеликий розмір компанії, неефективне корпоративне управління, низький фінансовий леверидж	Характерний для типових невеликих приватних фірм, що найчастіше організовані у вигляді товариств з обмеженою відповідальністю, а також суб'єктів підприємницької діяльності, які працюють на приватному капіталі. Демонструє високий рівень фінансових обмежень та відсутність впливу на вартість капіталу

1	2	3	4
10	СоКл	Висока концентрація власності, невеликий розмір компанії, ефективне корпоративне управління, низький фінансовий леверидж	Відповідає дев'ятому типу фінансової архітектури, проте через наявність ефективної системи управління ілюструє більшою мірою модель організації західного малого та середнього бізнесу, зокрема сімейного типу. Функціонує на приватному капіталі. Рівень фінансових обмежень досить високий, вплив на вартість бізнесу через вартість капіталу не відбувається
11	СоКл	Висока концентрація власності, невеликий розмір компанії, неефективне корпоративне управління, високий фінансовий леверидж	Повторює дев'ятий тип, доповнюючи його високим рівнем боргового навантаження при високих фінансових обмеженнях та низькій фінансовій гнучкості. Негативний вплив на вартість бізнесу через вартість фінансового капіталу
12	СоКЛ	Висока концентрація власності, невеликий розмір компанії, ефективне корпоративне управління, високий фінансовий леверидж	Відповідає одинадцятому типу фінансової архітектури, проте ефективне корпоративне управління дещо знижує фінансові обмеження компанії. Вплив на вартість бізнесу через вартість капіталу залишається відсутнім або негативним
13	СОкл	Висока концентрація власності, великий розмір компанії, неефективне корпоративне управління, низький фінансовий леверидж	Є типовим для більшості вітчизняних промислових підприємств, що збереглися з радянських часів без суттєвих модернізацій них змін. Такий тип може бути характерний також для державних компаній пост-радянського простору, де має місце негнучка система управління та високий рівень фінансових обмежень
14	СОкл	Висока концентрація власності, великий розмір компанії, ефективне корпоративне управління, низький фінансовий леверидж	Відповідає тринадцятому типу фінансової архітектури, відрізняючись ефективністю корпоративного управління, що може виступати прикладом моделі організації зарубіжних державних компаній, насамперед тих, що функціонують в країнах Європи та США. Низький рівень фінансових обмежень, позитивний вплив на вартість бізнесу
15	СОкл	Висока концентрація власності, великий розмір компанії, неефективне корпоративне управління, високий фінансовий леверидж	Тип фінансової архітектури, характерний для вітчизняних компаній державної форми власності, де високий фінансовий леверидж забезпечується дотаціями та дешевими позиками з боку держави, що частково зменшує рівень фінансових обмежень
16	СОКЛ	Висока концентрація власності, великий розмір компанії, ефективне корпоративне управління, високий фінансовий леверидж	Схожий із чотирнадцятим типом фінансової архітектури. Завдяки поєднанню високих показників усіх параметрів забезпечується низький рівень фінансових обмежень та відбувається позитивний вплив на вартість бізнесу. Даний тип притаманний західним компаніям державного сектора, що користуються державними позиками

Зрозуміло, що існує досить велика вибірка типів фінансової архітектури суб'єктів господарювання, виходячи із різноманітності варіацій характеристик фінансової архітектури. Обравши найбільш суттєві параметри кожної із чотирьох характеристик конструкції, що кількісно позначають стан структури власності компанії, корпоративного управління, організації ведення бізнесу, а також структури фінансування, ми визначили шістьнадцять основних типів фінансової архітектури суб'єктів господарювання, що функціонують як у сучасному вітчизняному економічному середовищі (тобто в умовах зростаючих ринків капіталу), так і в економіці розвинутих країн. Вказано на теоретично передбачуваний вплив кожного з типів фінансової архітектури на ринкову вартість бізнесу через утворення фінансових обмежень і, відповідно, вартість капіталу компанії.

#### ВИСНОВКИ

В умовах недосконалих фінансових ринків збільшується вплив таких індикативних характеристик діяльності суб'єктів господарювання, що визначають ступінь їх доступу до фінансових ресурсів. Отже, концепт фінансової архітектури представляє собою приклад ефективного за-

стосування комплексного підходу в дослідженні фінансових рішень компанії, що дозволяє одночасно враховувати особливості різних структурних елементів суб'єктів господарювання та оцінювати їх вплив на вартість бізнесу, насамперед через формування фінансових обмежень. Підсумовуючи, зазначимо, що фінансова архітектура представляє собою динамічну систему (інтегровану цілісність) взаємопов'язаних характеристик, серед яких структура власності, корпоративне управління, організаційна форма ведення бізнесу та структура фінансування (центральный елемент), що втілюють фундаментальні закономірності та визначають якісну своєрідність реалізації фінансової діяльності суб'єкта господарювання (з боку її структури, об'ємів та потенціалу відтворення), її ефективність та вплив на ринкову вартість бізнесу. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Ивашковская И. В. Корпоративные финансовые решения на развивающихся рынках капитала: монография / И. В. Ивашковская, С. А. Григорьева, М. С. Кокорева, А. Н. Степанова и др. / Под ред. д. е. н. И. В. Ивашковской. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 281 с.

2. **Myers S.** Financial Architecture / S. Myers // European Financial Management. 1999. – Vol. 5. – P. 133 – 141.
3. **Barclay M.** Financial Architecture / M. Barclay, K. Smith [Electronic resource]. – Mode of access : [http://papers.ssrn.com/papers.abstract\\_id=916093](http://papers.ssrn.com/papers.abstract_id=916093)
4. **Бичкова Н. В.** Моделювання впливу фінансової архітектури національних корпорацій на ефективність фінансової діяльності / Н. В. Бичкова, А. Т. Яровий // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. – 2011. – № 16. – С. 14 – 22.
5. **Степанова А. Н.** Финансовая архитектура компаний на разных этапах жизненного цикла: влияние на эффективность российских компаний / А. Н. Степанова, Е. А. Балкина // Корпоративные финансы. – 2013. – № 3 (27). – С. 5 – 22.
6. **Stein J.** Agency, Information and Corporate Investment / J. Stein // Working paper 3116. – NBER, 2001 [Electronic resource]. – Mode of access : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=273568](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=273568)
7. **Брейли Р.** Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс / Пер. с англ. Н. Барышниковой. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008.
8. **Бичкова Н. В.** Структура власності національних корпорацій та її вплив на ефективність фінансово-господарської діяльності / Н. В. Бичкова // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. – 2010. – № 7. – С. 5 – 15.
9. **Степанова А. Н.** Финансовая архитектура компаний на разных этапах жизненного цикла: влияние на эффективность российских компаний / А. Н. Степанова, Е. А. Балкина // Корпоративные финансы. – 2013. – № 3 (27). – С. 5 – 22.
10. **Ryan J.** Do Investment-Cash Flow Sensitivities Provide Useful Measures of Financial Constraints / J. Ryan, L. Zingales // Quarterly Journal of Economics. – 2002. – № 112. – P. 169 – 215.
11. **Bany-Arifin A. N.** Pyramidal Ownership Structure and Agency Problem: Theory and Evidence / A. N. Bany-Arifin // Integration and Dissemination. – 2013. – P. 9 – 18.
12. **Рудык Н. Б.** Структура капитала корпорацій: теорія и практика / Н. Б. Рудык – М. : Дело, 2004. – 272 с.

#### REFERENCES

- Barclay, M., and Smith, K. "Financial Architecture" [http://papers.ssrn.com/papers.abstract\\_id=916093](http://papers.ssrn.com/papers.abstract_id=916093)
- Bychkova, N. V., and Yarovy, A. T. "Modeliuvannia vplyvu finansovoi arkhitektury natsionalnykh korporatsii na efektyvnist finansovoi diialnosti" [Modelling the impact of financial architecture national corporations on the efficiency of financial activity]. *Visnyk ONU im. I. I. Mechnykova*, no. 16 (2011): 14-22.
- Breyli, R., and Mayers, S. *Printsipy korporativnykh finansov* [Principles of Corporate Finance]. Moscow: Olimp-Biznes, 2008.
- 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 im. I. I. Mechnykova*, no. 7 (2010): 5-15.
- Bany-Arifin, A. N. "Pyramidal Ownership Structure and Agency Problem: Theory and Evidence". *Integration and Dissemination* (2013): 9-18.
- Vashkovskaia, I. V., Grigoreva, S. A., and Kokoreva, M. S. *Korporativnye finansovye resheniia na razvivaiushchikhsia rynkakh kapitala* [Corporate financial decisions in emerging capital markets]. Moscow: INFRA-M, 2012.
- Myers, S. "Financial Architecture". *European Financial Management*, vol. 5 (1999): 133-141.
- Ryan, J., and Zingales, L. "Do Investment-Cash Flow Sensitivities Provide Useful Measures of Financial Constraints". *Quarterly Journal of Economics*, no. 112 (2002): 169-215.

Rudyk, N. B. *Struktura kapitala korporatsiy: teoriia i praktika* [Corporate capital structure: theory and practice]. Moscow: Delo, 2004.

Stein, J. "Agency, Information and Corporate Investment" [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=273568](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=273568)

Stepanova, A. N., and Balkina, E. A. "Finansovaia arkhitektura kompaniy na raznykh etapakh zhiznennogo tsikla: vliianie na effektivnost rossiyskikh kompaniy" [Financial architecture companies at different stages of the life cycle impact on the effectiveness of Russian companies]. *Korporativnye finansy*, no. 3 (27) (2013): 5-22.

Stepanova, A. N., and Balkina, E. A. "Finansovaia arkhitektura kompaniy na raznykh etapakh zhiznennogo tsikla: vliianie na effektivnost rossiyskikh kompaniy" [Financial architecture companies at different stages of the life cycle impact on the effectiveness of Russian companies]. *Korporativnye finansy*, no. 3 (27) (2013): 5-22.

# ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДСИСТЕМИ ЕКОНОМІКО-АНАЛІТИЧНОЇ ОБРОБКИ ІНФОРМАЦІЇ У ФУНКЦІОНАЛЬНО РОЗВИНУТИХ СИСТЕМАХ УПРАВЛІННЯ СПЕЦІАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТА ВИРОБНИЧИМИ ОБ'ЄДНАННЯМИ

© 2014 ТКАЧЕНКО С. А.

УДК 33

## Ткаченко С. А. Організаційне забезпечення підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями

Мета статті зведена до того, щоб уперше розкрити основні, найбільш важливі сторони організаційного забезпечення функції економічного аналізу в сучасних умовах функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці багатьох учених-економістів і провідний практичний досвід, було визначено труднощі формування та впровадження організаційного забезпечення підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації. У результаті проведеного дослідження було обгрунтовано створення організаційного забезпечення підсистеми, що означає як розмежування функцій між людиною та машиною електронною цифрою, так і більш чітке визначення функцій та завдань управлінського персоналу, а в ряді випадків – і вдосконалення організаційних схем органів управління, які виконують економіко-аналітичні функції. Уже на даному етапі очевидна доцільність виділення з числа структурних ланок промислового підприємства та виробничого об'єднання, які займаються економічним аналізом, провідного підрозділу, яке б визначало методичні принципи аналізу, його організацію на підприємстві, напрямки розвитку аналізу в умовах функціонування функціонально розвинутої системи управління спеціального призначення суб'єкта господарської діяльності. Серед перспектив подальшого розвитку в даному напрямку можна назвати застосування універсальних методів створення підсистеми управління, підготовку кадрів фахівців і цілий ряд інших питань, вирішення яких не менш актуальне. Виходячи з вимог інтенсифікації виробництва та сучасної обробки даних, подальший розвиток аналізу здатний привести до заміщення традиційного економічного аналізу на функціонально розвинуту підсистему економіко-аналітичної обробки інформації.

**Ключові слова:** організаційне забезпечення, підсистема економіко-аналітичної обробки інформації.

**Рис.:** 3. **Бібл.:** 10.

**Ткаченко Сергій Анатолійович** – кандидат економічних наук, доцент, проректор Міжнародного технологічного університету «Миколаївська політехніка» (вул. Нікольська, 11а, Миколаїв, 54030, Україна)

**E-mail:** nukoblikaudit@inbox.ru

УДК 33

UDC 33

## Ткаченко С. А. Организационное обеспечение подсистемы экономико-аналитической обработки информации в функционально развитых системах управления специального назначения промышленными предприятиями и производственными объединениями

Цель статьи сведена к тому, чтобы впервые раскрыть основные, наиболее важные стороны организационного обеспечения функции экономического анализа в современных условиях функционально развитых систем управления специального назначения промышленными предприятиями и производственными объединениями. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды многих ученых-экономистов и ведущий практический опыт, были определены трудности формирования и внедрения организационного обеспечения подсистемы экономико-аналитической обработки информации. В результате проведенного исследования было обосновано создание организационного обеспечения подсистемы, что означает как разграничение функций между человеком и машиной электронной цифровой, так и более четкое определение функций и задач управленческого персонала, а в ряде случаев – и совершенствование организационных схем органов управления, выполняющих экономико-аналитические функции. Уже на данном этапе очевидна целесообразность выделения из числа структурных звеньев промышленного предприятия и производственного объединения, которые занимаются экономическим анализом, ведущего подразделения, которое бы определяло методические принципы анализа, его организацию на предприятии, направления развития анализа в условиях функционирования функционально развитой системы управления специального назначения субъекта хозяйственной деятельности. Среди перспектив дальнейшего развития в данном направлении можно назвать применение универсальных методов создания подсистемы управления, подготовку кадров специалистов и целый ряд других вопросов, решение которых не менее актуально. Исходя из требований интенсификации производства и современной обработки данных, дальнейшее развитие анализа способно привести к замене традиционного экономического анализа на функционально развитую подсистему экономико-аналитической обработки информации.

**Ключевые слова:** организационное обеспечение, подсистема экономико-аналитической обработки информации.

**Рис.:** 3. **Библ.:** 10.

**Ткаченко Сергей Анатольевич** – кандидат экономических наук, доцент, проректор Международного технологического университета «Николаевская политехника» (ул. Никольская, 11а, Николаев, 54030, Украина)

**E-mail:** nukoblikaudit@inbox.ru

## Tkachenko Sergey A. Organisational Support of the Subsystem of Economic-analytical Information Processing in Functionally Developed Systems of Management of Special Purpose of Industrial Enterprises and Production Associations

The goal of the article is to show, for the first time ever, main and most important sides of organisational support of the function of economic analysis under modern conditions of functionally developed systems of management of special purpose of industrial enterprises and production associations. Analysing, systemising and generalising scientific works of many economists and the leading practical experience, the article identifies difficulties of formation and introduction of organisational support of the subsystem of economic-analytical information processing. In the result of the study the article justifies establishment of organisational support of the subsystem, which means both division of functions between a human being and digital electronic equipment and a clearer identification of functions and tasks of managerial personnel, and in some cases – improvement of organisational schemes of managerial bodies that perform economic-analytical functions. It is evident at this stage already that it is expedient to allocate, from structural chains of an industrial enterprise and production association, a leading subdivision, which would identify methodical principles of analysis, its organisation at an enterprise, and directions of development of analysis under conditions of functioning of a functionally developed system of management of special purpose of a subject of economic activity. Some of the prospects of further development in this direction are application of universal methods of creation of the management subsystem, training specialists and a number of other issues, solution of which is also urgent. Based on requirements of intensification of production and modern data processing, the further development of analysis might result in substitution of the traditional economic analysis with a functionally developed subsystem of economic-analytical information processing.

**Key words:** organisational support, subsystem of economic-analytical information processing.

**Рис.:** 3. **Bibl.:** 10.

**Tkachenko Sergey A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Pro-rector of the International Technological University "Mykolaiv Polytechnic" (vul. Nikolska, 11a, Mykolaiv, 54030, Ukraine)

**E-mail:** nukoblikaudit@inbox.ru



Сучасний розвиток економіки України характеризується незначними темпами науково-технічного (інноваційного) розвитку, невеликими масштабами виробництва і збуту, застійними процесами у зміні їх структури та нескладними міжгосподарськими зв'язками. У цих умовах підвищення ефективності господарської діяльності промислових підприємств і виробничих об'єднань вимагає покращення системи управління економікою країни у всіх без виключення її ланках та інше.

Один із шляхів удосконалення управління – створення ефективних функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення. За останні роки промисловістю країни накопичено значний досвід із подальшого вдосконалення функцій управління, а саме, таких, як планування, облік і регулювання. Однак підвищення ефективності функціонування створюваних функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення потребує забезпечення замкнення функціонального контуру управління та розвитку не окремих, а усіх без виключення управлінських функцій тощо.

Важливою підсистемою у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями, на яку потрібно звернути особливу увагу розробникам систем управління і працівникам промисловості, виступає підсистема економіко-аналітичного забезпечення. Завдання економічного аналізу у порівнянні з плановими і обліковими мають більш високу економічну ефективність. Так, дослідження, проведені у машинобудівній та суднобудівній промисловості, показали, що впровадження в межах функціонально розвинутої системи управління спеціального призначення промисловим підприємством і виробничим об'єднанням першочергових завдань економічного аналізу тільки на дев'яти заводах надає підсумковий річний економічний ефект, який приблизно дорівнює 1,7 млн грн. Цей факт можливо пояснити тим, що, по-перше, економічний аналіз у повсякденній роботі підприємств виступає як основний засіб забезпечення господарського розвитку та виявлення виробничих резервів і, по-друге, займаючи в системі управління проміжне положення між планово-обліковою інформацією та прийняттям управлінських рішень, економічний аналіз виступає базою для прийняття рішень, їх логічною основою. Від комплексності, якості та своєчасності економічного аналізу залежить і оптимальність рішень, які приймаються, та ефективність управління.

Тим не менш у суднобудуванні та інших машинобудівних галузях у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення аналіз ще не зайняв відповідного місця: у більшості функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення підприємствами машинобудівних галузей питома вага локально впроваджуваних завдань економічного аналізу досить незначна, як правило, приблизно 3 – 7 % від загальної кількості функціональних завдань. Таке положення склалося внаслідок декількох причин: доволі широко розповсюджені думки серед деяких розробників систем управління про те, що аналіз у функціонально розвинутої системі управління спеціального призначення промисловим підприємством та виробничим об'єднанням не відіграє самостійної ролі та може розглядатися виключно як компонент інших функціональних підсистем (цей факт, зокрема, знайшов вираження у ряді методичних матеріалів, де функція економічного аналізу розглянута досить поверхнево); повної від-

сутності вивчення питань організації економічного аналізу із застосуванням машин електронних цифрових у міжгалузевих і галузевих інструктивно-методичних і методологічних матеріалах із аналізу; слабого розроблення і недостатнього висвітлення у спеціальній літературі теоретичних і методологічних аспектів проблеми організації економічного аналізу у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами і виробничими об'єднаннями та науково-практичного досвіду та ін.

Попередня практика розвитку функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями переконливо довела неефективність локального підходу до формування і впровадження функцій економічного аналізу – вирішення часткових економіко-аналітичних завдань, які розосереджені за багатьма функціональними підсистемами. Докорінне покращення організації економічного аналізу на підприємствах і в об'єднаннях можливе лише тільки за умов створення і розвитку у складі кожної функціонально розвинутої системи управління спеціального призначення суб'єктом виробничо-господарської діяльності самостійної функціональної підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації. Саме розгляду цієї проблеми і присвячена дана стаття. В її основу були покладені матеріали багаторічного практичного досвіду і досліджень в області формування та впровадження економічного аналізу на ряді підприємств таких галузей, як суднобудування та машинобудування. Був використаний також і досвід інших галузей промисловості в цій області.

Особливості створення загального організаційного забезпечення функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями знайшли відображення в літературних джерелах таких авторів, як А. А. Бикова [1], Б. З. Мільнер [2], А. І. Пригожин [3] тощо. Питанням спеціального організаційного забезпечення не було приділено достатньої уваги. Зокрема, це відноситься до організаційного забезпечення підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями, яке залишається практично зовсім не дослідженим, незважаючи на той факт, що існує значна кількість наукової та навчально-методичної літератури з питань загальної організації економічного аналізу таких дослідників: К. П. Агупова [4], Є. В. Воробйов [5], О. В. Гарманов [6], М. В. Левіна [7], К. А. Піддубний [8], Г. Г. Усачов [9], М. О. Фоменко [10] і інших. Немає жодної роботи, яка була б спеціально присвячена організаційному забезпеченню економічного аналізу в сучасних нестабільних умовах його функціонального розвитку і розглядала б комплексно весь спектр питань, які відносяться до даної проблематики. У роботах ж, які стосуються формування та впровадження функцій економічного аналізу господарської діяльності промислових підприємств і виробничих об'єднань взагалі, підіймаються, як правило, лише окремі питання організаційного забезпечення аналізу у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення суб'єктами господарської діяльності. Так, вважається, що інформаційно-обчислювальні центри мають у наявності необхідні приміщення, обладнання, а також кадри фахівців. У цих умовах для машинної реалізації економіко-

аналітичних завдань потрібно передбачити в штаті інформаційно-обчислювальних центрів лише фахівців із економічного аналізу виробничо-господарської діяльності як постановників задач. Іншого організованого забезпечення тут не потрібно. Обмеженість такого підходу очевидна: уведення до штату інформаційно-обчислювальних центрів постановників економіко-аналітичних задач, хоча і виступає потрібним кроком, але саме по собі не вирішує і не може вирішити усіх питань організаційного забезпечення функції економічного аналізу у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями.

У даній науково-практичній роботі не ставилося за мету висвітлити усі аспекти цієї проблеми: завдання зведено до того, щоб вперше розкрити основні, найбільш важливі сторони організаційного забезпечення функції економічного аналізу в сучасних умовах функціонально розвинутих

систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями.

У цьому зв'язку уявляється необхідним сформулювати поняття організаційного забезпечення підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації. Воно являє собою сукупність структурних частин (підрозділів, осіб), методів і засобів організації їх взаємодії з технічним комплексом і між собою в процесі створення підсистеми та сучасного ефективного функціонально розвинутого вирішення завдань аналізу і інше.

Найважливішим елементом організаційного забезпечення економіко-аналітичної обробки інформації виступає його організаційна структура (рис. 1). Універсального методу формування організаційних структур управління не розроблено. Їх синтез відбувається на основі евристичних методів тощо.

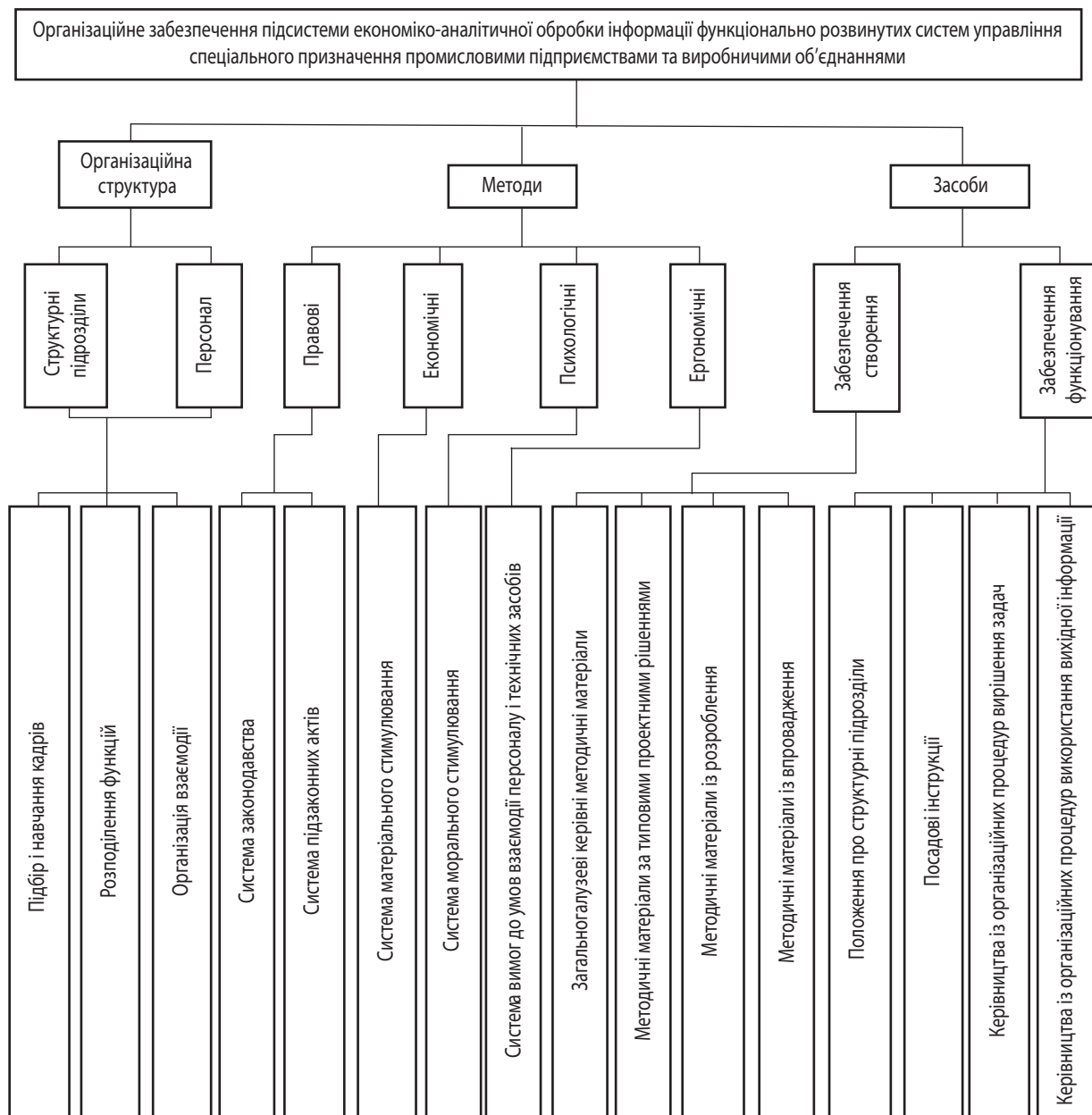


Рис. 1. Загальна структура організаційного забезпечення підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями

Початковим моментом у формуванні організаційної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації виступає дослідження її економіко-аналітичних функцій на промисловому підприємстві та у виробничому об'єднанні й отримання на цій основі впорядкованої сукупності доцільно згрупованих комплексів завдань апарата управління з відповідним описом процесів їх реалізації. Спрощено під економіко-аналітичними функціями можна розуміти перелік питань, які вирішуються органами управління та окремими працівниками продуцента промислових видів продукції в процесі економічного аналізу його господарської діяльності.

Виконання економіко-аналітичних функцій пов'язано з реєстрацією, збором, прийманням-передачею, обробленням інформації та використанням результатів цієї обробки. Тому дослідження економіко-аналітичних функцій, у першу чергу, зведене до вивчення інформаційних аспектів економічного аналізу, складу і застосування початкових даних, потоків руху інформації, обсягів обробленої інформації, обсягів вихідної інформації і інше. Оскільки процес вирішення задач економічного аналізу являє собою сукупність стандартних процедур і їх відповідне інформаційне забезпечення, то з'являється можливість встановити послідовність їх виконання залежно від логічних і технологічних зв'язків підсистеми управління. Зрештою таке дослідження дозволить отримати повну уяву про структуру економіко-аналітичних функцій, які виконуються на різних рівнях системи управління.

**Н**аступне завдання, яке повинно бути вирішено на основі дослідження економіко-аналітичних функцій, що виконуються на промислових підприємствах та у виробничих об'єднаннях, полягає у визначенні напрямків розвитку та вдосконалення їх виконання. Справа в тому, що в практиці роботи підприємств (об'єднань) ще не рідкі випадки нечіткого закріплення різних економіко-аналітичних функцій за окремими підрозділами і працівниками. Цей факт призводить до того, що ряд питань економічного аналізу взагалі випадає з поля зору, інші робляться не у повному обсязі та не в заплановані строки тощо.

І, насамкінець, ще одне важливе завдання, вирішення якого повинне бути знайдено в процесі дослідження економіко-аналітичних функцій підприємства (об'єднання), випливає з особливостей ефективного функціонально розвинутого вирішення задач економічного аналізу і виступає в розподіленні робіт із економічного аналізу між машинною частиною управління та її персоналом. Сучасне формування та впровадження функції економічного аналізу змінює не тільки його методологію, але і його організаційне забезпечення. Сучасні нестабільні умови та використання машин електронних цифрових здійснюють безпосередній вплив на економіко-аналітичні функції, які виконуються персоналом управління, змінюють структуру апарата управління та характер взаємовідносин між різними структурними підрозділами. Сучасне формування та впровадження економічного аналізу може супроводжуватися повною передачею окремих або часткових функцій від людини машині електронної цифрової, у другому випадку просто скорочуючи обсяг робіт із тієї або іншої функції, яка виконується людиною. Але в обох випадках це приводить до зміни економіко-аналітичних функцій, до зміни наявної структури управлінського апарату тощо.

При розподіленні економіко-аналітичних функцій між машинною частиною системи управління і персоналом виходять із того, що машина електронна цифрова – цей досконалий і достатньо надійний інструмент для проведення кількісного економічного аналізу – після введення в неї відповідної вхідної інформації і програми може видавати релевантну інформацію, але тільки людина здатна на основі цієї інформації приймати рішення, які відповідають потребам реальної дійсності. Розподілення економіко-аналітичних функцій між людиною і машиною електронною цифровою потрібно розглядати не як поодинокий захід, а як безперервний процес, який обумовлений безперервністю розвитку техніки та забезпечує динамічну рівновагу між елементами системи управління підприємством (об'єднанням).

**Т**ільки всебічне дослідження економіко-аналітичних функцій, виконуваних на підприємстві, з позицій їх повноти та обсягу робіт із перетворення інформації, відповідності елементарних економіко-аналітичних функцій загальної цілі економічного аналізу і раціонального розподілення функцій між машинною і «людською» частинами системи управління створює основу для формування організаційної структури функції економічного аналізу в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями. Використання сучасної обчислювальної техніки в технологічному процесі обробки інформації та прийняття рішень не може відбутися без певної реорганізації апарата управління взагалі й апарата, який займається економічним аналізом, зокрема.

Перелік структурних частин (підрозділів, служб, осіб), взятих у їх взаємозв'язку і наділених певними ресурсами для здійснення економіко-аналітичних функцій, утворює організаційну структуру підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації. Він повинен визначатися за умов виконання усіх функцій підсистеми з урахуванням підвищення продуктивності праці та покращення якісних характеристик роботи персоналу управління. Основна ціль формування організаційної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації виступає в просторовому і часовому розподіленні та закріпленні комплексів задач і робіт із економічного аналізу між структурними підрозділами і окремими виконавцями, у встановленні ієрархії структурних частин, а також в організації їх взаємодії, що дозволить забезпечити найбільш ефективне функціонування підсистеми управління. Організаційна структура підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації буде відрізнятися від існуючої в традиційних умовах. Ці відмінності знайдуть своє відображення у створенні нових структурних підрозділів, об'єднанні ряду структурних підрозділів на основі централізації економіко-аналітичних функцій, раціональної спеціалізації структурних підрозділів на основі покращення форм розподілу та кооперації праці, зміні взаємозв'язків між структурними підрозділами, зміні системи підпорядкування структурних підрозділів і інше.

Найважливішою особливістю нової організаційної структури економічного аналізу на підприємстві виступає те, що вона ґрунтується на сучасній ефективній організації руху і оброблення інформації в межах прийнятої методології економічного аналізу господарської діяльності тощо.

Розроблення і формування організаційної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації, не зважаючи на деякі особливості та специфіку, пов'язані з



умовами вирішення економіко-аналітичних завдань, має цілий ряд загальних закономірностей, які обумовлені тим, що ця підсистема виступає складовою частиною системи управління підприємством у цілому. Ці закономірності зведені до такого: принцип побудування структурної схеми економічного аналізу обирається виходячи із найбільш раціональних форм розподілу і кооперування праці підрозділів і виконавців; у структурну схему поряд із чисто функціональними підрозділами включається підрозділ із оброблення економіко-аналітичної інформації (інформаційно-обчислювальний центр); при визначенні взаємозв'язків між підрозділами та виконавцями в процесі реалізації задач економічного аналізу як основного передбачається взаємозв'язок через інформаційно-обчислювальний центр тощо.

Формування організаційної структури функції економічного аналізу – досить складний і трудомісткий процес, тому необхідним виступає створення інструменту, який дозволяє формувати конкретні організаційні структури, які максимально враховують специфіку різних підприємств і обмеження, що накладаються технологією ефективного функціонально розвинутого вирішення економіко-аналітичних завдань. Таким інструментом може бути формування організаційних структур шляхом синтезу окремих структурних елементів.

**Ф**ормування організаційної структури економічного аналізу в сучасних умовах функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями висуває якісно нові вимоги до принципів і методів формування, для яких існуючі традиційні форми документів не прийнятні. У цих умовах потрібним виступає складання і використання такої робочої документації: схеми взаємозв'язку завдань економічного аналізу; функціонально-технологічні схеми вирішення завдань економічного аналізу; структурно-інформаційної схеми завдань економічного аналізу; проекту організації економіко-аналітичної обробки інформації на промисловому підприємстві та у виробничому об'єднанні тощо.

Перерахована робоча документація дозволить забезпечити дотримання вимог системного підходу і здійснити формування організаційної структури економічного аналізу на підприємстві (об'єднанні) з урахуванням технології машинної електронної цифрової обробки інформації. Схема взаємозв'язку задач економічного аналізу при цьому буде відображати взаємозалежність завдань і рівні їх вирішення. Окремі функціонально-технологічні схеми вирішення економіко-аналітичних завдань відображають просторово-процедурну реалізацію окремих завдань у відповідності з технологічним процесом їх вирішення та інше.

Структурно-інформаційна схема комплексу задач підсистеми економіко-аналітичного забезпечення показує їх розподіл між структурними підрозділами і окремими виконавцями та характеризує інформаційні взаємозв'язки з урахуванням часового циклу. Побудуванню структурно-інформаційної схеми на практиці повинне передувати складання переліку економіко-аналітичних завдань підсистеми управління з розподілом їх за підрозділами та виконавцями.

На основі схем взаємозв'язку задач економічного аналізу (функціонально-технологічних і структурно-інформаційних) складається зведений робочий документ – проект організації економіко-аналітичної обробки інформації на промисловому підприємстві та у виробничому

об'єднанні. Із нього може випливати необхідність створення нових або перебудови раніше заснованих структурних підрозділів, зміни економіко-аналітичних функцій в різних структурних підрозділах і в окремих виконавців, приведення у відповідність штатів потребам нової організаційної структури.

Усі перераховані робочі документи повинні бути між собою взаємопов'язані, а розроблення організаційної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації має розглядатися як складова частина робіт із створення організаційної структури управління підприємством у цілому. Дотримання вказаних вимог дозволить забезпечити системність у формуванні організаційної структури економіко-аналітичного забезпечення.

Застосування машин електронних цифрових в економіко-аналітичних розрахунках не приводить до змін в ієрархії побудування організаційної структури економічного аналізу. Нове виступає в тому, що в існуючу структуру включаються підрозділи (або підрозділ) із обробки інформації. Однак організаційна структура на різних стадіях функціонування підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації не залишається незмінною тощо.

Для початкових стадій формування та впровадження функціонально розвинутих економіко-аналітичних розрахунків найбільш типовою (універсальною) уявляється наступна схема організаційної структури (рис. 2).

Дана схема організаційної структури економічного аналізу переважає. Тут не виникає ще гострої потреби в кардинальній перебудові структури, і принципово новітнім для підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації буде не тільки поява такого структурного підрозділу, як група економічного аналізу в обчислювальному центрі підприємства (об'єднання). У задачі цієї групи входять: постановка завдань економічного аналізу і розроблення для них відповідного математичного забезпечення; розроблення ефективної машинної технології оброблення економіко-аналітичних даних; забезпечення виконання робіт за допомогою машин електронних цифрових; зберігання і обґрунтування економіко-аналітичних даних. Централізовано перероблюючи економіко-аналітичну інформацію, група економічного аналізу обчислювального центру буде пов'язана як з системою лінійного управління і усіма функціональними службами, так і з системою, яка управляє підприємством. Ці зв'язки будуть проявлятися в отриманні інформації від відповідних структурних підрозділів (дільниць, цехів, служб), переробці її та наданні кінцевої інформації назад у ці підрозділи та вищому керівництву тощо.

**В**ажливу роль в організаційній структурі підсистеми управління покликана відігравати лабораторія (бюро) економічного аналізу, яка підпорядкована безпосередньо головному економісту підприємства або головному бухгалтеру, начальнику планово-виробничого відділу (ПВВ). Знання цього спеціалізованого структурного підрозділу у здійсненні і координуванні на підприємствах робіт із економічного аналізу досить велике в будь-яких умовах, незалежно від стадій формування та впровадження функцій управління. Ця обставина неодноразово була підкреслена багатьма провідними вченими і фахівцями у сфері економічного аналізу. Але ще більшого значення набувають лабораторії (бюро) економічного аналізу в сучасних умовах функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями, коли масштаби і глибина економіч-



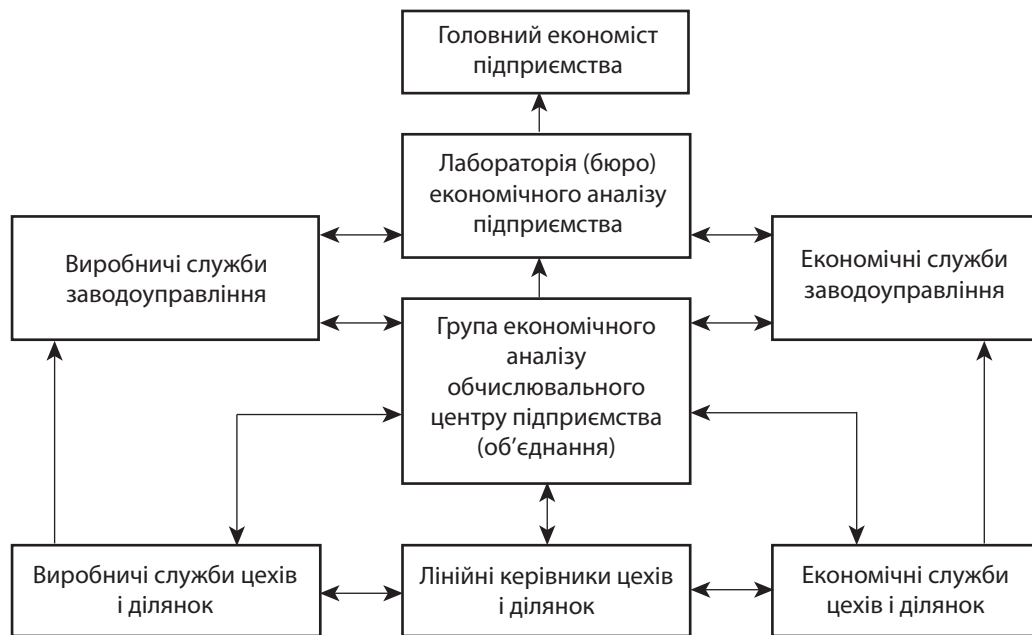


Рис. 2. Схема організаційної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями на ранніх стадіях формування і впровадження економіко-аналітичних розрахунків

ного аналізу на суб'єктах господарської діяльності істотно зростають. Цей факт відбувається в результаті якісної зміни функцій лабораторій (бюро), які передають основну частину технічної роботи із аналізу в групу економічного аналізу обчислювального центру підприємства і зосереджують увагу переважно на комплексі організаційно-методичної роботи.

Лабораторія (бюро) економічного аналізу виконує у цьому випадку такі функції: здійснює прив'язку типових галузевих методичних матеріалів із економічного аналізу до умов підприємства; веде розробку власних методичних матеріалів (із періодичного аналізу роботи підприємства, із внутрішньозаводського аналізу, із оперативного аналізу і інше); розробляє загальну програму економіко-аналітичної роботи на підприємстві; складає індивідуальні, структурні та зведені графіки виконання економіко-аналітичних робіт; розробляє форми вихідної економіко-аналітичної інформації та інше.

Внутрішня структура і функції лабораторії (бюро) економічного аналізу в умовах сучасних функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями на різних суб'єктах господарської діяльності, природно, можуть бути різними, при чому це буде залежати не тільки від розмірів продуцента промислових видів продукції і складності виробництва, але і від підбирання керівних кадрів тощо.

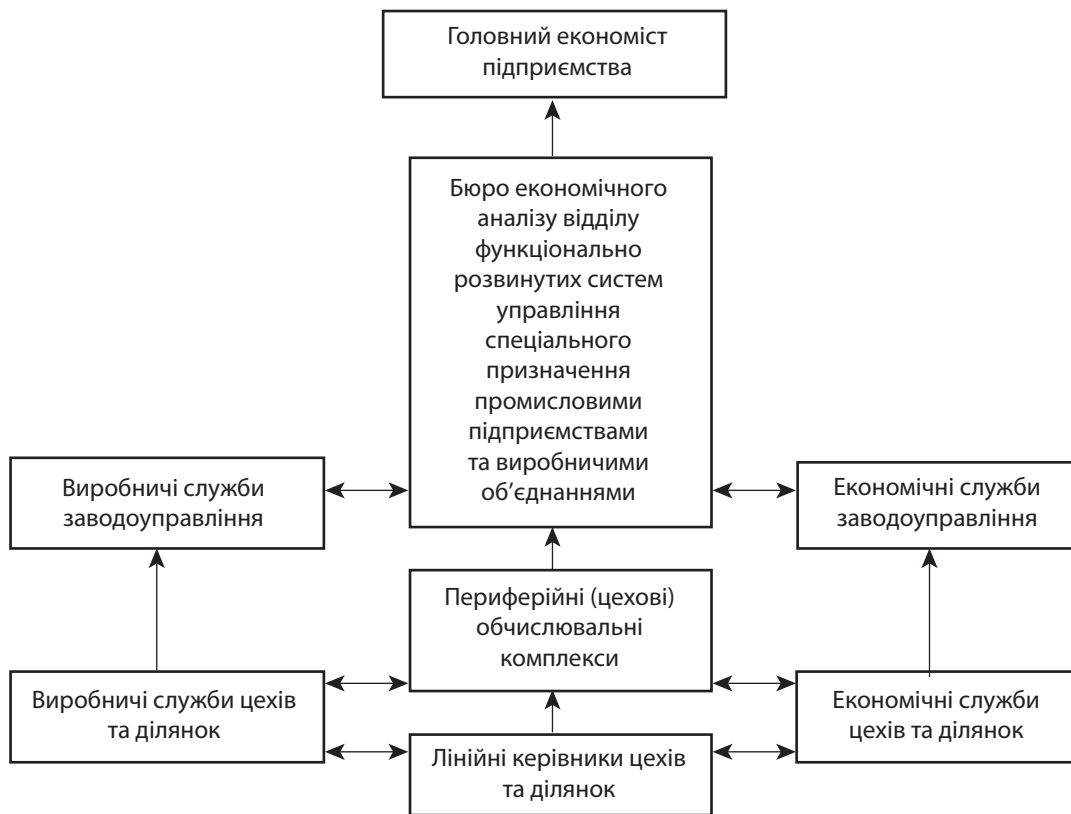
У сучасних умовах функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями економічний аналіз, як і раніше, залишається функцією економічних і технічних служб, а також функцією лінійного персоналу цехів і дільниць. Однак характер економіко-аналітичної роботи в цих структурних підрозділах істотно трансформується. Із технічних операцій за цими підрозділами зберігається, в основному, тільки підготовка початкової інформації, водночас зростає питома вага економіко-аналітико-конструктивної роботи, яка здійснюється на основі машинних електронних цифрових документів. Скорочення

чисельності персоналу на початкових стадіях формування та впровадження економічного аналізу не відбувається, ефект досягається в іншому – покращенні якісних характеристик і параметрів економічного аналізу, підвищенні його комплексності і оперативності та інше.

Більш істотних якісних змін в організаційній структурі економічного аналізу на промислових підприємствах та у виробничих об'єднаннях потрібно очікувати при досягненні відносно високого рівня ефективності економіко-аналітичних розрахунків при досить повному охопленні обчислювальною технікою обсягу робіт за відповідними процедурами. Для цього рівня формування та впровадження функції економічного аналізу найбільш характерною уявляється схема організаційної структури, що наведена на рис. 3.

Основою побудовання організаційної структури даного виду виступає: 1) розвинута технічна база, яка включає периферійні (цехові) обчислювальні лабораторні комплекси, які здійснюють економіко-аналітичні розрахунки для цехів і дільниць, та бюро економічного аналізу відділу функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями, орієнтоване на виконання розрахунків для суб'єкта виробничо-господарської діяльності в цілому; 2) висококваліфікований персонал, який володіє знаннями як у сфері аналізу, так і в галузі сучасної функціонально розвинутої обробки інформації та інше.

Відмінною рисою організаційної структури цього типу буде те, що єдиним координаційним центром економіко-аналітичної роботи на підприємстві (об'єднанні) стане бюро економічного аналізу відділу функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями, яке візьме на себе усі теоретико-методологічні та структурно-організаційні функції. Високий рівень ефективності економічного аналізу об'єктивно буде сприяти загальному скороченню чисельності персоналу, який виконує економіко-



**Рис. 3. Схема організаційної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями, характерна для більш високого рівня формування і впровадження економіко-аналітичних розрахунків**

аналітичні функції, а також приведе до виникнення необхідності його перерозподілу між окремими структурними ланками. Зокрема, збільшиться чисельність економіко-аналітичного персоналу в сфері функціонально розвинутої обробки економіко-аналітичної інформації і зменшиться кількість робітників, які займаються економічним аналізом у цехах, відділах і службах заводу управління. Для цих структурних підрозділів залишиться необхідність збереження в них незначного контингенту висококваліфікованих фахівців і відпаде потреба в спеціалістах – економістах-аналітиках нижчої та середньої кваліфікації та інше.

Організаційна структура підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації формально закріплюється на підприємстві положеннями про структурні підрозділи, які фіксують закріплення завдань і процедур аналізу за кожною структурною ланкою, їх права, відповідальність і зв'язки в процесі реалізації задач підсистеми; методичними та інструктивними документами, які відображають порядок вирішення задач аналізу; посадовими інструкціями персоналу. Зокрема, формування та впровадження економіко-аналітичних розрахунків передбачає, насамперед, розроблення і затвердження «Положення про бюро (групу) економічного аналізу відділу функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями» і певне коректування положень для існуючих структурних підрозділів, а також складання для кожного завдання такої сукупності методичних й інструктивних документів: описання області застосування задачі; інструкції із заповнення вхідних документів; інструкції із обробки вхідної інформації; інструкції із роботи з вихідними документами.

Зміна технології вирішення завдань аналізу істотно впливає на характер і зміст праці різних категорій персоналу, що приводить до потреби внесення відповідних змін у посадові інструкції. Коректування посадових інструкцій персоналу робиться на основі доповнень до них. Економіко-аналітична робота в кожному підрозділі буде відповідати завданій технології лише в тому випадку, коли виконавці усіх рівнів будуть знати, що, як і в які строки робити.

Якість функціонування підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації в функціонально розвинутій системі управління спеціального призначення промисловим підприємством та виробничим об'єднанням цілком залежить від роботи з кадрами. Ні організаційна структура підсистеми, ні система механізмів управління не нададуть бажаного ефекту, якщо персонал апарату системи управління не буде володіти мистецтвом і майстерністю застосування підходів, методів економічного аналізу на практиці.

В умовах створення і функціонування підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації також особливого значення набуває підготовка кадрів економіко-аналітичного профілю. Неможливо у цьому зв'язку не погодитися з тим беззаперечним фактом, що необхідною складовою виступає підготовка кадрів за спеціальністю економістів-аналітиків, які були б організаторами системного, комплексного економічного аналізу на кожному промисловому підприємстві (організації). На нашу думку, уявляється, що підготовка для промисловості економістів-аналітиків повинна відбуватися на фоні загального зміцнення уваги у вузівських навчальних програмах для інженерно-економічних спеціальностей до дисципліни «Аналіз господарської діяльності».

Досвід формування та впровадження функції економічного аналізу на промислових підприємствах та у виробничих об'єднаннях свідчить, що в сучасних умовах функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення в економічному аналізі, як і в інших сферах економічної роботи, намітилися певні тенденції спеціалізації. Зокрема, спеціалізація поділяє економіко-аналітичну роботу на такі види: методологічні розробки, системні рішення, постановка завдань, складання програм та інше. Така спеціалізація вносить істотні відмінності у функції, які виконуються персоналом підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації, і в цих умовах правомірно говорити не про економістів або економістів-аналітиків взагалі, а про економістів-аналітиків-методологів, економістів-аналітиків-системотехніків, економістів-аналітиків-постановників завдань та інших.

Основним завданням економістів-аналітиків-методологів виступає розроблення або прив'язка типових універсальних методичних і інструктивних матеріалів із економічного аналізу на промислового підприємстві та у виробничому об'єднанні, а також його організація виходячи з цілей підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності та покращення якості роботи. Саме економісти-аналітики-методологи визначають напрямки і фронт робіт для іншого персоналу підсистеми. Тому економіст-аналітик-методолог повинен знати сучасний стан теорії та практики економіко-аналітичної обробки інформації, добре розбиратися в принципах і цілях ринкових відносин, знати можливості сучасної обчислювальної техніки та інше.

До числа провідних фахівців у підсистемі економіко-аналітичної обробки інформації поряд з економістами-аналітиками-методологами потрібно віднести і економістів-аналітиків-системотехніків. Їх завдання виступає в підготовці рішень загальносистемного характеру, зокрема, складанні схем інформаційних зв'язків комплексів завдань економічного аналізу, розробці організаційно-технологічних схем вирішення завдань, формуванні вимог до паралельних функціональних підсистем функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями і таким, що забезпечують підсистемам. Виконання цієї роботи вимагає від економістів-аналітиків-системотехніків широкої ерудиції як в галузі інформаційних аспектів функції економічного аналізу, так і в галузі організації та технології сучасної ефективної обробки даних.

Економісти-аналітики-постановники завдань і економісти-аналітики-програмісти являють собою найбільш чисельну групу персоналу підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації. В обов'язки цих спеціалістів входить розроблення і контроль за експлуатацією комплексів завдань підсистеми.

Економіст-аналітик-постановник завдань повинен добре знати методіку економіко-аналітичної обробки інформації та практику її організації на підприємствах, розумітися в особливостях інформаційного забезпечення завдань аналізу у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами і виробничими об'єднаннями, знати більше, аніж одну алгоритмічну мову програмування, мати достатнє уявлення про можливості технічних засобів, за допомогою яких передбачається інтенсифікувати процес вирішен-

ня завдань, та інше. Практика показує, що без відповідних знань інформаційних, програмних і технічних аспектів розроблення коректних постановок економіко-аналітичних завдань неможливе.

Важливі вимоги висуваються до кваліфікації програмістів, які розробляють програми вирішення завдань економічного аналізу. Ці фахівці повинні: володіти знаннями принципів положень методіки економічного аналізу; вміти складати блок-схеми і програми, які реалізують будь-який алгоритм; оцінювати порівняльні можливості різних мов програмування стосовно до конкретних завдань; використовувати засоби ефективного програмування; вміти раціонально організувати трансляцію і налагодження програм, раціонально організувати обчислювальний процес, оптимально використовувати можливості технічних засобів; вміти виділяти типові (універсальні) процедури при розробленні конкретних програм; знати системи управління математичного забезпечення машин електронних цифрових та інше.

На більш пізніх стадіях проектування, формування та впровадження економіко-аналітичних розрахунків при зростанні в технології вирішення комплексу завдань економічного аналізу ролі банку даних досить вірогідним буде поява у складі підсистеми управління економіко-аналітичної обробки інформації спеціалістів із ведення баз економіко-аналітичних даних та інше.

Змінюючи кваліфікаційний склад виконавців функції економічного аналізу на промислових підприємствах та у виробничих об'єднаннях, потрібно прагнути до того, щоб ефективність економіко-аналітичної роботи в сенсі її наукового рівня, досягнутих результатів, надійності і строків була найвища, а використання потенційних можливостей персоналу найбільшим. Мова йде про оптимізацію діяльності персоналу підсистеми, тобто розроблення системи заходів, які забезпечують підпорядкування діяльності персоналу цілям і критеріям, встановленим як перед підсистемою, так і функціонально розвинутою системою управління спеціального призначення промисловим підприємством та науково-виробничим об'єднанням в цілому, і таких, що сприяють здійсненню цієї діяльності в завданому напрямку розвитку. А це значить, що організація діяльності персоналу підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації повинна базуватися, як було відзначено вище, на комплексному і послідовному використанні правових, економічних, психологічних та інших методів впливу на персонал, за допомогою яких потрібно добитися повного підпорядкування апарату політиці управління тощо.

## ВИСНОВКИ

Формування та впровадження економічного аналізу пов'язане із вирішенням організаційних питань. Створення організаційного забезпечення підсистеми означає як розмежування функцій між людиною та машиною електронною цифровою, так і більш чітке визначення функцій та завдань управлінського персоналу, а в ряді випадків і удосконалення організаційних схем органів управління, які виконують економіко-аналітичні функції. Уже на даному етапі очевидна доцільність виділення із числа структурних ланок промислового підприємства та виробничого об'єднання, які займаються економічним аналізом, провідного підрозділу, яке б визначало методичні принципи аналізу, його організацію на підприємстві, напрямки роз-

витку аналізу в умовах функціонування функціонально розвинутої системи управління спеціального призначення суб'єктом господарської діяльності тощо.

Створення у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями організаційного забезпечення підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації істотно зменшує трудомісткість економіко-аналітичних розрахунків, підвищуючи при цьому якісні характеристики та параметри, ефективність управління за рахунок досягнення глибокого всебічного висвітлення, високої комплексності і оперативності економічного аналізу тощо.

Наведене питання, яке вирішують при проектуванні в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації, далеко не повне. Серед перспектив подальшого розвитку в даному напрямку можна назвати застосування універсальних методів створення підсистеми управління, підготовку кадрів фахівців і цілий ряд інших питань, вирішення яких не менш актуальне та інше. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Быкова А. А.** Организационные структуры управления / А. А. Быкова. – М.: ОЛМА-ПРЕСС Инвест; Институт экономических стратегий, 2003. – 160 с.
2. **Мильнер Б. З.** Теория организаций / Б. З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 558 с.
3. **Пригожин А. И.** Методы развития организаций / А. И. Пригожин. – М.: МЦФЭР, 2003. – 864 с.
4. **Агупова К. П.** Организация и методика экономического анализа в аудиторской деятельности : дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / К. П. Агупова; Воронежский гос. ун-т. – Воронеж, 2010. – 191 с.
5. **Воробьев Е. В.** Организация экономического анализа и контроля конкурентоспособности продукции : дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / Е. В. Воробьев; Воронежский гос. ун-т. – Воронеж, 2008. – 216 с.
6. **Гарманов А. В.** Организация экономического экологического анализа хозяйствующего субъекта : дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / А. В. Гарманов; Воронежский гос. ун-т. – Воронеж, 2011. – 148 с.
7. **Левина М. В.** Организация и методика экономического анализа финансовых вложений : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / М. В. Левина; Воронежский гос. ун-т. – Воронеж, 2011. – 24 с.
8. **Поддубный К. А.** Организация и методика экономического анализа дебиторской задолженности : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / К. А. Поддубный; Воронежский гос. ун-т. – Воронеж, 2010. – 24 с.
9. **Усачёв Г. Г.** Организация и методика экономического анализа финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта : дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / Г. Г. Усачев; Воронежский гос. ун-т. – Воронеж, 2009. – 191 с.
10. **Фоменко М. О.** Организация и методика экономического анализа кредиторской задолженности и связанных с ней финансовых рисков : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / М. О. Фоменко; Воронежский гос. ун-т. – Воронеж, 2011. – 24 с.

## REFERENCES

Agupova, K. P. "Organizatsiia i metodika ekonomicheskogo analiza v auditorskoy deiatelnosti" [Organization and methods of economic analysis in auditing]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.12*, 2010.

Bykova, A. A. *Organizatsionnye struktury upravleniia* [Organizational management structure]. Moscow: OLMA-PRESS Invest, 2003.

Fomenko, M. O. "Organizatsiia i metodika ekonomicheskogo analiza kreditorskoy zadolzhennosti i svyazannykh s ney finansovykh riskov" [Organization and methods of economic analysis of accounts payable and related financial risks]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.12*, 2011.

Garmanov, A. V. "Organizatsiia ekonomicheskogo ekologicheskogo analiza khoziaystvuiushchego subekta" [Organisation for Economic analysis of environmental economic entity]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.12*, 2011.

Levina, M. V. "Organizatsiia i metodika ekonomicheskogo analiza finansovykh vlozheniy" [Organization and methods of economic analysis of financial investments]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.12*, 2011.

Milner, B. Z. *Teoriia organizatsiy* [The theory of organizations]. Moscow: INFRA-M, 2003.

Poddubnyy, K. A. "Organizatsiia i metodika ekonomicheskogo analiza debitorskoy zadolzhennosti" [Organization and methods of economic analysis of receivables]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.12*, 2010.

Prigozhin, A. I. *Metody razvitiia organizatsiy* [Methods development organizations]. Moscow: MTsFER, 2003.

Usachev, G. G. "Organizatsiia i metodika ekonomicheskogo analiza finansovoy ustoychivosti khoziaystvuiushchego subekta" [Organization and methods of economic analysis of financial stability of an economic entity]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.12*, 2009.

Vorobev, E. V. "Organizatsiia ekonomicheskogo analiza i kontrolia konkurentosposobnosti produktov" [Organisation for Economic Analysis and Control competitiveness]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.12*, 2008.



## МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 МІРОШНИЧЕНКО О. Ю., КОРКОНОС Ю. В.

УДК 336.67

### Мірошниченко О. Ю., Корконос Ю. В. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств

Мета статті полягає в дослідженні особливостей створення та функціонування механізму управління прибутком вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. Вивчення наукових праць відомих вчених дозволило визначити зміст, мету, завдання, принципи та елементи механізму управління прибутком підприємства. У результаті дослідження встановлено, що механізм управління прибутком складається із сукупності елементів, що регулюють процес розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з ключовими аспектами управління прибутком: формуванням, розподілом і використанням. Обґрунтовано, що управління прибутком на підприємстві повинно здійснюватися на основі методичного, організаційного, інформаційно-аналітичного забезпечення. Встановлено, що на величину прибутку підприємства впливають результати від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, тому управління прибутком, особливо його формування, повинно здійснюватися у розрізі представлених видів діяльності. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є визначення факторів, що мають вплив на величину прибутку підприємства, пошук резервів його зростання з метою підвищення фінансової стійкості та забезпечення підприємства ресурсами для подальшого розвитку.

**Ключові слова:** прибуток, механізм, механізм управління, формування прибутку, розподіл прибутку, використання прибутку, чистий прибуток, центри відповідальності.

**Рис.:** 3. **Бібл.:** 11.

**Мірошниченко Ольга Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

**E-mail:** olgamir@i.ua

**Корконос Юлія Віталіївна** – студентка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

**E-mail:** KorkonosYulia@gmail.com

УДК 336.67

### Мірошниченко О. Ю., Корконос Ю. В. Механизм управления прибылью отечественных предприятий

Цель статьи заключается в исследовании особенностей создания и функционирования механизма управления прибылью отечественных предприятий в современных условиях хозяйствования. Изучение научных трудов известных ученых позволило определить содержание, цели, задачи, принципы и элементы механизма управления прибылью предприятия. В результате исследования установлено, что механизм управления прибылью состоит из совокупности элементов, регулирующих процесс разработки и реализации управленческих решений, связанных с ключевыми аспектами управления прибылью: формированием, распределением и использованием. Обосновано, что управление прибылью на предприятии должно осуществляться с использованием методического, организационного, информационно-аналитического обеспечения. Установлено, что на величину прибыли предприятия влияют результаты от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности, поэтому управление прибылью, особенно ее формированием, должно осуществляться в разрезе представленных видов деятельности. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются определение факторов, влияющих на величину прибыли предприятия, поиск резервов ее роста с целью повышения финансовой устойчивости и обеспечения предприятия ресурсами для дальнейшего развития.

**Ключевые слова:** прибыль, механизм, механизм управления, формирование прибыли, распределение прибыли, использование прибыли, чистая прибыль, центры ответственности.

**Рис.:** 3. **Библ.:** 11.

**Мірошниченко Ольга Юрьевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятия, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

**E-mail:** olgamir@i.ua

**Корконос Юлия Витальевна** – студент, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

**E-mail:** KorkonosYulia@gmail.com

UDC 336.67

### Miroshnychenko Olga Yu., Korkonos Yuliia V. Mechanism of Managing Profit of Domestic Enterprises

The goal of the article lies in the study of specific features of creation and functioning of the mechanism of managing profit of domestic enterprises under modern economic conditions. The study of scientific works of well-known scientists allows identification of the essence, goals, tasks, principles and elements of the mechanism of managing enterprise profit. In the result of the study the article establishes that the mechanism of managing profit consists of a set of elements that regulate the process of development and realisation of managerial decisions connected with key aspects of profit management: formation, distribution and use. The article shows that profit management at an enterprise should be done with the use of methodical, organisational and information-analytical support. It shows that the enterprise profit size is influenced by the results of operation, financial and investment activity, that is why, managing profit, especially its formation, should be done in the context of shown types of activity. Prospects of further studies in this direction are identification of factors that influence the enterprise profit size, search for reserves of its growth in order to increase its financial sustainability and provide the enterprise with resources for further development.

**Key words:** profit, mechanism, management mechanism, profit formation, profit distribution, use of profit, net profit, responsibility centres.

**Pic.:** 3. **Bibl.:** 11.

**Miroshnychenko Olga Yu.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Enterprise Economics, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

**E-mail:** olgamir@i.ua

**Korkonos Yuliia V.** – Student, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

**E-mail:** KorkonosYulia@gmail.com

Прибуток є одним із ключових показників, які характеризують результати господарської діяльності підприємства. Він виступає основним джерелом для фінансування його розвитку, забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Отримання

прибутку є головною метою підприємницької діяльності. Створення дієвого механізму управління прибутком на підприємстві сприятиме оптимізації його доходів і витрат, джерел фінансування, що дозволить забезпечити стабільний розвиток підприємства у довгостроковому періоді.

На сьогодні існує велика кількість наукових робіт, присвячених розгляду різних аспектів управління прибутком підприємства. Питання управління формуванням прибутку у процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства, забезпечення його оптимального розподілу та використання знайшли відображення у наукових працях І. Бланка [2], сучасні аспекти управління прибутком підприємства розглядаються у наукових роботах Є. Ткаченко [9], Н. Пігуль [7], О. Чорної [11]. Напрямам удосконалення обліку формування, розподілу та використання прибутку присвячені наукові праці В. Бабіча, А. Поддєрьогіна [1], І. Панченко [6], С. Голова [4] та ін.

Незважаючи на велику кількість наукових публікацій з теми дослідження, проблемні аспекти управління прибутком підприємства залишаються недостатньо розглянутими та потребують подальшого вивчення, оскільки забезпечення ефективної стратегії розвитку підприємства потребує створення ефективного механізму управління формуванням, розподілом і використанням його прибутку.

Мета статті – розгляд особливостей створення та функціонування механізму управління прибутком вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання.

Управління прибутком підприємства має базуватися на певному механізмі, який є складовою частиною системи управління. Перш ніж розглядати механізм управління прибутком підприємства необхідно розкрити зміст терміну «механізм». Термін «механізм» походить з грецької мови, що в перекладі означає знаряддя, машина [3]. У наукових економічних працях цей термін набув широкого вжитку з середини 60-х рр. ХХ ст., коли науковці почали досліджувати питання функціонування «механізму економічної системи» [10]. В економічній літературі зустрічаються різноманітні трактування терміна «механізм». З урахуванням багатоваріантності визначень даного терміна «механізм» можна трактувати як:

- ✦ знаряддя для реалізації певних рішень;
- ✦ систему (набір взаємопов'язаних елементів);
- ✦ процес (послідовність певних перетворень).

З економічної точки зору механізм управління включає такі елементи:

- ✦ цілі та завдання управління;
- ✦ принципи управління;
- ✦ методи управління;

- ✦ організаційне та інформаційно-аналітичне забезпечення управління;
- ✦ ресурси управління (матеріальні, нематеріальні, трудові, фінансові, інвестиційні, інформаційні), з використання яких реалізується обраний метод управління і забезпечується досягнення поставленої мети;
- ✦ нормативно-правове забезпечення управління;
- ✦ програмно-технічне забезпечення управління.

Механізм управління прибутком підприємства складається з елементів, що регулюють процес розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з його формуванням, розподілом і використанням. І. Бланк виділяє чотири складові механізму управління прибутком підприємства, які представлено на *рис. 1*.

Механізм управління прибутком підприємства передбачає певну послідовність дій, спрямовану на забезпечення реалізації основної мети та завдань управління. Основною метою управління прибутком є пошук найбільш ефективних джерел його формування, напрямків розподілу й використання з метою забезпечення сталого розвитку підприємства та максимізації його ринкової вартості.

Реалізація мети управління прибутком на підприємстві потребує вирішення таких завдань:

1. Планування необхідного рівня прибутковості від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.
2. Виявлення резервів зростання прибутку підприємства.
3. Визначення припустимого рівня ризиків, пов'язаних із операційною та фінансово-інвестиційною діяльністю підприємства.
4. Забезпечення ефективного контролю за розподілом та використанням прибутку підприємства.

До основних принципів, що знаходяться в основі управління прибутком належать [2, с. 29 – 30]:

1. Інтегрованість із загальною системою управління підприємством, оскільки прибуток є основним узагальнюючим показником діяльності всього підприємства, то будь-які управлінські рішення, в остаточному підсумку, впливають на його обсяг. Тому управління прибутком є складовою системи управління підприємством.

2. Комплексний характер прийняття управлінських рішень.

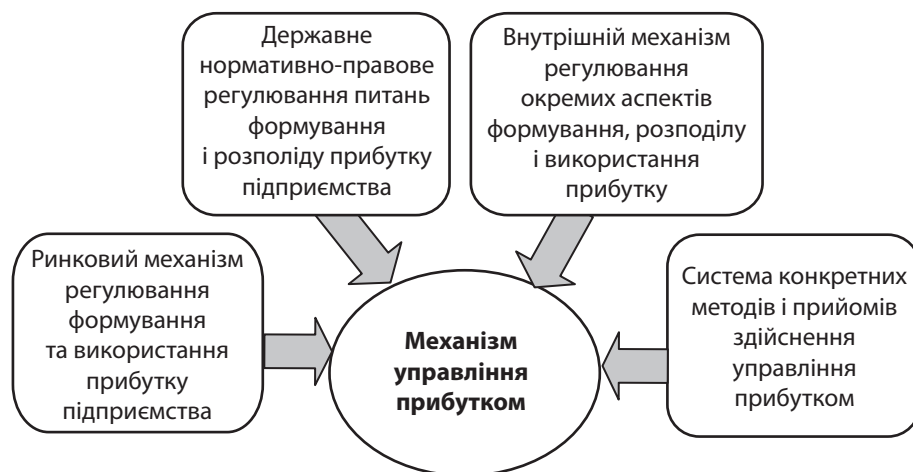


Рис. 1. Елементи механізму управління прибутком підприємства [2, с. 36]

3. Високий динамізм управління. Постійні зміни умов зовнішнього й внутрішнього середовища, вимагають від системи управління прибутком швидкого пристосування до цих змін.

4. Варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень. Найбільш виважені управлінські рішення можна сформулювати тільки в тому випадку, якщо аналізуються кілька альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства.

5. Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства.

**К**лючовими аспектами управління прибутком є його формування, розподіл і використання, що передбачає створення на підприємстві методичного, організаційного та інформаційно-аналітичного забезпечення. Методичне забезпечення включає різноманітні методи аналізу, планування та контролю розміру прибутку. Організаційне – загальну структуру управління підприємством, наявними структурними підрозділами, службами і відділами, взаємозв'язки між ними. Організаційне забезпечення створює необхідні умови для розробки й прийняття ефективних управлінських рішень з окремих питань формування, розподілу й використання прибутку. Інформаційно-аналітичне забезпечення передбачає використання масиву даних, необхідних для здійснення моніторингу за управлінням прибутком підприємства з урахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Основою

інформаційно-аналітичного забезпечення управління прибутком на підприємстві є дані управлінського обліку.

Створення інформаційно-аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства потребує вирішення таких завдань:

- ✦ формування системи показників, які кількісно відображають процес управління прибутком підприємства;
- ✦ виокремлення факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на величину прибутку підприємства;
- ✦ розрахунок планових показників прибутку та прибутковості діяльності підприємств, окремих його підрозділів за видами діяльності та в цілому по підприємству;
- ✦ збирання й обробка даних бухгалтерського, оперативного, статистичного та управлінського обліку;
- ✦ забезпечення високої якості отриманої інформації;
- ✦ зведення обробленої інформації з використанням сучасного методичного та технічного забезпечення;
- ✦ факторний аналіз обсягу та складу прибутку підприємства;
- ✦ визначення на основі отриманої інформації резервів зростання прибутку та прибутковості діяльності підприємства тощо.

Формування прибутку підприємства пов'язане зі здійсненням операційної, фінансової та інвестиційної діяльності (рис. 2).



Рис. 2. Структурна схема управління формуванням прибутку підприємства

Джерело: побудовано авторами.

Прибуток від операційної діяльності формується в результаті здійснення операцій, пов'язаних із виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

На величину прибутку підприємства також впливають результати від фінансової та інвестиційної діяльності. До фінансової належить діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства, до інвестиційної – діяльність, пов'язана з придбанням і реалізацією тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Ключовими завданнями управління формуванням прибутку підприємства є:

1. Визначення основних джерел його формування.
2. Забезпечення максимізації величини прибутку з урахуванням ресурсного потенціалу підприємства та ринкової кон'юнктури.
3. Забезпечення оптимального співвідношення між рівнем прибутковості підприємства та допустимим рівнем ризику.
4. Забезпечення максимізації ринкової вартості підприємства.
5. Забезпечення ліквідності активів та платоспроможності підприємства.
6. Забезпечення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства у довгостроковому періоді тощо.

У сучасних умовах господарювання управління розподілом і використанням прибутку підприємства набуває важливого значення, оскільки від ефективності даного процесу залежить результативність господарської діяльності підприємства, його фінансова самостійність, що, безумовно, має вплив на вартість капіталу та ринкову вартість підприємства.

До основних завдань управління розподілом та використанням прибутку підприємства можна віднести:

1. Забезпечення виплат податкових зобов'язань підприємства.
2. Забезпечення оптимального розподілу та використання чистого прибутку підприємства.
3. Забезпечення виплат необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства.

4. Забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства тощо.

Важливого значення в процесі розподілу прибутку має встановлення й дотримання оптимального співвідношення між величиною тієї частини прибутку, що спрямовується на сплату податку та прибуток, та чистим прибутком підприємства, тому можна виділити два етапи розподілу прибутку:

1. Розподіл величини прибутку до оподаткування, тобто прибутку підприємства від звичайної (операційної, фінансової та інвестиційної) діяльності. На першому етапі суб'єктами розподілу прибутку виступають підприємство і держава. Шляхом сплати податку на прибуток частина одержаного підприємством прибутку спрямовується на формування фінансових ресурсів держави.

2. Розподіл і використання чистого прибутку підприємства за звітний період, що залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів, є чистий прибуток (збиток), порядок його формування відображається у фінансовій звітності підприємства – формі № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)». Чистий прибуток є джерелом фінансування розвитку підприємства, задоволення його інвестиційних потреб, створення резервного фонду, виплат власникам корпоративних прав, преміальних виплат та соціальної підтримки персоналу.

Чистий прибуток підприємства спрямовується у двох напрямках (рис. 3):

1. Розподіляється, наприклад, спрямовується на виплату дивідендів, доходів засновникам товариства, додаткового випуску акцій, формування та збільшення статутного, резервного капіталу, або інших спеціальних фондів, призначених для покриття витрат, пов'язаних із діяльністю підприємства. Відповідно до ст. 75 Господарського кодексу України підприємства можуть створювати за рахунок прибутку такі спеціальні (цільові) фонди: фонд розвитку виробництва, фонд споживання (оплати праці), резервний фонд, інші фонди, передбачені статутом підприємства [5].

2. Залишається на підприємстві як джерело фінансування у вигляді нерозподіленого прибутку – частини прибутку, що не розподіляється, а утримується підприємством, як правило, з метою реінвестування у його діяльність. Нерозподілений прибуток створюється як залишок чистого

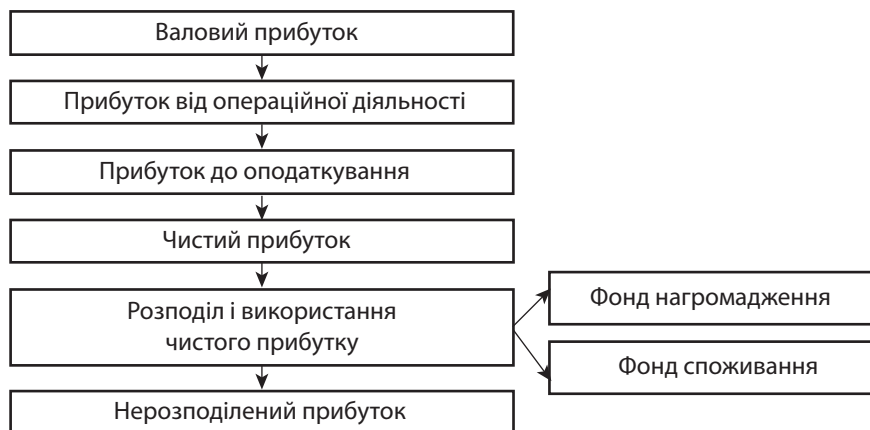


Рис. 3. Схема формування та використання чистого прибутку підприємства

Джерело: побудовано авторами.



прибутку після нарахування дивідендів, відрахувань у резервний фонд та в інші фонди, передбачені статутом підприємства. Нерозподілений прибуток відображається в пасиві форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» у складі власного капіталу підприємства, він може бути використаний в наступних періодах для виплати оголошених за минулий рік дивідендів та на інші цілі, передбачені статутом підприємства. Крім того, господарські товариства можуть використовувати нерозподілений прибуток для покриття збитків у разі недостатності коштів резервного фонду.

**П**орядок розподілу й використання чистого прибутку встановлюється підприємством самостійно, визначається у його статуті і залежить від організаційно-правової форми суб'єкта господарювання. Так, відповідно до ст. 19 Закону України «Про акціонерні товариства» такі товариства зобов'язані створювати резервний капітал у розмірі, не меншому ніж 15% статутного капіталу товариства, шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку або за рахунок нерозподіленого прибутку [8]. Варто зазначити, що розмір щорічних відрахувань не може бути меншим від 5% суми чистого прибутку товариства за рік. Кошти резервного фонду використовуються, як правило, для виплати дивідендів за привілейованими акціями, а також для погашення збитків акціонерного товариства.

Згідно з чинним законодавством чистий прибуток підприємств також може розподілятися і використовуватися для виплати державних дивідендів такими суб'єктами господарювання:

- ✦ державними унітарними підприємствами, у т. ч. казенними, їх об'єднаннями та дочірніми підприємствами;
- ✦ акціонерними холдинговими компаніями, іншими суб'єктами господарювання, у статутному капіталі яких є частка держави, їх дочірніми підприємствами;
- ✦ господарськими товариствами, понад 50% акцій (часток, паїв) яких належать (внесені до статутного капіталу) іншим акціонерним товариствам, контрольними пакетами акцій яких володіє держава [1, с. 109].

З метою контролю за процесом управління прибутком на підприємстві доцільно створювати центри відповідальності – внутрішні структурні служби і підрозділи підприємства, що забезпечують розробку й прийняття управлінських рішень по окремих аспектах формування, розподілу й використання прибутку, та які несуть відповідальність за результати цих рішень [2]. Створення центрів відповідальності сприятиме більш ефективному організаційному забезпеченню управління прибутком підприємства, оскільки для кожного такого центру визначаються цілі, складаються плани, ведеться облік результатів, оцінюється діяльність персоналу на встановлюється персональна відповідальність за прийняті управлінські рішення.

Управління прибутком підприємства на основі центрів відповідальності передбачає реалізацію таких етапів [2]:

- ✦ дослідження особливостей функціонування окремих структурних підрозділів з позиції їх впливу на окремі аспекти формування, розподілу й використання прибутку;
- ✦ визначення основних типів центрів відповідальності в розрізі структурних підрозділів підприємства;

- ✦ формування системи прав, обов'язків та ступеня відповідальності керівників таких центрів;
- ✦ розробка та доведення центрам відповідальності планових (нормативних) завдань в формі поточних або капітальних бюджетів;
- ✦ забезпечення контролю за виконанням поставлених завдань центрами відповідальності шляхом отримання відповідної інформації, її аналізу та визначення причин відхилень від запланованих значень показників.

Залежно від сфери впливу керівника структурного підрозділу розрізняють три види центрів відповідальності [4]:

1. Центр витрат – це підрозділ, керівник якого контролює витрати центру, однак не контролює доходи та інвестиції.

2. Центр прибутку – це підрозділ, керівник якого контролює витрати та доходи центру, але не контролює інвестиції у власні активи.

3. Центр інвестицій – це структурний підрозділ, керівник якого одночасно контролює витрати, доходи й інвестиції.

Отже, створення центрів відповідальності дозволить підприємству своєчасно здійснювати планування та контроль величини прибутку з метою досягнення його оптимального розміру, забезпечення ефективності діяльності підприємства та його структурних підрозділів.

## ВИСНОВКИ

Результати проведеного дослідження дають змогу сформулювати такі висновки:

- ✦ динамічний розвиток підприємства неможливий без створення дієвого механізму управління прибутком, основною метою якого є забезпечення умов для ефективного формування, розподілу й використання прибутку у поточному і перспективному періодах;
- ✦ управління прибутком підприємства передбачає створення методичного, організаційного та інформаційно-аналітичного забезпечення з метою раціонального використання ресурсів підприємства;
- ✦ формування прибутку підприємства відбувається в процесі його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, передбачає управління доходами та витратами від даних видів діяльності, податковими платежами, операційним і фінансовим важелями, а також планування величини прибутку від різних сфер діяльності підприємства;
- ✦ управління розподілом і використанням прибутку підприємства повинно відповідати загальній стратегії розвитку підприємства, сприяючи підвищенню його ринкової вартості, формуванню необхідних і достатніх обсягів інвестиційних та фінансових ресурсів з урахуванням інтересів власників і працівників підприємства. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бабіч В. В. Удосконалення обліку формування, розподілу й використання прибутку [Текст] / В. В. Бабіч, А. М. Поддєрогін // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 103 – 110.
2. Бланк І. А. Управление прибылью [Текст] / И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, 2007. – 768 с.

3. Великий тлумачний словник сучасної української мови [Текст] / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. : Ірпінь: ВТФ «Перун», 2003. – 1440 с.

4. Голов С. Ф. Управлінський облік [Текст] / С. Ф. Голов – К. : Лібра, 2008. – 704 с.

5. Господарський кодекс України: станом на 01 січня 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>

6. Панченко І. А. Класифікація прибутку для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю: критичний аналіз існуючих підходів [Текст] / І. А. Панченко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 1 (22). – С. 224 – 236.

7. Пігуль Н. Г. Управління прибутком підприємства [Текст] / Н. Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. – № 28. – С. 125 – 132.

8. Про акціонерні товариства: закон України від 17 вересня 2008 № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>

9. Ткаченко Є. Ю. Сучасні підходи до управління прибутком промислового підприємства [Текст] / Є. Ю.Ткаченко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2011. – № 47. – С. 270 – 276.

10. Фінашина Г. В. Поняття та складові механізму кооперації [Текст] / Г. В. Фінашина // Матер. підсумк. наук. конф. проф.-виклад. складу, аспір. і здобув. ХНАУ 20 – 26 квітня 2010 р. – Х. : ХНАУ, 2010. – С. 223.

11. Чорна О. М. Механізм управління прибутком підприємства в Україні [Текст] / О. М. Чорна, О. О. Мацнєва // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 1. – С. 30 – 35.

## REFERENCES

Babich, V. V., and Podderyohin, A. M. "Udoskonalennia obliku formuvannia, rozpodilu i vykorystannia prybutku" [Improving the account creation, distribution and use of income]. *Finansy Ukrainy*, no. 2 (2012): 103-110.

Blank, I. A. *Upravlenie prybyliu* [Profit management]. Kiev: Nika-Tsentr, 2007.

Busel, V. T. *Velykyi tлумachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy* [Great Dictionary of the modern Ukrainian language]. K. ; Irpin: Perun, 2003.

Chorna, O. M., and Matsnieva, O. O. "Mekhanizm upravlinnia prybutkom pidpriemstva v Ukraini" [Mechanism profit management company in Ukraine]. *Naukovyi visnyk: finansy, banky, investytsii*, no. 1 (2012): 30-35.

Finashyna, H. V. "Poniattia ta skladovi mekhanizmu kooperatsii" [The concept and elements of the mechanism of cooperation]. *Pidsumkova naukova konferentsiia profesorsko-vykladatskoho skladu, aspirantiv i zdobuvachiv KhNAU*. Kharkiv: KhNAU, 2010.223-.

Holov, S. F. *Upravlinskyi oblik* [Management Accounting]. Kyiv: Libra, 2008.

[Legal Act of Ukraine] (2008). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>

Pihul, N. H. "Upravlinnia prybutkom pidpriemstva" [Office of profits]. *Problemy i perspektvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*, no. 28 (2010): 125-132.

Panchenko, I. A. "Klasyfikatsiia prybutku dlia tsilei bukhhalterskoho obliku, analizu ta kontroliu: krytychnyi analiz isnuuychkh pidkhodiv" [Classification of income for the purposes of account-

ing, analysis and control: a critical analysis of existing approaches]. *Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu*, no. 1 (22) (2012): 224-236.

Tkachenko, Ie. Yu. "Suchasni pidkhody do upravlinnia prybutkom promyslovoho pidpriemstva" [Current approaches to managing an industrial enterprise profits]. *Humanitarnyi visnyk ZDIA*, no. 47 (2011): 270-276.

# СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ТА ЇЇ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК З КРИЗОВИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

© 2014 ПІЛЕЦЬКА С. Т.

УДК 330.366:65.01

## Пілецька С. Т. Сутність економічної стійкості та її взаємозв'язок з кризовими процесами на підприємстві

Мета статті полягає в дослідженні підходів щодо сутності економічної стійкості підприємства та визначенні взаємозв'язку з кризовими процесами на підприємстві. Проведено дослідження наукових підходів, систематизовано теоретичні положення поняття «економічна стійкість підприємств» і проведена їх оцінка в економічній науці. Це дозволило виділити чотири основні підходи до розгляду поняття «економічна стійкість підприємств», а також розкрити властиві їм переваги та недоліки. На основі проведених досліджень надано авторське визначення економічної стійкості підприємства. Виявлено проблеми оцінки економічної стійкості підприємства. Розглянуто взаємозв'язок типу економічної стійкості та стадії кризових процесів, які відбуваються на промисловому підприємстві, що дозволило виділити п'ятиступінчастий рівень економічної стійкості та характерну для кожного типу стадію кризового процесу. Перспективним напрямом подальших досліджень є розробка методологічних основ оцінки економічної стійкості авіапідприємства.

**Ключові слова:** види економічної стійкості, економічна стійкість, підприємство, процес, тип економічної стійкості, криза.

**Рис.: 1. Бібл.: 19.**

**Пілецька Саміра Тимофіївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра фінансів, обліку та аудиту, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

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

УДК 330.366:65.01

## Пілецька С. Т. Сущность экономической устойчивости и ее взаимосвязь с кризисными процессами на предприятии

Цель статьи заключается в исследовании подходов относительно сущности экономической устойчивости предприятия и определения взаимосвязи с кризисными процессами, которые протекают на предприятии. Проведено исследование научных подходов, систематизированы теоретические положения понятия «экономическая устойчивость предприятия» и проведена их оценка в экономической науке. Это позволило выделить четыре основных подхода к рассмотрению понятия «экономическая устойчивость предприятия», а также раскрыть свойственные им преимущества и недостатки. На основе проведенных исследований представлено авторское определение экономической устойчивости предприятия. Выявлены проблемы оценки экономической устойчивости предприятия. Рассмотрена взаимосвязь типа экономической устойчивости и стадии кризисных процессов, которые происходят на промышленном предприятии, что позволило выделить пятиступенчатый уровень экономической устойчивости и характерную для каждого типа стадию кризисного процесса. Перспективным направлением дальнейших исследований является разработка методологических основ оценки экономической устойчивости авиাপредприятия.

**Ключевые слова:** виды экономической устойчивости, экономическая устойчивость, предприятие, процесс, тип экономической устойчивости, кризис.

**Рис.: 1. Библ.: 19.**

**Пілецька Саміра Тимофіївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра фінансов, учета и аудита, Национальный авиационный университет (пр. Космонавта Комарова, 1, Киев, 03058, Украина)

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

UDC 330.366:65.01

## Piletska Samira T. Essence of Economic Sustainability and its Relation with Crisis Processes at an Enterprise

The goal of the article lies in the study of approaches with respect to the essence of economic sustainability of an enterprise and identification of relation with crisis processes, which take place at an enterprise. The article studies scientific approaches, systemises theoretical provisions of the "enterprise economic sustainability" notion and assesses them in the economic science. This allows allocation of four main approaches to consideration of the "enterprise economic sustainability" notion and also revelation of their inherent advantages and shortcomings. Based on the conducted studies the article gives the author's definition of enterprise economic sustainability. The article reveals the problems of assessment of economic sustainability of an enterprise. It considers relation of the type of economic sustainability and stage of crisis processes, which take place at an industrial enterprise, which allows allocation of the five-step level of economic sustainability and the stage of the crisis process characteristic for each type. A prospective direction of further studies is development of methodological grounds of assessment of economic sustainability of an aviation enterprise.

**Key words:** type of economic sustainability, economic sustainability, enterprise, process, crisis.

**Pic.: 1. Bibl.: 19.**

**Piletska Samira T.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Finance, Accounting and Audit, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

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

Стійкість підприємств є найважливішою умовою ефективного розвитку економіки країни. Так, в умовах світової фінансово-економічної кризи істотно підвищилося значення економічної стійкості основної ланки вітчизняної економіки – підприємств і організацій, що є частиною стратегічного завдання зростання конкурентоспроможності національної економіки.

Вказані обставини обумовлюють виняткову важливість підвищення економічної стійкості вітчизняних підприємств, як істотною передумовою стабільності економіки України на сучасному етапі.

Дослідженням економічної стійкості присвячені роботи В. Василенка, В. Гончарова, О. Ареф'євої, В. Геєця, М. Абрютіної, Г. Мохонько, О. Сергєєвої, Н. Шандової, В. Іванова та інших. У них розглядалися питання пов'язані з визначенням сутності, умов забезпечення, діагностики економічної стійкості та інші. Водночас потребують подальшого дослідження питання, пов'язані з розглядом взаємозв'язку економічної стійкості та кризовими процесами, які відбуваються на підприємстві.

Метою статті є аналіз підходів щодо визначення сутності економічної стійкості підприємства та визначення взаємозв'язку з кризовими процесами на підприємстві.



Дослідження в цій галузі ведеться досить інтенсивно, проте багато питань залишаються системно невирішеними у вітчизняній науці, а західний досвід вимагає ретельного переосмислення і аналізу. Не вироблено єдиної думки по таких категоріях, як «стійкість», «економічна стійкість», не вирішено питання про коректність застосування статичного терміну «стійкість» до динамічних систем.

Аналіз наукових праць дозволяє виділити чотири основних підходи до розгляду поняття «економічна стійкість», а також розкрити властиві їм достоїнства і недоліки.

У рамках першого підходу «економічна стійкість» розглядається як забезпечення рентабельного, ефективного функціонування, основа досягнення конкурентоспроможності.

Економічну стійкість підприємства такі автори, як Брянцева І. В. [2], Тхор С. О. [16], Оксанич Н. І. [10] та інші розглядають як забезпечення рентабельного функціонування, до того ж Зеткина О. В. [7] акцентує увагу на стабільності розвитку підприємства за рахунок ефективного використання ресурсів в умовах динамічного зовнішнього середовища. У цих визначеннях економічна стійкість пояснюється через рентабельне функціонування підприємства, тобто через економічну ефективність. Очевидно, що діяльність підприємства може бути рентабельною навіть на тлі скорочення ринкових позицій, зниження обсягів виробництва, завантаження виробничих потужностей, платоспроможності та ін. Така ситуація не свідчить про економічну стійкість підприємства.

З позиції другого підходу «економічна стійкість» підприємства розглядається як здатність адаптуватися до змін умов господарювання

Такі автори, як Жигалова В. М. [5], Дяченко В. С. [4], Іванов В. А. [8] та інші розкривають суть економічної стійкості передусім через поняття адаптивності до змін зовнішнього середовища. Адаптивними є системи, які «змінюють свою поведінку так, щоб залишатися в області стійкості навіть за наявності зовнішніх дій» [19]. Тобто, представники цього підходу, розглядаючи економічну стійкість підприємства з точки зору теорії систем, визначають її як здатність підприємства відновлювати рівновагу після припинення дії обурень. У рамках цього підходу підкреслюються відмінності економічної стійкості підприємства від стійкого розвитку, а саме економічна стійкість не є процесом, а на відміну від економічної рівноваги – не є станом. Проте, не вказано, чим забезпечується здатність підприємства до адаптації.

Третій підхід заснований на розгляді поняття «економічна стійкість» як стану функціонування, який характеризується динамічною рівновагою економічної системи та її ефективним розвитком.

Слід відзначити, що пропозиції таких науковців, як Цямрюк Ю. С., Медведєв В. О. [18], Новоселецький О. М. [9], носять декілька односторонній характер, оскільки базуються, перш за все, на понятті рівноваги соціально-економічної системи. У даних визначеннях відбувається певне ототожнення поняття економічної стійкості та рівноваги підприємства. «Стойкість» характеризує процес, пов'язаний із досягненням рівноваги, але не є тотожний їй. Слід звернути увагу на трактування, представлену Сулеймановою Ю. М. [14], доповнюючою рівноважний стан рентабельним функціонуванням і стабільним розвитком під впливом зовнішнього і внутрішнього середовища.

Деякі автори, а саме: Плєснєєва С. М. [11] та інші звертають увагу на динамічний процес функціонування підприємства під впливом внутрішнього та зовнішнього середовища, та визначають здатність стабільного прогресивного розвитку. Але необхідно відзначити, що розвиток може бути як еволюційний, так і інволюційний, оскільки в точці біфуркації відбувається перехід підприємства на новий рівень розвитку, що супроводжується втратою стійкості його функціонування. Тому поняття розвитку системи слід розглядати не лише з точки зору покращання її якісних характеристик, але й можливості їхнього погіршення. Поняття розкрито не в повному обсязі.

Четвертий підхід передбачає ототожнення поняття економічної і фінансової стійкості. Так, Брагінець А. М. [1], Рошин В. І. [12] розглядають економічну стійкість як можливість підприємства зберігати поточний стан функціонування, підтримку певного рівня значень якісних і кількісних характеристик підприємства в умовах впливу зовнішнього середовища. Визначення фактично ототожнює поняття економічної та фінансової стійкості. Економічна стійкість, на їх думку, забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства: шляхом ефективного їх використання сприяє безперервному процесу виробництва і реалізації продукції, тобто ототожнюється з фінансовою стійкістю. Безумовно, фінансова стійкість, що формується в процесі всієї виробничо-господарської діяльності, є головним компонентом економічної стійкості підприємства. Проте фінансова стійкість є лише одним з компонентів загальної економічної стійкості і, відповідно, вужчим поняттям.

На пріоритетність сталого функціонування підприємства наголошують Ареф'єва О. В. та Городянська Д. М., але з даного визначення виходить, що «стійкість» – це «сукупність складових», які виконують певні функції, тобто автор ототожнює стійкість із самою системою, що не є коректним. До того ж, у тлумачному словнику слово «сталий» трактується як «такий, що не змінюється, зберігає ті самі склад, розмір, форму, величину та ін.» [15, с. 426], тобто передбачається постійний в часі стан підприємства, який априорі не може бути, оскільки ефективність його виробничо-економічної діяльності спрямована на розширене відтворення, а це означає зміну параметрів функціонування.

Таким чином, є виправданим вживання поняття «сталість» у випадку аналізу стану суб'єкта безвідносно до зміни умов існування. «Стойкість» же передбачає збереження певних параметрів системи під впливом середовища, шляхом адекватної зміни її функціонування.

Суть економічної стійкості Фолом'єв О. Н. [17] визначає через складову виробничої діяльності підприємства. Під нею, як правило, розуміють здатність підприємства виробляти продукцію певного складу і технічних властивостей в максимальному обсязі. Проте високі технічні параметри продукції, що випускається, і коефіцієнт завантаження виробничої потужності не може свідчити про економічну стійкість, оскільки на цьому фоні підприємство може мати значний рівень кредиторської і дебіторської заборгованості, низькі обсяги реалізації продукції та невисоку, а в деяких випадках негативну, рентабельність продукції, інші негативні тенденції.

У визначеннях економічної стійкості, представлених вченими Захарченко В. І., Івановою О. О. [6], простежується наявність певних характеристик, які визначають сутність економічної стійкості. Тобто на рівні підприємства



можна виділити різні складові його економічної стійкості: фінансова, виробнича, організаційна, маркетингова та інші. Отже, мова йде про ефективне управління ресурсним потенціалом підприємства. Однак у цьому випадку не розкрито можливість підприємства адаптуватися до негативного впливу зовнішнього середовища та наскільки узгоджені дії між всіма напрямками його діяльності, наскільки вони ефективні. Не враховується соціальний напрямок.

Для сучасного етапу розвитку суспільства характерні стрімкі темпи глобалізації та інтеграції світового ринкового простору. Завдяки високому рівню розвитку технологій іноземні ринки стають більш доступними для споживачів, що призвело до посилення конкурентної боротьби між підприємствами. У цих умовах для забезпечення економічної стійкості підприємства в довгостроковій перспективі необхідно забезпечити стійкі конкурентні переваги шляхом інноваційної орієнтації діяльності підприємства. Дану точку зору має Семененко І. М. [13]. Треба відмітити, що інвестиційна діяльність є важливим для ефективного функціонування підприємства в довгостроковій перспективі, але не достатня для досягнення їм економічної стійкості, оскільки необхідно враховувати потенціал освоєння підприємством цих інновацій, можливість адаптуватися до впливу зовнішнього середовища та наскільки узгоджені дії між всіма підсистемами.

У запропонованих підходах до визначення сутності економічної стійкості не зазначається, яким чином її можна забезпечити, зокрема не розглянуті особливості внутрішньої організації роботи підприємства. Так, у роботі Галюка Л. І. [3] «економічна стійкість» розглядається як результат прийняття та впровадження ефективних, системних та обґрунтованих управлінських рішень і враховує галузеві особливості підприємства. Підприємство як система вважається економічно стійким у тому разі, якщо воно здатне знайти оптимальну узгодженість дій між всіма підсистемами, що дозволяють максимально довго підтримувати важливі параметри на заданому рівні та ефективно протидіяти дестабілізуючому впливу середовища. Але тільки ефективних, системних та обґрунтованих рішень недостатньо для забезпечення економічної стійкості підприємства, необхідно враховувати його потенціал і соціальний напрямок.

На основі проведених досліджень встановлено, що «економічна стійкість» підприємства – це форма рівноваги підприємства (соціально-економічної системи), у результаті якої в умовах дії зовнішніх негативних чинників проявляються його властивості функціональності (цілісності), що дозволяють адаптуватися до дії дестабілізуючих чинників шляхом комплексного формування і використання потенціалу в кожному елементі системи і здійснювати еволюційний розвиток, зберігати конкурентні переваги з метою задоволення суспільних і соціальних потреб як колективу даного підприємства, так і суспільства в цілому.

В економічній теорії та практиці не існує єдиних підходів до оцінки стійкості підприємства. До основних проблем її оцінки слід віднести: відсутність єдиної типології економічної стійкості та методику її оцінки; відсутність науково обґрунтованих допустимих значень кожного типу стійкості; неоднозначність інтерпретації отриманих результатів показників економічної стійкості; не враховуються розгортання кризового процесу та джерела виникнення кризового процесу на підприємстві.

Таким чином, досягнення економічної стійкості підприємством неможливо, якщо не враховуються розгортання та джерела виникнення кризового процесу на підприємстві, оскільки це є бар'єром в реалізації антикризових заходів, спонукає до зниження мобільності та гнучкості при прийнятті та реалізації антикризових заходів, створює небезпеку деформації самих завдань антикризового управління, що в сукупності знижує можливості економічно стійкого функціонування підприємства.

У межах загальної зони економічної стійкості промислового підприємства пропонується виділити п'ятиступінчастий рівень економічної стійкості та характерний для кожного типу стадію кризового процесу (рис. 1): абсолютна стійкість ↔ кризове явище; достатня стійкість ↔ кризова ситуація; нестійкий економічний стан ↔ передкризовий стан; низька економічна стійкість ↔ кризовий стан; кризовий економічний стан ↔ криза. Між цими рівнями, безумовно, формуються певні взаємопроникаючі пограничні зони, що переходять одна в одну.

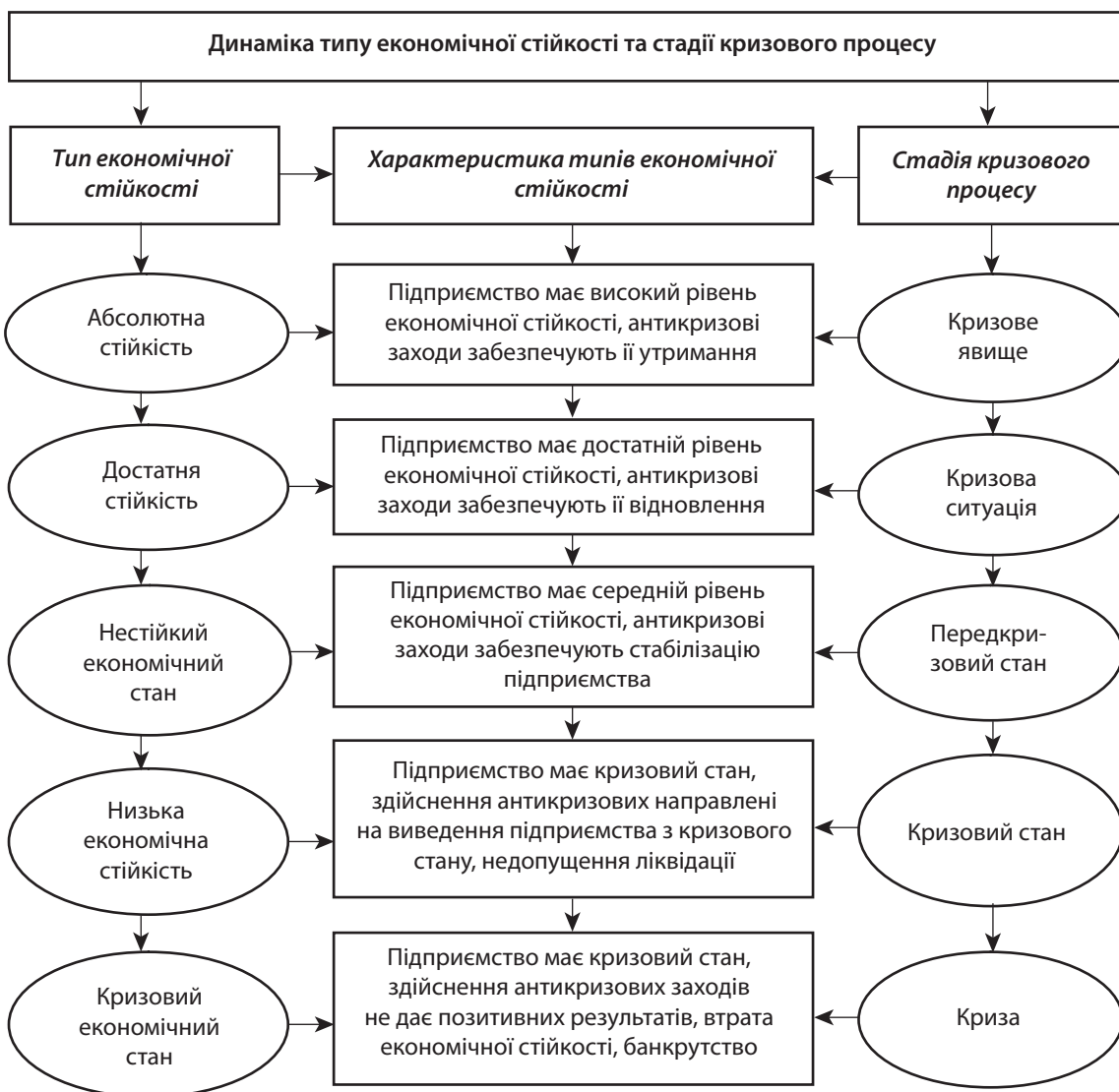
Виключно важливою для характеристики економічної стійкості є та обставина, що ефективне забезпечення стійкості промислового авіапідприємства досягається тоді, коли базисні показники утримуються ним тривалий час. Чинник часу є визначальний при аналізі показників економічної стійкості авіапідприємства, що пояснюється тривалістю виробничого циклу і високими обсягами незавершеного виробництва

## ВИСНОВКИ

Результати діяльності будь-якого підприємства, його поточне становище, здатність до нормального функціонування на ринку та виготовлення продукції, ступінь залежності від зовнішнього середовища знаходять своє відображення в його економічній стійкості. Поняття «економічна стійкість» не має досі сталого статусу і однозначного тлумачення в сучасному економічному знанні. Як наукова категорія економічна стійкість відбиває суть особливого стану господарської системи в складному ринковому середовищі, що характеризує гарантію цілеспрямованості її руху в сьогоденні і в прогнозованому майбутньому. Вона синтезує в собі сукупність властивостей самої системи і найважливіших її складових. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Брагінець А. М. Шляхи формування економічної стійкості галузей рослинництва сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... кан. екон. наук / 08.00.04 / А. М. Брагінець – Луганськ : Луганський національний аграрний університет, 2009. – 21 с.
2. Брянцева І. В. Управление экономической устойчивостью строительного предприятия / И. В. Брянцева // Экономика строительства. – 2003. – № 12. – С. 27 – 33.
3. Галюк Л. І. Забезпечення економічної стійкості газорозподільних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук / 08.00.04 / Л. І. Галюк. – Івано-Франківськ : Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2012. – 22 с.
4. Дяченко В. С. Економічна стійкість сільськогосподарських підприємств як чинник соціально-економічного розвитку України / В. С. Дяченко // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 3 (33). – С. 220 – 216.
5. Жигалова В. Н. Повышение потенциала экономической устойчивости предприятия : автореф. дис. ... канд. екон. наук



**Рис. 1. Взаємозв'язок типу економічної стійкості і стадії кризового процесу**

/ 08.00.05 / В. Н. Жигалова. – Барнаул : ГОУ ВПО «Алтайский государственный университет», 2007. – 22 с.

**6. Захарченко В. И.** Экономическая устойчивость предприятия в переходной экономике / В. И. Захарченко // Машиностроитель. – 2002. – № 1. – С. 9 – 11.

**7. Зеткина О. В.** Об управлении устойчивостью предприятия / О. В. Зеткина. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 2003. – 134 с.

**8. Іванов В. Л.** Управління економічною стійкістю промислових підприємств : автореф. дис. ... д-ра екон. наук / 08.00.04 / В. Л. Іванов. – Луганськ : Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2010. – 26 с.

**9. Новоселецький О. М.** Моделювання стійкості функціонування підприємства з урахуванням ризику : автореф. дис. ... канд. екон. наук / 08.00.11 / О. М. Новоселецький / Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2008. – 18 с.

**10. Оксанич Н. И.** Экономическая устойчивость сельскохозяйственных организаций : автореф. дис. ... д-ра экон. наук / 08.00.05 / Н. И. Оксанич. – М. : ГНУ Всероссийский научно-исследовательский институт экономики, труда и управления в сельском хозяйстве, 2007. – 45 с.

**11. Плесняева С. М.** Формування і підвищення економічної стійкості фермерських господарств : автореф. дис. ... канд. екон. наук / 08.07.02 / С. М. Плесняева. – Дніпропетровський державний аграрний університет, 2004 – 25 с.

**12. Роцин В. И.** Экономическая устойчивость предприятий и реализация их экономических интересов : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – / В. И. Роцин. – Чебоксары, 2000. – 19 с.

**13. Семененко І. М.** Вплив результатів інноваційної діяльності на економічну стійкість підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук / 08.00.04 / І. М. Семененко. – Луганськ : Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2009 – 20 с.

**14. Сулейманова Ю. М.** Управление инновационным развитием промышленного предприятия по критерию экономической устойчивости : автореф. дис. ... канд. экон. наук / 08.00.05 / Ю. М. Сулейманова. – Челябинск : ФГБОУ ВПО Южно-Уральского государственного университета (НИУ), 2013. – 27 с.

**15.** Тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. І. М. Забіяка. – К. : Арій, 2007. – 512 с.

**16. Тхор С. О.** Управління економічною стійкістю підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук / 08.06.01 / С. О. Тхор. – Луганськ : Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2005. – 21 с.

**17. Фоломьев А. Н.** Устойчивость предприятий в рыночном хозяйстве // / А. Н. Фоломьев // Экономика и организация рыночного хозяйства. – М. : Прогресс, 1995. – 34 с.

**18. Цямрюк Ю. С.** Зміст економічної стійкості підприємства та методи її аналізу / Ю. С. Цямрюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://suiai.edu.ua/projects/icmiu-ier/download/conference-2009-section-2-1-tsyamryuk\\_yus-report.doc](http://suiai.edu.ua/projects/icmiu-ier/download/conference-2009-section-2-1-tsyamryuk_yus-report.doc)

**19. Carton I. F. S.** Progress Toward the Applications of Systems Science Concepts to Biology / I. F. S. Carton, A. Schindler, F. Yates, D. Marsh // Army Research Office, Arlington, Va., 1972, p. 65.

#### REFERENCES

Brahinets, A. M. "Shliakhy formuvannia ekonomichnoi stiikosti haluzei roslinnystva silskohospodarskykh pidpriemstv" [Ways of forming economic sustainability of crop industries farms]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2009.

Briantseva, I. V. "Upravlenie ekonomicheskoy ustoychivostiu stroitel'nogo predpriatiia" [Managing economic stability of the building enterprise]. *Ekonomika stroitelstva*, no. 12 (2003): 27-33.

Diachenko, V. S. "Ekonomichna stiikist silskohospodarskykh pidpriemstv iak chynnyk sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy" [The economic stability of the farm as a factor in social and economic development of Ukraine]. *Ekonomichniy visnyk Donbasu*, no. 3 (33) (2013): 220-216.

Folomev, A. N. "Ustoychivost predpriatiy v rynochnom khoziaystve" [Soundness of the enterprises in the market economy]. In *Ekonomika i organizatsiia rynochnogo khoziaystva*. Moscow: Progress, 1995.

Haliuk, L. I. "Zabezpechennia ekonomichnoi stiikosti hazorozpodilnykh pidpriemstv" [Ensuring the economic viability of gas distribution companies]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2012.

Ivanov, V. L. "Upravlinnia ekonomichnoiu stiikistiu promyslovykh pidpriemstv" [Office of Economic sustainability industry]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.04*, 2010.

Novoseletskyi, O. M. "Modeliuvannia stiikosti funktsionuvannia pidpriemstva z urakhuvanniam ryzyku" [Modeling the sustainability of the enterprise on the basis of risk]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.11*, 2008.

Oksanich, N. I. "Ekonomicheskaia ustoychivost selskokhoziaystvennykh organizatsiy" [Economic sustainability of agricultural organizations]. *Avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05*, 2007.

Pliesniaieva, S. M. "Formuvannia i pidvyshchennia ekonomichnoi stiikosti fermerskykh hospodarstv" [Develop and enhance economic viability of farms]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.07.02*, 2004.

Roshchin, V. I. "Ekonomicheskaia ustoychivost predpriatiy i realizatsiia ikh ekonomicheskikh interesov" [Economic sustainability of enterprises and the realization of their economic interests]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk*, 2000.

Semenenko, I. M. "Vplyv rezultativ innovatsiinoi diialnosti na ekonomichnu stiikist pidpriemstva" [Effect of results of innovation for economic sustainability of the enterprise]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2009.

Suleymanova, Yu. M. "Upravlenie innovatsionnym razvitiem promyshlennogo predpriatiia po kriteriiu ekonomicheskoy ustoychivosti" [Management of innovative development of industrial enterprises by economic sustainability]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2013.

S. Carton, I. F., Schindler, A., and Yates, F. *Progress Toward the Applications of Systems Science Concepts to Biology*. Arlington; Va. : Army Research Office, 1972.

Tkhor, S. O. "Upravlinnia ekonomichnoiu stiikistiu pidpriemstva" [Managing the economic stability of the company]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2005.

Tsiamriuk, Yu. S. "Zmist ekonomichnoi stiikosti pidpriemstva ta metody ii analizu" [Content economic viability and methods of analysis]. [http://sui.ai.edu.ua/projects/icmiu-iep/download/conference-2009-section-2-1-tsyamryuk\\_yus-report.doc](http://sui.ai.edu.ua/projects/icmiu-iep/download/conference-2009-section-2-1-tsyamryuk_yus-report.doc)

Zakharchenko, V. I. "Ekonomicheskaia ustoychivost predpriatiia v perekhodnoy ekonomike" [Economic sustainability enterprises in transition economies]. *Mashinostroitel*, no. 1 (2002): 9-11.

Zhigalova, V. N. "Povyshenie potentsiala ekonomicheskoy ustoychivosti predpriatiia" [Increase the capacity of the economic sustainability of the enterprise]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2007.

Zabiia, I. M. *Tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy* [Dictionary of the modern Ukrainian language]. Kyiv: Arii, 2007.

Zetkina, O. V. *Ob upravlenii ustoychivostyu predpriatiya* [On the stability of the enterprise management]. Moscow: Audyt; YUNTY, 2003.

## УЗАГАЛЬНЕННЯ ПІДХОДІВ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ»

© 2014 ІВАНІЄНКО К. В.

УДК 658:339.564

### Іванієнко К. В. Узагальнення підходів щодо визначення сутності поняття «експортний потенціал»

В умовах глобалізації ринку та інтеграційних процесів в економіці потребує подальшого розвитку теоретичне підґрунтя змісту поняття «експортний потенціал» і менеджменту процесів управління експортним потенціалом у середовищі функціонування бізнесу, що динамічно розвивається. Метою роботи є визначення сутності та змісту поняття «експортний потенціал» у системах бізнесу. Основним завданням є виявлення точок зору на визначення категорії «експортний потенціал» і розкриття його змісту в сучасних умовах. Проведене дослідження дозволило проаналізувати та узагальнити підходи до визначення поняття «експортний потенціал», надати уточнення цієї економічної категорії. Було встановлено зв'язок між категоріями «ресурси», «здатність», «можливість», що характеризують різні прояви потенціалу, відображають його з різних боків. Подальшою розробкою цього питання стане встановлення взаємозв'язків між використанням ресурсів для створення нових можливостей експортоорієнтованих підприємств завдяки регулюванню процесів управління експортним потенціалом підприємства.

**Ключові слова:** ресурси, потенціал, експортний потенціал, здатність, спроможність, можливість, системність, управління.

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 27.

Іванієнко Карина Вікторівна – аспірантка, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)  
E-mail: karyna.ivaniienko@yandex.ru

УДК 658:339.564

### Иваниенко К. В. Обобщение подходов к определению сущности понятия «экспортный потенциал»

В условиях глобализации рынка и интеграционных процессов в экономике нуждается в последующем развитии теоретический базис содержания понятия «экспортный потенциал» и менеджмента процессов управления экспортным потенциалом в динамично развивающейся среде функционирования бизнеса. Целью работы является определение сущности и содержания понятия «экспортный потенциал» в системах бизнеса. Основным заданием является выявление точек зрения на определение категории «экспортный потенциал» и раскрытие его содержания в современных условиях. Проведенное исследование позволило проанализировать и обобщить подходы к определению понятия «экспортный потенциал», представить уточнение этой экономической категории. Была установлена связь между категориями «ресурсы», «способность», «возможность», которые характеризуют разные проявления потенциала, отображают его с разных сторон. Последующей разработкой этого вопроса станет установление взаимосвязей между использованием ресурсов для создания новых возможностей экспортоориентированных предприятий благодаря регулированию процессов управления экспортным потенциалом предприятия.

**Ключевые слова:** ресурсы, потенциал, экспортный потенциал, способность, возможность, системность, управление.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 27.

Иваниенко Карина Викторовна – аспирантка, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)  
E-mail: karyna.ivaniienko@yandex.ru

UDC 658:339.564

### Ivaniienko Karyna V. Generalisation of Approaches to Identification of the Essence of the "Export Potential" Notion

Theoretical basis of the essence of the "export potential" notion and management of the processes of management of export potential in the dynamically developed environment of business functioning requires further development under conditions of market globalisation and integration processes in economy. The goal of the article is identification of essence and content of the "export potential" notion in the business systems. The main task is to describe points of view on definition of the "export potential" category and to show its essence under modern conditions. The conducted study allows analysis and generalisation of approaches to definition of the "export potential" notion and clarification of this economic category. The article establishes relation between "resources", "capability" and "possibility" categories that characterise different manifestations of the potential and show it from different sides. Further development of this issue would be establishment of relations between the use of resources for creation of new possibilities of export-oriented enterprises due to regulation of processes of management of enterprise export potential.

**Key words:** resources, potential, export potential, capability, possibility, systemacy, management.

**Tabl.:** 2. **Bibl.:** 27.

Ivaniienko Karyna V. – Postgraduate Student, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)  
E-mail: karyna.ivaniienko@yandex.ru

В умовах глобалізації ринку та інтеграційних процесів в економіці потребує подальшого розвитку теоретичне підґрунтя змісту поняття експортний потенціал і менеджменту процесів управління експортним потенціалом у середовищі функціонування бізнесу, що динамічно розвивається.

Проблеми розкриття сутності поняття експортний потенціал та менеджменту процесів управління експортним потенціалом у сучасних умовах присвячені роботи таких вчених, як Бабан Т. О., Байдала Н. М., Байрак В. М., Бикова Н. В., Волкова І. М., Дишко І. Ю., Зборовська Ю. Л., Івашук С. П., Кисельова О. М., Коломієць В. В., Крушницька Г. Б., Олексюк О. І., Пепа Т. В., Петренко Л. А., Піддубна Л. І., Стахорський О. О., Стичшин П. П., Швецова М. Б.

та ін. Однак, не дивлячись на зростаючий інтерес до цього питання у сучасній науковій літературі, спостерігається відсутність одностайності та наявність протиріч щодо визначення сутності поняття експортний потенціал, що пояснюється багатогранністю цієї категорії.

Метою роботи є визначення сутності та змісту поняття експортний потенціал в системах бізнесу. Основним завданням є виявлення точок зору на визначення категорії експортний потенціал і розкриття його змісту в сучасних умовах.

Поняття експортний потенціал переважно характеризується кризь призму категорій здатність, спроможність, можливість. Частина науковців розглядає експортний потенціал як певну здатність виробляти та реалізовувати продукцію, мобілізувати економічні ресурси та використовувати



їх з максимальною ефективністю, відтворювати конкурентні переваги на світовому ринку, контролювати максимально-можливу частку ринку, розвиватися на світовому ринку, адаптуватися до вимог зовнішніх чинників (табл. 1). При цьому вирізняють фактичну, реальну здатність, тобто йдеться про аспект минулого часу – досягнутий експортний потенціал, а також можливу, перспективну здатність, тобто аспект майбутнього часу. Підходи щодо визначення поняття експортний потенціал через категорії можливість та спроможність наведені в табл. 2.

Лексеми «спроможність» і «здатність» визначаються за допомогою семи «можливість», на підставі чого їх можна вважати синонімами. Однак «у своєму термінологічному значенні лексема здатність вживається на позначення якісної характеристики об'єкта, властивостей. Натомість спроможність – це кількісна характеристика, що піддається вимірюванню» [10, с. 41]. Щодо категорії можливість, то від часів Аристотеля можливість та дійсність – категорії, за допомогою яких відображається розвиток матеріального миру. Категорія можливість «характеризує внутрішні тенденції розвитку явищ», а також «наявність умов для їх реалізації» [11, с. 98]. Таким чином, можна зробити висновок, що категорії здатність і спроможність мають різне термінологічне значення, але обидві вони знаходять тлумачення через іншу категорію можливість, яка, у свою чергу, заключає у собі внутрішні сили і ресурси, сприятливі зовнішні обставини задля здійснення чого-небудь, розвитку або змінення існуючих у дійсності явищ.

**З** точки зору системного підходу будь-який об'єкт може бути описаним у категоріях систем. При цьому цей об'єкт має вивчатися як самостійна система з одного боку, та як частина системи більш високого рівня ієрархії з іншого. Таке бачення пояснює, чому експортний потенціал розглядається одними науковцями як самостійна система, що складається із сукупності підсистем, елементів та їх зв'язків, а іншими – як складова системи економічного потенціалу, виробничого потенціалу, або системи зовнішньоекономічних зв'язків (див. табл. 2). Елементи системи експортного потенціалу можуть бути підпорядковані меті входження до системи міжнародних економічних відносин, контролю максимально можливої частки ринку, адаптації до умов середовища зовнішнього ринку, функціонування як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, отримання максимального прибутку та ін.

З точки зору ресурсного підходу експортний потенціал може розглядатися у широкій та вузькій трактовках. Широке розкриття передбачає врахування сукупного обсягу усіх наявних ресурсів, які складають основу експортного потенціалу суб'єкта господарювання, необхідну для його функціонування. Вузька трактовка обмежує залучення цих ресурсів здібностями суб'єкта, умовами середовища, цілями діяльності суб'єкта господарювання.

Окрім того, у рамках ресурсного підходу експортний потенціал може розглядатися з об'єктивної і суб'єктивної сторони. Об'єктивна – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових, інформаційно-комунікаційних та ін. ресурсів, задіяних і незадіяних з якихось причин у експортній діяльності суб'єкта, але мають реальну можливість брати у ній участь. Суб'єктивна характеристика включає здатність конкретних працівників підприємства та колективу взагалі до здійснення експортної діяльності та досягнення стратегічних цілей при наявному рівні розвитку продуктивних сил.

Можна зробити висновок, що категорії «ресурси», «здатність», «можливість» характеризують різні прояви потенціалу, відображають його з різних сторін. Відповідно можна виділити декілька рівнів прояву експортного потенціалу:

- ✦ аспект минулого часу: експортний потенціал відображає сукупність накопичених суб'єктом економічної діяльності властивостей та ресурсів, що обумовлюють його спроможність і здатність до експортної діяльності (тобто експортний потенціал розглядається в рамках ресурсного підходу);
- ✦ аспект теперішнього часу: експортний потенціал визначається рівнем та ефективністю практичного застосування та використання суб'єктом наявних ресурсів і здібностей (тобто експортний потенціал розглядається в рамках результативного підходу);
- ✦ аспект майбутнього часу: експортний потенціал зорієнтований на розвиток міжнародної економічної діяльності, підвищення конкурентоспроможності та загального економічного потенціалу суб'єкта господарювання та ін. (тобто експортний потенціал розглядається в рамках цільового підходу).

**Т**аким чином, експортний потенціал може розглядатися як сукупність засобів, здатностей, джерел, ресурсів, які можуть бути мобілізовані, задіяні та використані для вирішення конкретного завдання та досягнення стратегічних цілей суб'єкта. При такому визначенні експортного потенціалу він виступає як системи, елементи якої підпорядковані виконанню конкретної функції. При цьому можна виділити кілька підходів:

*Системний* – експортний потенціал визначається як реальна, складна, динамічна система взаємодіючих і взаємопов'язаних елементів внутрішніх економічних відносин і зовнішніх зв'язків, що підпорядковані реалізації цілей суб'єкта.

Представники структурного підходу розглядають експортний потенціал економічного суб'єкта як складову системи його економічного потенціалу, виробничого потенціалу або системи зовнішньоекономічних зв'язків.

*Ресурсний* – підхід, при якому експортний потенціал визначається сукупністю ресурсів, що є необхідними для функціонування та розвитку системи. Таким чином, експортний потенціал суб'єкта економічної діяльності фактично ототожнюється із його експортними ресурсами.

*Результативний* – експортний потенціал визначається як здатність виробляти максимальну кількість продукції за умови найбільш повного та продуктивного використання наявних ресурсів.

*Цільовий* – підхід, в рамках якого експортний потенціал розглядається як здатність економічного суб'єкта використовувати наявні ресурси для досягнення стратегічних цілей.

*Компаративний* – експортний потенціал визначається можливістю продукування конкурентоспроможної продукції та відтворення конкурентних переваг на світових ринках.

*Ринковий* – експортний потенціал визначається як здатність економічного суб'єкта до контролю максимально можливої частки ринку.

*Функціональний* – експортний потенціал розглядається крізь призму можливостей з виконання функцій суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, задоволення потреб зовнішніх ринків.

Підходи щодо визначення терміну «експортний потенціал» через категорію «здатність»

Посилання	Визначення поняття, що аналізується	Родове поняття	Визначення поняття, що аналізується	Посилання
Бикова Н. В. [1]	«Фактичну здатність підприємства формувати і реалізовувати... продукцію на зовнішньому ринку та його потенційну можливість зберігати або збільшувати обсяги експортної продукції в довгостроковій перспективі, враховуючи потреби та тенденції зарубіжного ринку, що надасть можливість ефективно конкурувати на ньому»	Фактична, реальна	Виробляти та реалізовувати продукцію	Дишко І. Ю. [5]
Стицішин П. П. [2]	«Реальна здатність підприємства, організації, корпоративної структури... до контролю максимально можливої для нього частки світового ринку»	Здатність	Контролювати максимально можливу частку ринку	Стицішин П. П. [2]
Бабан Т. О. [3]	«Реальна або можлива здатність економічного суб'єкта (підприємства, галузі або підгалузі, регіону, країни) виробляти конкурентоспроможні на світових ринках товари та послуги, використовуючи при цьому як власні, так і запозичені ресурси (природні, виробничі, науково-технічні, трудові, фінансові, інформаційні тощо), та реалізувати ці товари та послуги на потенційних зовнішніх ринках, долаючи обмеження як внутрішнього так і зовнішнього характеру та прагнучи при цьому до збільшення прибутку»	Можлива, перспективна	Адаптуватися до вимог зовнішніх ринків	Волкова І. М. [6]
Коломієць В. В. [4]	«Здатність виробляти і реалізовувати на конкретних закордонних ринках у перспективі конкурентоспроможні товари та послуги при досягнутому рівні розвитку економіки і системі організаційно-економічної підтримки експорту»		До розвитку на світовому ринку	Петренко Л. А. [7]
			Мобілізувати виробничі ресурси та використовувати їх з максимальною ефективністю	Зборовська Ю. Л. [8]
			Відтворювати конкурентні переваги на світовому ринку	Крушницька Г. Б. [9]

## Узагальнення підходів щодо визначення терміну «експортний потенціал»

Родове поняття		Визначення поняття, що аналізується	Посилання
1		2	3
Спроможність	Виробляти конкурентоспроможні товари	«Спроможність промисловості, всього сукупного виробництва певної країни в цілому виробляти необхідну кількість конкурентоспроможних товарів для зовнішнього ринку»	Большой экономический словарь / Под ред. проф. А. Н. Азрилияна [12]
	Експортувати	«Спроможність держави експортувати ресурси та продукти, якими володіє або виробляє»	Современный экономический словарь / Сост. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. [13]
	Забезпечувати конкурентоспроможність	«Спроможність суб'єктів економіки (корпорацій, галузей, регіонів, держав) забезпечувати конкурентоспроможність завдяки збільшенню споживання на міжнародних ринках вироблених ними товарів і послуг»	Іващук С. П. [14]
Можливість	Виготовляти продукцію	«Визначається можливостями підприємства виготовляти продукцію (виробничий потенціал) та конкурентоспроможністю цієї продукції»	Авксентієва І. В. [15]
	З експорту продукції	«Можливості країни з експорту продукції; продукція, що має конкурентні переваги і може конкурувати на зовнішньому ринку»	Голіней С. В. [16]
	Зберігати або збільшувати обсяги експортної продукції	«...потенційну можливість зберігати або збільшувати обсяги експортної продукції в довгостроковій перспективі, враховуючи потреби та тенденції зарубіжного ринку, що надасть можливість ефективно конкурувати на ньому»	Бикова Н. В. [1]
	Проводити міжнародну підприємницьку діяльність	«Можливості підприємства проводити міжнародну підприємницьку діяльність шляхом виходу та закріплення на зовнішніх ринках зі своєю продукцією»	Олексюк О. І. [17]
	Забезпечувати постійний економічний розвиток	«...можливість забезпечувати постійний економічний розвиток підприємства за рахунок експортної діяльності»	Зборовська Ю. Л. [8]
Система	Реальна	«...реальну систему як внутрішніх економічних відносин, так і зовнішніх зв'язків. У ньому сфокусовані ресурсні, економічні, технологічні та інші порівняльні переваги країни»	Дудченко М. А. [18]
	Складна	«...складну систему взаємодіючих та взаємопов'язаних елементів, які підпорядковані реалізації єдиної мети – упровадження підприємства до мережі міжнародних економічних відносин.»	Стахорський О. О. [19]
	Динамічна	"...динамічної системи взаємодіючих складових виробництва, управління та маркетингу, спрямованих на адаптування суб'єкта господарювання до вимог конкурентного середовища міжнародних ринків»	Ілясова Ю. В. [20]
Складова системи	Зовнішньоторговельних зв'язків	Складова системи зовнішньоторговельних зв'язків, що реалізується через експорт товарів (послуг)	Кисельова О. М. [21]
	Економічного потенціалу	«Частина економічного потенціалу підприємства, яка в разі ефективного використання його ресурсів, ресурсів регіону, країни, здатна відтворити конкурентні переваги підприємства на зовнішньому ринку та забезпечувати отримання прибутку»	Швецова М. Б. [22]
	Виробничого потенціалу	«...частина виробничого потенціалу країни, результати розвитку якої реалізуються в сфері зовнішньоекономічної діяльності»	Пена Т. В. [23]

1	2	3	4
Обсяг	Ресурсів	«Характеризується не тільки обсягами експорту, але й резервами матеріально-технічних, інтелектуальних, трудових та інших ресурсів, що можуть бути задіяні для здійснення зовнішньоекономічних операцій»	Байрак В. М. [24]
	Продукції	«Обсяг конкурентоспроможної продукції, яку здатна виробляти та реалізувати на зовнішніх ринках національна економіка»	Захарчук І. Ю. [25]
Сукупність	Активів	«Інтегровану сукупність активів підприємства, які використовуються для здійснення міжнародної економічної діяльності і забезпечують конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку»	Піддубна Л. І., Шестакова О. А. [26]
Засоби підприємства		«Потенційно існуючі, взаємообумовлені, здатні до відтворення засоби підприємства, якісні ознаки яких не лише відбивають його ресурсні можливості, а й характеризують функціональну спроможність щодо нарощування потенціалу у постійно змінних умовах зовнішнього ринку та активізації ЗЕД як визначально-го фактору подальшого економічного зростання»	Байдала Н. М. [27]

*Адаптаційний* – експортний потенціал визначається здатністю економічного суб'єкта до адаптації до умов зовнішнього середовища, що постійно змінюється.

Підсумовуючи проведений аналіз, можна зробити висновок, що у науковій економічній літературі простежуються деякі розбіжності та відсутність однаковості щодо визначення поняття експортний потенціал. Має місце ототожнення понять «потенціал» і «ресурси», підміна поняття «експортний потенціал» його окремими видами та складовими, не розмежовуються рівні експортного потенціалу. Проведене дослідження дозволило проаналізувати та узагальнити підходи до визначення поняття «експортний потенціал», надати уточнення цієї економічної категорії. Подальшою розробкою цього питання стане встановлення взаємозв'язків між використанням ресурсів для створення нових можливостей експортоорієнтованих підприємств завдяки регулюванню процесів управління експортним потенціалом підприємства на основі впровадження ситуаційно-ресурсного підходу. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

- Бикова Н. В.** Експортний потенціал підприємств лісопромислового комплексу : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Н. В. Бикова ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2011. – 20 с.
- Стичішин П. П.** Експортний потенціал військово-промислового комплексу України: методичні аспекти оцінки та маркетинговий механізм його реалізації : автореф. дис. ... канд. екон. наук / П. П. Стичішин ; Європ. ун-т фінансів, інформац. систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2001. – 18 с.
- Бабан Т. О.** Сутність поняття «експортний потенціал» у економічній науці / Т. О. Бабан // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. М. Ф. Кропивка. – Мелітополь : Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2012. – № 2 (18), том 2. – С. 7 – 17.
- Коломієць В. В.** Передумови дослідження експортного потенціалу регіону / В. В. Коломієць // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Черкаси : ЧДТУ. – 2003. – Випуск 8. – С. 69 – 77.

**5. Дишко І. Ю.** Державні засади формування та реалізації експортного потенціалу в Україні (на прикладі лісового господарства) : автореф. дис. ... канд. екон. наук / І. Ю. Дишко ; Ін-т законодавства ВР України. – К., 2010. – 21 с.

**6. Волкова І. М.** Формування експортного потенціалу молокопродуктового підкомплексу АПК : автореф. дис. ... канд. екон. наук / І. М. Волкова ; Держ. вищ. навч. закл. «Держ. агро-екол. ун-т». – Житомир, 2007. – 20 с.

**7. Петренко Л. А.** Розвиток експортного потенціалу підприємства (за матеріалами молокопереробних підприємств України) : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Л. А. Петренко ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2007. – 17 с.

**8. Зборовська Ю. Л.** Формування експортного потенціалу переробних підприємств АПК : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Ю. Л. Зборовська ; Уман. нац. ун-т садівництва. – Умань, 2011. – 20 с.

**9. Крушніцька Г. Б.** Експортний потенціал регіону та шляхи покращення його використання (на прикладі Чернівецької області) : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Г. Б. Крушніцька ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2001. – 19 с.

**10. Вакуленко М. О.** Особливості семантики паронімів і псевдо синонімів у науковому стилі української мови / М. О. Вакуленко // Вісник КНЛУ. – Серія «Філологія». – К. : Видавн. центр КНЛУ, 2011. – Т. 14, № 2. – С. 31 – 46.

**11.** Философский словарь / Под ред. И. Т. Фролова. – 4-е изд. – М. : Политиздат, 1981. – 445 с.

**12.** Большой экономический словарь / Под ред. проф. А. Н. Азриляна. – М. : Фонд «Правовая культура», 1994. – С. 478.

**13.** Современный экономический словарь / Сост.: Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. – М. : Инфра-М, 2006. – 496 с.

**14. Іващук С. П.** Розвиток експортного потенціалу в сучасній інтеграційній стратегії України : автореф. дис. ... канд. екон. наук / С. П. Іващук ; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2011. – 20 с.

**15. Авксентієва І. В.** Оцінка експортного потенціалу підприємства / І. В. Авксентієва // Економіка та держава: Міжнародний науково-практичний журнал. – 2006. – № 4. – С. 55 – 57.

**16. Голіней С. В.** Державне регулювання експортного потенціалу України / С. В. Голіней // Механізм збалансованого розвитку промислового виробництва. – Київ, 2005. – С. 130 – 139.



**17. Олексюк О. І.** Управління потенціалом акціонерних товариств : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2001. – 20 с.

**18. Дудченко М. А.** Диверсифікація експортного потенціалу України / Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / М. А. Дудченко, А. С. Філіпенко, В. С. Буркін, А. С. Гальчинський та ін. – К. : Либідь, 2002. – С. 143 – 157.

**19. Стахорський О. О.** Вплив інновацій на формування експортного потенціалу аграрних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. О. Стахорський ; Міжнар. ун-т бізнесу і права. – Херсон, 2010. – 20 с.

**20. Ілясова Ю. В.** Експортний маркетинг виноробної продукції : автореф. дис... канд. екон. наук / Ю. В. Ілясова ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2009. – 20 с.

**21. Кисельова О. М.** Активізація експортного потенціалу України на російському напрямку : дис... канд. екон. наук / О. М. Кисельова ; Дніпропетровський національний ун-т. – Д., 2001. – 193 с.

**22. Швецова М. Б.** Стимулювання експорту продукції машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук / М. Б. Швецова ; Терноп. нац. техн. ун-т ім. І. Пулюя. – Тернопіль, 2010. – 21 с.

**23. Пепа Т. В.** Експортний потенціал харчової промисловості: потужність та рівень використання / Т. В. Пепа // Економіка промисловості України: збірник наук. праць / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. – К., 2000. – С. 42 – 43.

**24. Байрак В. М.** Організаційно-економічні механізми підвищення експортного потенціалу інвестиційного комплексу України : автореф. дис... канд. екон. наук / В. М. Байрак ; Українська академія зовнішньої торгівлі. – К., 2002. – 18 с.

**25. Захарчук І. Ю.** Експортний потенціал машинобудівних підприємств / І. Ю. Захарчук // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2009. – № 2-05/3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2057>

**26. Піддубна Л. І.** Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування та розвитку / Л. І. Піддубна, О. А. Шестакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 223 – 229.

**27. Байдала Н. М.** Експортний потенціал: сутнісна характеристика, фактори формування та механізми стимулювання / Н. М. Байдала // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 153 – 154.

## REFERENCES

Avksentiiieva, I. V. "Otsinka eksportnoho potentsialu pidpriemstva" [Assessment of the export potential of the company]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 4 (2006): 55-57.

Baban, T. O. "Sutnist poniattia «eksportnyi potentsial» u ekonomichnii nauksi" [The essence of the concept of "export potential" in economics]. *Zbirnyk naukovykh prats TDATU (ekonomichni nauky)*, vol. 2, no. 2 (18) (2012): 7-17.

*Bolshoy ekonomicheskii slovar* [Big Dictionary of Economics]. Moscow: Pravovaia kultura, 1994.

Vykova, N. V. "Eksportnyi potentsial pidpriemstv lisopromyslovoho kompleksu" [Export potential of the forestry industry]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2011.

Bairak, V. M. "Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizmy pidvyshchennia eksportnoho potentsialu investytsiinoho kompleksu Ukrainy" [Organizational and economic mechanisms to increase the export potential of the investment sector of Ukraine]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2002.

Baidala, N. M. "Eksportnyi potentsial: sutnisna kharakterystyka, faktory formuvannia ta mekhanizmy stymulivannia" [In-

novative: The essential characteristics, factors and mechanisms of formation stimulation]. *Suchasni problemy ekonomiky i menedzhmentu*. Lviv: Lvivska politekhnika, 2011. 153-154.

Dudchenko, M. A., Filipenko, A. S., and Burkin, V. S. "Dyversyfikatsiia eksportnoho potentsialu Ukrainy" [Diversification of the export potential of Ukraine]. In *Ukraina i svitove hospodarstvo: vzaiemodiia na mezhi tysyacholit*, 143-157. Kyiv: Lybid, 2002.

Dyshko, I. Yu. "Derzhavni zasady formuvannia ta realizatsii eksportnoho potentsialu v Ukraini (na prykladi lisovoho hospodarstva)" [State outlines the formation and realization of export potential of Ukraine (for example, forestry)]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2010.

*Filosofskiy slovar* [Philosophical Dictionary]. Moscow: Politizdat, 1981.

Holinei, S. V. "Derzhavne rehulivannia eksportnoho potentsialu Ukrainy" [State regulation of the export potential of Ukraine]. In *Mekhanizm zbalansovanoho rozvytku promyslovoho vyrobnytstva*, 130-139. Kyiv, 2005.

Ivashchuk, S. P. "Rozvytok eksportnoho potentsialu v suchasni intehratsiini stratehii Ukrainy" [Development of export potential in modern Ukraine integration strategy]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2011.

Iliasova, Yu. V. "Eksportnyi marketynh vynorobnoi produktsii" [Export marketing of wine products]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2009.

Krushnitska, H. B. "Eksportnyi potentsial rehionu ta shliakhy pokrashchennia ioho vykorystannia (na prykladi Chernivetskoii oblasti)" [Export potential of the region and ways to improve its use (for example, Chernivtsi region)]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2001.

Kolomiiets, V. V. "Peredumovy doslidzhennia eksportnoho potentsialu rehionu" [Background research of export potential]. *Zbirnyk naukovykh prats ChDTU. Serii: Ekonomichni nauky*, no. 8 (2003): 69-77.

Kyselyova, O. M. "Aktyvizatsiia eksportnoho potentsialu Ukrainy na rosiiskomu napriamku" [Activation of the export potential of Ukraine in the Russian direction]. *Dys. ... kand. ekon. nauk*, 2001.

Oleksiiuk, O. I. "Upravlinnia potentsialom aktsionermykh tovarystv" [Management of potential joint-stock companies]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2001.

Petrenko, L. A. "Rozvytok eksportnoho potentsialu pidpriemstva (za materialamy molokopererobnykh pidpriemstv Ukrainy)" [To develop the export potential of the company (based on dairy enterprises in Ukraine)]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2007.

Pepa, T. V. "Eksportnyi potentsial kharchovoi promyslovosti: potuzhnist ta riven vykorystannia" [Innovative food industry capacity and utilization rate]. *Ekonomika promyslovosti Ukrainy* (2000): 42-43.

Piddubna, L. I., and Shestakova, O. A. "Eksportnyi potentsial pidpriemstva: sutnist i systemni imperatyvy formuvannia ta rozvytku" [Export potential: the nature and systemic imperatives of formation and development]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 37 (2012): 223-229.

Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, E. B. *Sovremennyi ekonomicheskii slovar* [Modern Dictionary of Economics]. Moscow: Infra-M, 2006.

Stychishyn, P. P. "Eksportnyi potentsial viiskovo-promyslovoho kompleksu Ukrainy: metodychni aspekty otsinky ta marketynhovy mekhanizm ioho realizatsii" [Export potential of the military-industrial complex of Ukraine: Methodological aspects of evaluation and marketing mechanism for its implementation]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2001.

Shvetsova, M. B. "Stymulivannia eksportu produktsii mashynobudivnykh pidpriemstv" [Promoting exports of machine-building enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2010.

Stakhorskyi, O. O. "Vplyv innovatsii na formuvannia eksportnoho potentsialu ahrarykh pidpriemstv" [The impact of innova-

tion on the formation of the export potential of agricultural enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2010.

Vakulenko, M. O. "Osoblyvosti semantky paronimiv i psevdosynonimiv u naukovomu styli ukrainskoi movy" [Features semantics Paronyms synonyms and pseudo scientific style in Ukrainian language]. *Visnyk KNUU. Seriya «Filolohiia»*, vol. 14, no. 2 (2011): 31-46.

Volkova, I. M. "Formuvannia eksportnoho potentsialu molokoproductovoho pidkompleksu APK" [Formation of export potential of milk sub AIC.]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2007.

Zborovska, Yu. L. "Formuvannia eksportnoho potentsialu pererobnykh pidpriemstv APK" [Formation of export potential processing agricultural enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2011.

Zakharchuk, I. Yu. "Eksportnyi potentsial mashynobudivnykh pidpriemstv" [Innovative engineering enterprises]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2057>

**Науковий керівник – Піддубна Л. І.**, доктор економічних наук, професор (Харків)

УДК 658.7

## ОЦІНКА ЦИКЛІВ ВІДТВОРЕННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

© 2014 КРОХМАЛЬ С. С.

УДК 658.7

### Крохмаль С. С. Оцінка циклів відтворення матеріальних ресурсів на машинобудівному підприємстві

*Метою статті є дослідження циклів відтворення матеріальних ресурсів на машинобудівному підприємстві. Розглянуто основні підходи до відтворення матеріальних ресурсів на машинобудівному підприємстві, визначено переваги, недоліки та межі застосування кожного підходу; розширено визначення поняття «матеріальні ресурси» за рахунок включення в нього, крім покупної сировини, матеріалів і напівфабрикатів, операційних заділів деталей і складальних вузлів, а також готової продукції до моменту її відвантаження; узагальнено теоретичні положення процесу відтворення матеріальних ресурсів у розрізі циклів їх поповнення – замовлення, транспортування і складування, і циклів витрачання – виготовлення деталей, вузлів, збирання та підготовка до відправки готової продукції. Подальшим напрямом досліджень є визначення емпіричних коефіцієнтів запропонованих моделей у відповідності до номенклатури продукції багатомоделного підприємства з метою підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів.*

**Ключові слова:** матеріальні ресурси, запаси матеріальних ресурсів, рівень відтворення ресурсів, управління запасами, машинобудівне підприємство, відтворення матеріальних ресурсів.

**Рис.:** 5. **Табл.:** 1. **Формул.:** 7. **Бібл.:** 10.

**Крохмаль Світлана Сергіївна** – аспірантка, кафедра економіки підприємства та менеджменту, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

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

УДК 658.7

### Крохмаль С. С. Оценка циклов воспроизводства материальных ресурсов на машиностроительном предприятии

*Целью статьи является исследование циклов воспроизводства материальных ресурсов на машиностроительном предприятии. Рассмотрены основные подходы к воспроизводству материальных ресурсов на машиностроительном предприятии, определены преимущества, недостатки и границы применения каждого подхода; расширено определение понятия «материальные ресурсы» за счет включения в него, помимо покупного сырья, материалов и полуфабрикатов, операционных задёлов деталей и сборочных узлов, а также готовой продукции до момента ее отгрузки; обобщены теоретические положения процесса воспроизводства материальных ресурсов в разрезе циклов их пополнения – заказ, транспортировка и складирование, и циклов расходования – изготовление деталей, узлов, сборка и подготовка к отправке готовой продукции. Дальнейшим направлением исследований является определение эмпирических коэффициентов предложенных моделей в соответствии с номенклатурой продукции многомодельного предприятия с целью повышения эффективности использования материальных ресурсов.*

**Ключевые слова:** материальные ресурсы, запасы материальных ресурсов, уровень воспроизводства ресурсов, управление запасами, машиностроительное предприятие, воспроизводство материальных ресурсов.

**Рис.:** 5. **Табл.:** 1. **Формул.:** 7. **Библ.:** 10.

**Крохмаль Светлана Сергеевна** – аспирант, кафедра экономики предприятия и менеджмента, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

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

UDC 658.7

### Krokhmal Svitlana S. Assessment of Material Resource Reproduction Cycles at an Engineering Enterprise

*The goal of the article is the study of material resource reproduction cycles at an engineering enterprise. The article considers main approaches to material resource reproduction at an engineering enterprise, identifies advantages, shortcomings and boundaries of application of each approach; expands definition of the "material resources" notion by means of inclusion, apart from, purchased raw materials, materials and semi-finished products, operation stock of parts and assembly units and also finished products until the moment of their shipment; and generalises theoretical provisions of the material resource reproduction process in the context of cycles of resource replenishment – order, transportation and storage and consumption cycles – manufacture of parts and units and assembly and preparation for shipment of finished products. Further direction of studies is identification of empirical ratios of the proposed models in accordance with the range of products of a multi-range enterprise with the aim of increasing efficiency of use of material resources.*

**Key words:** material resources, stock of material resources, resource reproduction level, stock management, engineering enterprise, reproduction of material resources.

**Рис.:** 5. **Табл.:** 1. **Formulae:** 7. **Bibl.:** 10.

**Krokhmal Svitlana S.** – Postgraduate Student, Department of Enterprise Economics and Management, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

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

tion on the formation of the export potential of agricultural enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2010.

Vakulenko, M. O. "Osoblyvosti semantky paronimiv i psevdosynonimiv u naukovomu styli ukrainskoi movy" [Features semantics Paronyms synonyms and pseudo scientific style in Ukrainian language]. *Visnyk KNU. Seriya «Filolohiia»*, vol. 14, no. 2 (2011): 31-46.

Volkova, I. M. "Formuvannia eksportnoho potentsialu molokoproductovoho pidkompleksu APK" [Formation of export potential of milk sub AIC.]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2007.

Zborovska, Yu. L. "Formuvannia eksportnoho potentsialu pererobnykh pidpriemstv APK" [Formation of export potential processing agricultural enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2011.

Zakharchuk, I. Yu. "Eksportnyi potentsial mashynobudivnykh pidpriemstv" [Innovative engineering enterprises]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2057>

**Науковий керівник – Піддубна Л. І.**, доктор економічних наук, професор (Харків)

УДК 658.7

## ОЦІНКА ЦИКЛІВ ВІДТВОРЕННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

© 2014 КРОХМАЛЬ С. С.

УДК 658.7

### Крохмаль С. С. Оцінка циклів відтворення матеріальних ресурсів на машинобудівному підприємстві

*Метою статті є дослідження циклів відтворення матеріальних ресурсів на машинобудівному підприємстві. Розглянуто основні підходи до відтворення матеріальних ресурсів на машинобудівному підприємстві, визначено переваги, недоліки та межі застосування кожного підходу; розширено визначення поняття «матеріальні ресурси» за рахунок включення в нього, крім покупної сировини, матеріалів і напівфабрикатів, операційних заділів деталей і складальних вузлів, а також готової продукції до моменту її відвантаження; узагальнено теоретичні положення процесу відтворення матеріальних ресурсів у розрізі циклів їх поповнення – замовлення, транспортування і складування, і циклів витрачання – виготовлення деталей, вузлів, збирання та підготовка до відправки готової продукції. Подальшим напрямом досліджень є визначення емпіричних коефіцієнтів запропонованих моделей у відповідності до номенклатури продукції багатомоделітного підприємства з метою підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів.*

**Ключові слова:** матеріальні ресурси, запаси матеріальних ресурсів, рівень відтворення ресурсів, управління запасами, машинобудівне підприємство, відтворення матеріальних ресурсів.

**Рис.:** 5. **Табл.:** 1. **Формул.:** 7. **Бібл.:** 10.

**Крохмаль Світлана Сергіївна** – аспірантка, кафедра економіки підприємства та менеджменту, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

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

УДК 658.7

### Крохмаль С. С. Оценка циклов воспроизводства материальных ресурсов на машиностроительном предприятии

*Целью статьи является исследование циклов воспроизводства материальных ресурсов на машиностроительном предприятии. Рассмотрены основные подходы к воспроизводству материальных ресурсов на машиностроительном предприятии, определены преимущества, недостатки и границы применения каждого подхода; расширено определение понятия «материальные ресурсы» за счет включения в него, помимо покупного сырья, материалов и полуфабрикатов, операционных задёлов деталей и сборочных узлов, а также готовой продукции до момента ее отгрузки; обобщены теоретические положения процесса воспроизводства материальных ресурсов в разрезе циклов их пополнения – заказ, транспортировка и складирование, и циклов расходования – изготовление деталей, узлов, сборка и подготовка к отправке готовой продукции. Дальнейшим направлением исследований является определение эмпирических коэффициентов предложенных моделей в соответствии с номенклатурой продукции многомодельного предприятия с целью повышения эффективности использования материальных ресурсов.*

**Ключевые слова:** материальные ресурсы, запасы материальных ресурсов, уровень воспроизводства ресурсов, управление запасами, машиностроительное предприятие, воспроизводство материальных ресурсов.

**Рис.:** 5. **Табл.:** 1. **Формул.:** 7. **Библ.:** 10.

**Крохмаль Светлана Сергеевна** – аспирант, кафедра экономики предприятия и менеджмента, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

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

UDC 658.7

### Krokhmal Svitlana S. Assessment of Material Resource Reproduction Cycles at an Engineering Enterprise

*The goal of the article is the study of material resource reproduction cycles at an engineering enterprise. The article considers main approaches to material resource reproduction at an engineering enterprise, identifies advantages, shortcomings and boundaries of application of each approach; expands definition of the "material resources" notion by means of inclusion, apart from, purchased raw materials, materials and semi-finished products, operation stock of parts and assembly units and also finished products until the moment of their shipment; and generalises theoretical provisions of the material resource reproduction process in the context of cycles of resource replenishment – order, transportation and storage and consumption cycles – manufacture of parts and units and assembly and preparation for shipment of finished products. Further direction of studies is identification of empirical ratios of the proposed models in accordance with the range of products of a multi-range enterprise with the aim of increasing efficiency of use of material resources.*

**Key words:** material resources, stock of material resources, resource reproduction level, stock management, engineering enterprise, reproduction of material resources.

**Fig.:** 5. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 7. **Bibl.:** 10.

**Krokhmal Svitlana S.** – Postgraduate Student, Department of Enterprise Economics and Management, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

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



**В**ідтворення матеріальних ресурсів є одним з головних факторів розвитку машинобудівних підприємств в сучасних умовах. Як було визначено у попередніх дослідженнях [1], у літературі існує два основні напрямки в розумінні матеріальних ресурсів. У першому випадку до матеріальних ресурсів відносять як покупну сировину, матеріали і напівфабрикати, так і засоби виробництва. У другому випадку обмежуються предметами праці закупленими на стороні. Надалі будемо дотримуватись другого розуміння так як: при формуванні собівартості продукції і, відповідно, більшості показників поточної економічності господарської діяльності підприємства основна увага приділяється покупним предметам праці; в практиці управління підприємством функція постачання поділяється на забезпечення власне матеріальними ресурсами та технічне забезпечення.

Водночас дещо розширимо розуміння матеріального ресурсу включивши в нього, крім покупної сировини, матеріалів і напівфабрикатів, операційні заділи деталей і складальних вузлів, а також готову продукцію до моменту її відвантаження. У цьому випадку об'єднуються в один відтворювальний процес матеріальних ресурсів цикли їх поповнення – замовлення, транспортування і складування, і цикли витрачання – виготовлення деталей, вузлів, збірка та підготовка до відправки готової продукції.

Запаси матеріальних ресурсів – одні з найбільш дорогих активів більшості машинобудівних підприємств і складають до 40% від загального інвестованого капіталу (рис. 1). Зниження витрат за цією статтею обмежується як перебоями в постачанні необхідних ресурсів, так і зривами в термінах відвантаження готової продукції. Тому визначення критерію, що описує баланс між вкладеннями в запаси і необхідним рівнем обслуговування споживача, вирішувалося і вирішується багатьма вченими та практиками, зокрема Нобелівським лауреатом з економіки К. Ерроу [2].

Метою статті є дослідження циклів відтворення матеріальних ресурсів на машинобудівному підприємстві.

Відомо кілька підходів до управління запасами матеріальних ресурсів, кожен з яких володіє своїми перевагами, недоліками і межами застосування.

Найбільш відпрацьованим і найчастіше вживаним на практиці є економічне за кількістю замовлення (ЕКЗ) [3, 4, 5]. Він розроблений ще в 1915 р. Фордом У. Харрісом і може бути використаний при таких припущеннях:

- а) попит відомий і постійний в часі;
- б) час між розміщенням замовлення і його виконанням відомий і постійний;
- в) замовлення надходить однією партією.

Цикли відтворення матеріальних ресурсів при ЕКЗ представимо на рис. 2.

Максимальне значення запасу дорівнює величині замовлення, мінімальне – нулю. Точка перезамовлення визначається за формулою:

$$ТП = ДП \cdot ЧВЗ, \quad (1)$$

де  $ТП$  – точка перезамовлення (од.);  
 $ДП$  – денна потреба (од./день);  
 $ЧВЗ$  – час виконання замовлення (день).

Критерієм ефективності служить рівність витрат на зберігання запасу і витрат на виконання замовлення. Оптимальна величина замовлення при цьому буде визначатися формулою:

$$ЕКЗО = \sqrt{2PP \frac{BЗ}{BЗЗ}}, \quad (2)$$

де  $ЕКЗО$  – оптимальна кількість одиниць ресурсу в замовленні;  $PP$  – річна потреба ресурсу (од. вим.);  $BЗ$  – витрати на замовлення (грн);  $BЗЗ$  – витрати на зберігання запасу (грн).

Основна перевага підходу: простота у використанні, безпосередня оптимізація, доступність вихідних даних; недоліки підходу – відсутність зворотного зв'язку по фактичній наявності запасів, та зміною попиту на готову продукцію, невелика кількість неврахованих витрат.

У підході виробничого за кількістю замовлення (ВКЗ) частково усуваються недоліки попереднього підходу, за рахунок урахування співвідношення надходження матеріального ресурсу та його використання [5, 6, 7]. Проте фактичне використання ВКЗ обмежується тільки для запасів готової продукції. Цикли відтворення матеріального ресурсу для ВКЗ показано на рис. 3.

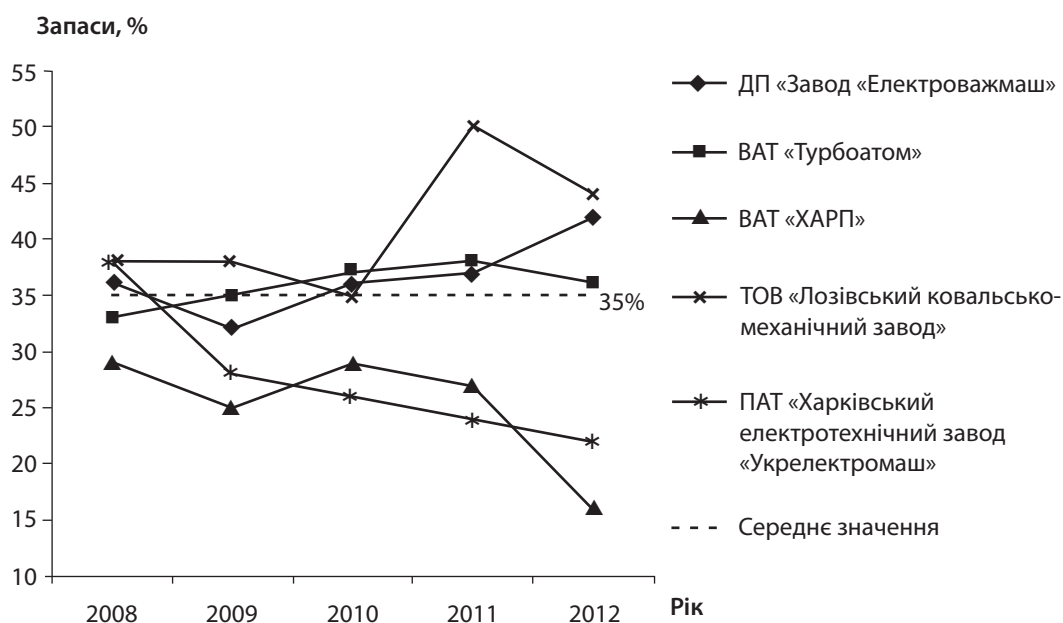


Рис. 1. Аналіз запасів у структурі інвестованого капіталу на крупних машинобудівних підприємствах Харківської області



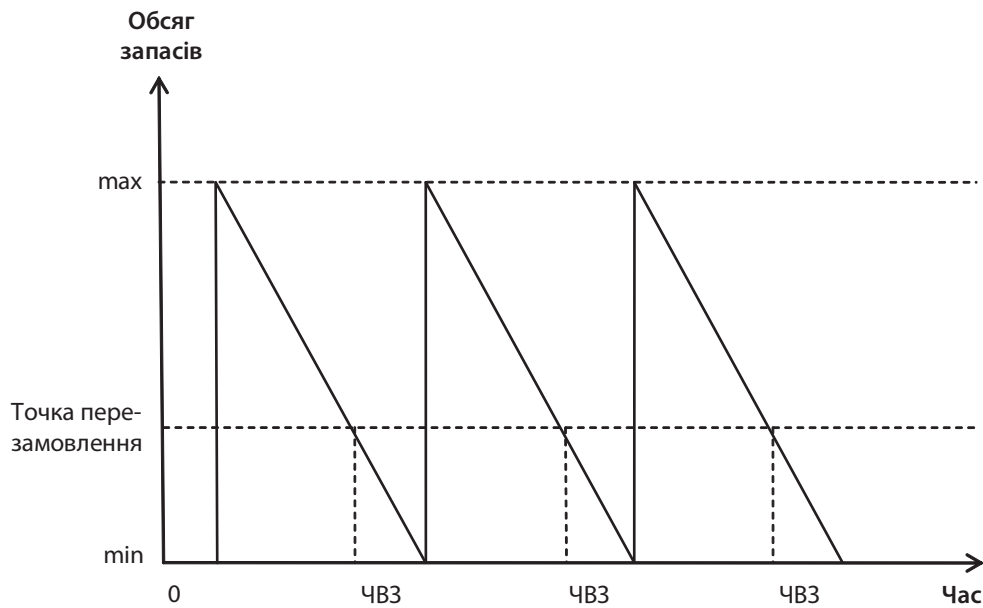


Рис. 2. Цикли відтворення матеріальних ресурсів при ЕКЗ

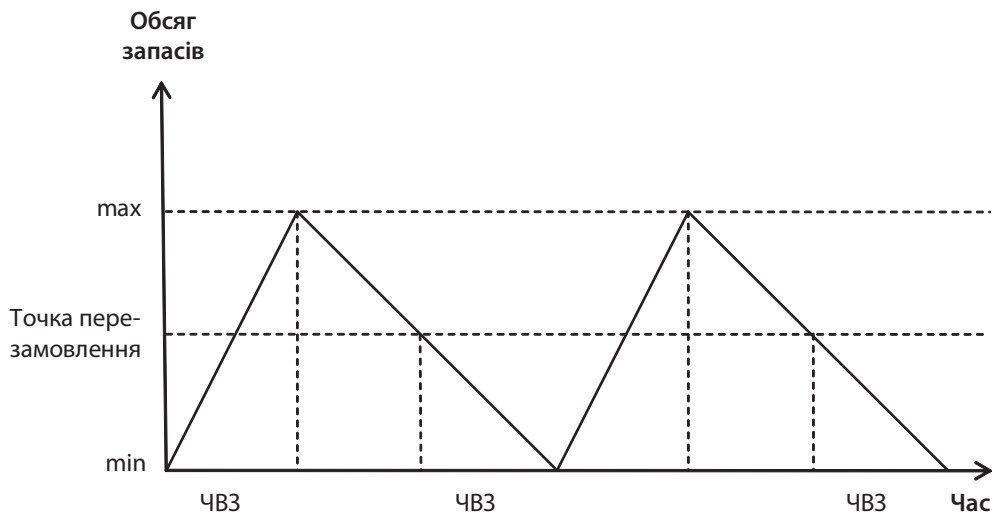


Рис. 3. Цикли відтворення матеріального ресурсу при ВКЗ

Максимальний рівень запасу дорівнює

$$PЗ_{max} = PП \left( 1 - \frac{ДЗ}{ДПр} \right), \quad (3)$$

де  $PЗ_{max}$  – максимальний рівень запасу (шт.);  $ДЗ$  – щоденний збут продукції (шт./день);  $ДПр$  – денна продуктивність (шт./день).

Критерієм ефективності служить рівність витрат на виконання замовлення та на зберігання запасу з урахуванням співвідношення витрачання і приходу продукції на складі. При цьому денна продуктивність повинна бути більше щоденного збуту.

$$ПКЗО = \sqrt{2PП \frac{ВП}{BЗЗ \left( 1 - \frac{ДЗ}{ДПр} \right)}}, \quad \text{при } ДПр > ДЗ, \quad (4)$$

де  $ПКЗО$  – оптимальна кількість одиниць ресурсу в замовленні;  $ВП$  – витрати переналадки виробництва.

У випадку з методом управління «точно в строк» надходження ресурсу має збігатися з його витратами ( $ΔPр = ДЗ$ ).

Основна перевага підходу: облік планових показників продуктивності та збуту, доступність вихідних даних; недоліки підходу – обмеженість у застосуванні, відсутність зворотного зв'язку за фактом.

У тих випадках, коли не допускається зрив термінів постачання готової продукції, використовується два варіанти підходу з резервним запасом ( $ПРЗ$ ) [5, 6, 7, 8, 9, 10]. У варіанті  $α$  збільшується величина оптимального замовлення, а у варіанті  $β$  підвищується точка перезамовлення. Оптимальний розмір замовлення у варіанті  $α$  обчислюється за формулою:

$$ПРЗ_{αO} = \sqrt{2PП \frac{BЗ}{BЗЗ} \cdot \frac{BЗЗ + ДВЗ}{ДВЗ}}, \quad (5)$$

де  $ДВЗ$  – додаткові витрати на зберігання одиниці страхового запасу.

Точка перезаказування обчислюється за формулою (1).  
 Оптимальний розмір замовлення у варіанті  $\beta$  обчислюється за формулою (2), а точка перезаказування – за формулою (6):

$$ТП\beta = ДП \cdot ЧВЗ + СЗанО, \quad (6)$$

де  $СЗанО$  – оптимальна величина страхового запасу:

$$СЗанО = ПРЗ\alpha O - ПРЗ\alpha O \cdot \frac{ДВЗ}{ВЗЗ + ДВЗ}. \quad (7)$$

Цикли відтворення матеріального ресурсу для ПРЗ показані на рис. 4.

Максимальна величина запасів в циклі буде перевищувати величину оптимального замовлення на кількість ресурсу в страховому запасі, а мінімальна величина буде дорівнювати страховому запасу. Основні переваги підходу: можливість підвищити рівень обслуговування виробництва і кінцевого споживача, при оптимальному співвідношенні витрат; до недоліків у черговий раз слід віднести відсутність зворотних зв'язків за фактичною ситуацією.

У ряді випадків, пов'язаних з виробничим циклом постачальника ресурсу, транспортним розкладом або організацією обліку матеріальних ресурсів, застосовується підхід з фіксованим часом поставок (ПФЧ) [3, 8, 9, 10]. При цьому цикли відтворення матеріальних ресурсів будуть мати такий вигляд (рис. 5).

Виходячи з планованого споживання ресурсу, а також його страхового резерву, встановлюється рівень відтворення ресурсу, який досягається при кожній новій поставці. Величина замовлення визначається, як різниця між рівнем відтворення і фактичним рівнем запасу. Контроль фактичного рівня здійснюється з урахуванням часу виконання замовлення. При цьому вважають, що на момент прибуття нової партії ресурсу – попередня партія реалізується повністю. Інтенсивність збуту товару – постійна. Поповнення запасу – миттєве. Витрати на транспортування партії товару не залежать від її розмірів.

Основна перевага підходу – це ритмічність у роботі складського господарства, фінансових служб і постачання.

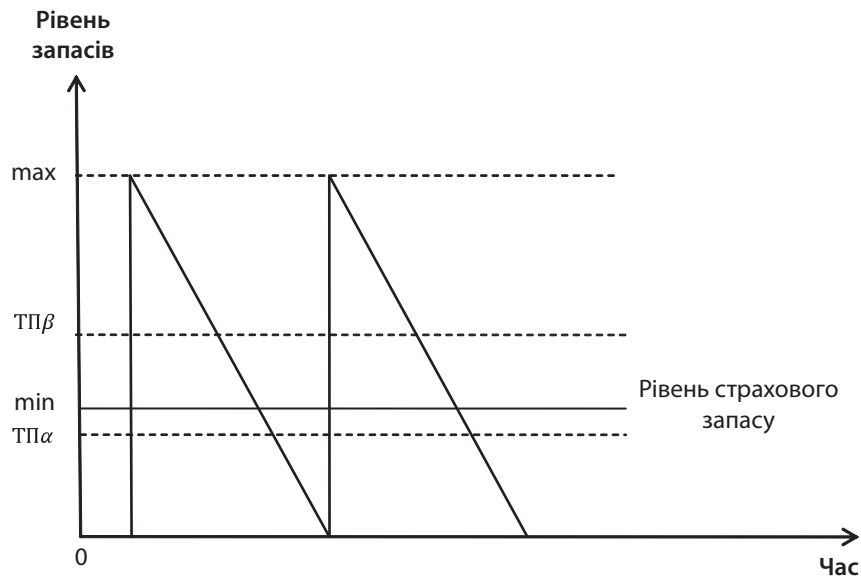


Рис. 4. Цикли відтворення матеріальних ресурсів при ПРЗ

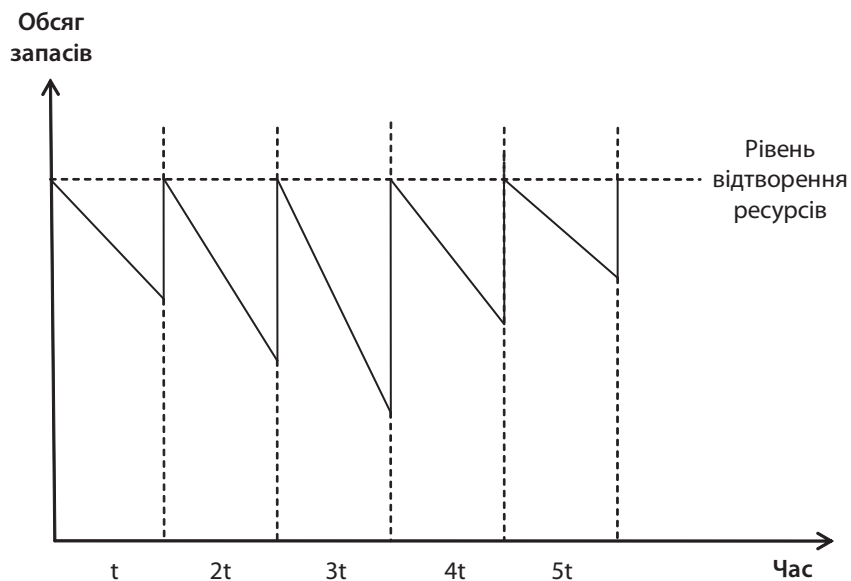


Рис. 5. Цикли відтворення матеріальних ресурсів при ПФЧ

До недоліків слід віднести складність оптимізації витрат і високий рівень страхового запасу.

На великому багатонаменклатурному машинобудівному підприємстві, яким, зокрема, є ДП завод «Електроважмаш», використовуються всі описані підходи для різних видів матеріальних ресурсів. Водночас досить складні проблеми виникають з вибором ситуативних меж застосування підходів, їх модифікації та комбінування, а також організацією обліку та обробки вихідної інформації при обчисленні вищенаведених формул.

ДП завод «Електроважмаш» випускає широкий спектр устаткування для різних галузей промисловості. Функціонування підприємства неможливо без формування запасів сировини, матеріалів і напівфабрикатів. При цьому надлишкове накопичення матеріальних ресурсів у вигляді запасів призводить до надмірних витрат на їх утримання, а дефіцит товарно-матеріальних цінностей порушує безперервність виробничого процесу підприємства. Аналіз структури асортименту виготовленої продукції за видами виробництва наведено в *табл. 1*.

Подальший напрямок дослідження – визначення емпіричних коефіцієнтів запропонованих моделей у відповідності до номенклатури продукції, з метою підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів на машинобудівних підприємствах, що характеризуються багатонаменклатурністю й різноманіттям характеристик споживання матеріальних ресурсів. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

- 1. Крохмаль С. С.** Управління матеріальними ресурсами на промисловому підприємстві / С. С. Крохмаль // Бізнес Інформ. – Харків – 2012. – № 10. – С. 109 – 113.
- 2. Эрроу К. Дж.** К теории ценового приспособления / К. Дж. Эрроу // Вехи экономической мысли [Текст]. Т. 2: Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С. 432 – 447.
- 3. Аникин Б. А.** Основы логистики. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика [Текст]: учебник / Под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. – М.: Проспект, 2011. – 344 с.

Таблиця 1

Структура ДП «Завод «Електроважмаш»

№ п/п	Найменування виробництва	2010 рік		2011 рік		2012 рік		2013 рік	
		Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %
1	Турбо-, гідрогенераторне виробництво	299627,7	34,7	201876,1	18,6	419943,0	28,9	370088,9	29,4
2	Моторне виробництво	417385,4	48,3	679728,1	62,8	765359,6	52,7	670284,7	53,3
3	Генераторне виробництво	74183,0	8,6	108165,4	10,0	127806,5	8,8	115333,9	9,2
4	Апаратне виробництво	39249,1	4,5	60717,0	5,6	76109,7	5,2	71983,8	5,7
5	Виготовлення крупних електричних машин	0	0	5548,8	0,5	28513,3	2,0	2501,6	0,2
6	Інша продукція	13 036,4	1,5	27109,0	2,5	27288,1	1,9	16111,0	1,3
7	Сервісні послуги	222,2	0	0	0	6181,8	0,4	10940,4	0,9
Усього		864721,3	100,0	1083144,4	100,0	1451202,0	100,0	1257244,3	100,0

Найбільшу питому вагу в загальному випуску товарної продукції по підприємству за 2010 – 2013 рр. займає моторне, турбогенераторне та генераторне виробництво. Така структура обумовлена різними циклами виробництва. Турбогенераторне виробництво має найтриваліший цикл виробництва, який триває більше одного року, моторне та генераторне виробництво характеризується тривалістю виробничого циклу в 1,5 – 3 місяці.

Через те, що продукція характеризується різними виробничими циклами, а також різними формами організації виробництва, кожному типу виробництва повинен відповідати свій підхід до відтворення матеріальних ресурсів.

#### ВИСНОВКИ

Розглянуті підходи до управління запасами мають як свої переваги так і недоліки, а також ряд допущень, які ускладнюють їх практичне застосування на промислових підприємствах. Модифікація даних підходів для кожної номенклатурної групи продукції, а також урахування знижок на транспортні тарифи залежно від обсягу вантажоперевезень та з ціни продукції залежно від обсягу закупівель, дозволить підвищити ефективність діяльності підприємства.

**4. Бауэрсокс Д. Дж.** Логистика: интегрированная цепь поставок [Текст] / Д. Д. Бауэрсокс, Д. Д. Клосс / Пер. с англ. Н. Н. Барышниковой, Б. С. Пинскер. – 2-е изд. – М.: ЗАО «ОЛИМП-БИЗНЕС», 2008. – 638 с.

**5. Миротин Л. Б.** Эффективная логистика [Текст]: монография / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев, О. Г. Порошина. – М.: Экзамен, 2003. – 159 с.

**6.** Модели и методы теории логистики [Текст]: учебное пособие / Под ред. В. С. Лукинского. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с.

**7. Николайчук В. Е.** Заготовительная и производственная логистика [Текст]: монография / В. Е. Николайчук. – СПб.: Питер, 2001. – 155 с.

**8. Окландер М. А.** Логистична система підприємства [Текст]: монографія / М. А. Окландер. – Одеса: Астропринт, 2004. – 312 с.

**9.** Організація та проектування логістичних систем [Текст]: підручник / М. П. Денисенко, П. Р. Левковець, Л. І. Михайлова та ін.; за ред. проф. М. П. Денисенка, проф. П. Р. Левковця, проф. Л. І. Михайлової. – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 336 с.

**10. Перебийніс В. І.** Логістичне управління запасами на підприємствах [Текст]: монографія / В. І. Перебийніс, Я. А. Дроботя. – Полтава: ПУЕТ, 2012. – 279 с.

## REFERENCES

Anikin, B. A. *Osnovy logistiki. Logistika i upravlenie tsepiami postavok. Teoriia i praktika* [Fundamentals of Logistics. Logistics and Supply Chain Management. Theory and practice]. Moscow: Prospekt, 2011.

Bauersoks, D. D., and Kloss, D. D. *Logistika: integrirovannaia tsep postavok* [Logistics: the integrated supply chain]. Moscow: OLIMP-BIZNES, 2008.

Denysenko, M. P., Levkovets, P. R., and Mykhailova, L. I. *Orhanizatsiia ta proektuvannaia lohistychnykh system* [Organization and design of logistics systems]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2010.

Errou, K. Dzh. "K teorii tsenovogo prispособleniia" [The theory of price adjustment]. In *Vekhi ekonomicheskoy mysli*, 432-447. St. Petersburg: Ekonomicheskaiia shkola, 2000.

Krokhmal, S. S. "Upravlinnia materialnymy resursamy na promyslovomu pidpriemstvi" [Material management in an industrial plant]. *Biznes Inform*, no. 10 (2012): 109-113.

*Modeli i metody teorii logistiki* [Models and methods of the theory of logistics]. St. Petersburg: Piter, 2008.

Mirotin, L. B., Tashbaev, Y. E., and Poroshina, O. G. *Effektivnaia logistika* [Efficient logistics]. Moscow: Ekzamen, 2003.

Nikolaychuk, V. E. *Zagotovitelnaia i proizvodstvennaia lo-gistika* [Harvesting and production logistics]. St. Petersburg: Piter, 2001.

Oklander, M. A. *Lohistychna systema pidpriemstva* [Logistic system company]. Odesa: Astroprint, 2004.

Perebyinis, V. I., and Drobotia, Ya. A. *Lohistychno upravlinnia zapasamy na pidpriemstvakh* [Logistics Inventory management in enterprises]. Poltava: PUET, 2012.

УДК 339.13

## УТОЧНЕННЯ ЗМІСТУ ТА АКТУАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ЛАГОЦЬКА Н. З.

УДК 339.13

## Лагоцька Н. З. Уточнення змісту та актуальні принципи збутової політики підприємства

Метою статті є уточнення змісту та визначення актуальних принципів збутової політики підприємства. Аналіз поширених у спеціалізованій літературі визначень збутової політики дозволив зробити висновок, що дослідники недостатньо чітко підходять до трактування даної категорії поряд із іншими спорідненими термінами, упускаючи ключовий смисловий зміст кожного з них. Тому у статті дано визначення поняттю збутової політики, яку передусім слід розуміти як поведінкову філософію або загальні принципи діяльності, котрих фірма має намір притримуватися у сфері побудови каналів розподілу свого товару і переміщення товару в часі та просторі. Критичний огляд теоретико-прикладних напрацювань з питань збутової діяльності дозволив систематизувати широкий спектр рішень, що приймаються у сфері збутової політики, і виділити такі основні напрями її реалізації: розробка та впровадження стратегії розподілу; вибір стратегії просування продукції через канал розподілу; забезпечення процесів маркетинг-логістики; мотивація збутового персоналу. Відповідно до тенденцій розвитку збутової сфери та з урахуванням загальної цільової спрямованості збутової діяльності підприємства автором визначено такі актуальні принципи збутової політики: економічності, ефективності, інтегрованості, загальнокорпоративну політику підприємства, підпорядкованості маркетинговим цілям, стратегічності спрямованості, системності та технологічності, гнучкості та адаптивності, інноваційності, партнерської взаємодії, інтеркультурності, етичної поведінки.

**Ключові слова:** збутова політика, збут, збутова діяльність, канали розподілу, принципи збутової політики.

**Бібл.:** 12.

**Лагоцька Наталія Зіновіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

**E-mail:** na.talk.a@me.com

УДК 339.13

UDC 339.13

## Лагоцкая Н. З. Уточнение содержания и актуальные принципы сбытовой политики предприятия

Целью статьи является уточнение содержания и определение актуальных принципов сбытовой политики предприятия. Анализ распространенных в специализированной литературе определений сбытовой политики позволил сделать вывод о том, что исследователи недостаточно четко подходят к трактовке данной категории наряду с другими родственными терминами, упуская ключевое смысловое содержание каждого из них. Поэтому в статье дано определение понятию сбытовой политики, которую прежде всего следует понимать как поведенческую философию или общие принципы деятельности, которых фирма намерена придерживаться в сфере построения каналов распределения своего товара и перемещения товара во времени и пространстве. Критический обзор теоретико-прикладных разработок в области сбытовой деятельности позволил систематизировать широкий спектр решений, принимаемых в сфере сбытовой политики, и выделить такие основные направления ее реализации: разработка и внедрение стратегии распределения; выбор стратегии продвижения продукции через канал распределения; обеспечение процессов маркетинг-логистики; мотивация сбытового персонала. В соответствии с тенденциями развития сбытовой сферы и с учетом общей целевой направленности сбытовой деятельности предприятия автором определены такие актуальные принципы сбытовой политики: экономической эффективности, интеграции в общую корпоративную политику предприятия, подчиненности маркетинговым целям, стратегической направленности, системности и технологичности, гибкости и адаптивности, инновационности, партнерского взаимодействия, интеркультурности, этического поведения.

**Ключевые слова:** сбытовая политика, сбыт, сбытовая деятельность, каналы распределения, принципы сбытовой политики.

**Библ.:** 12.

**Лагоцкая Наталья Зиновьевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры международного менеджмента и маркетинга, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

**E-mail:** na.talk.a@me.com

## Lahotska Nataliya Z. Specification of Essence and Actual Principles of the Enterprise Sales Policy

The goal of the article is specification of essence and identification of actual principles of the enterprise sales policy. Analysis of definitions of the sales policy that are found in specialised literature allows drawing a conclusion that researchers are not quite clear in interpretation of this category along with other close terms overlooking the key essence of each of them. That is why, the article gives definition of the sales policy notion, which should be understood, first of all, as a behavioural philosophy or general principles of activity, which a firm plans to stick to in the sphere of development of channels of distribution of their goods and movement of goods in time and space. Critical review of theoretical and applied developments in the sphere of sales activity allows systemising a wide spectrum of decisions that are made in the sphere of the sales policy and allocation of the following main directions of its realisation: development and introduction of the distribution strategy; selection of the strategy of product movement through a distribution channel; ensuring processes of marketing logistics; and motivation of sales personnel. Pursuant to the tendencies of development of the sales sphere and with consideration of the general target orientation of the enterprise sales activity, the author identifies the following actual principles of the sales policy: economic efficiency, integration into the general corporate policy of an enterprise, subordination to marketing goals, strategic direction, systemacy and technological effectiveness, flexibility and adaptability, innovation, partner interaction, inter-cultural level and ethical behaviour.

**Key words:** sales policy, sales, sales activity, distribution channels, sales policy principles.

**Bibl.:** 12.

**Lahotska Nataliya Z.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of International Management and Marketing, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

**E-mail:** na.talk.a@me.com



## REFERENCES

Anikin, B. A. *Osnovy logistiki. Logistika i upravlenie tsepiami postavok. Teoriia i praktika* [Fundamentals of Logistics. Logistics and Supply Chain Management. Theory and practice]. Moscow: Prospekt, 2011.

Bauersoks, D. D., and Kloss, D. D. *Logistika: integrirovannaia tsep postavok* [Logistics: the integrated supply chain]. Moscow: OLIMP-BIZNES, 2008.

Denysenko, M. P., Levkovets, P. R., and Mykhailova, L. I. *Orhanizatsiia ta proektuvannaia lohistychnykh system* [Organization and design of logistics systems]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2010.

Errou, K. Dzh. "K teorii tsenovogo prispособleniia" [The theory of price adjustment]. In *Vekhi ekonomicheskoy mysli*, 432-447. St. Petersburg: Ekonomicheskaiia shkola, 2000.

Krokhmal, S. S. "Upravlinnia materialnymy resursamy na promyslovomu pidpriemstvi" [Material management in an industrial plant]. *Biznes Inform*, no. 10 (2012): 109-113.

*Modeli i metody teorii logistiki* [Models and methods of the theory of logistics]. St. Petersburg: Piter, 2008.

Mirotin, L. B., Tashbaev, Y. E., and Poroshina, O. G. *Effektivnaia logistika* [Efficient logistics]. Moscow: Ekzamen, 2003.

Nikolaychuk, V. E. *Zagotovitelnaia i proizvodstvennaia lo-gistika* [Harvesting and production logistics]. St. Petersburg: Piter, 2001.

Oklander, M. A. *Lohistychna systema pidpriemstva* [Logistic system company]. Odesa: Astroprint, 2004.

Perebyinis, V. I., and Drobotia, Ya. A. *Lohistychno upravlinnia zapasamy na pidpriemstvakh* [Logistics Inventory management in enterprises]. Poltava: PUET, 2012.

УДК 339.13

## УТОЧНЕННЯ ЗМІСТУ ТА АКТУАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ЛАГОЦЬКА Н. З.

УДК 339.13

## Лагоцька Н. З. Уточнення змісту та актуальні принципи збутової політики підприємства

Метою статті є уточнення змісту та визначення актуальних принципів збутової політики підприємства. Аналіз поширених у спеціалізованій літературі визначень збутової політики дозволив зробити висновок, що дослідники недостатньо чітко підходять до трактування даної категорії поряд із іншими спорідненими термінами, упускаючи ключовий смисловий зміст кожного з них. Тому у статті дано визначення поняттю збутової політики, яку передусім слід розуміти як поведінкову філософію або загальні принципи діяльності, котрих фірма має намір притримуватися у сфері побудови каналів розподілу свого товару і переміщення товару в часі та просторі. Критичний огляд теоретико-прикладних напрацювань з питань збутової діяльності дозволив систематизувати широкий спектр рішень, що приймаються у сфері збутової політики, і виділити такі основні напрями її реалізації: розробка та впровадження стратегії розподілу; вибір стратегії просування продукції через канал розподілу; забезпечення процесів маркетинг-логістики; мотивація збутового персоналу. Відповідно до тенденцій розвитку збутової сфери та з урахуванням загальної цільової спрямованості збутової діяльності підприємства автором визначено такі актуальні принципи збутової політики: економічності, ефективності, інтегрованості, загальнокорпоративну політику підприємства, підпорядкованості маркетинговим цілям, стратегічності спрямованості, системності та технологічності, гнучкості та адаптивності, інноваційності, партнерської взаємодії, інтернаціональності, етичної поведінки.

**Ключові слова:** збутова політика, збут, збутова діяльність, канали розподілу, принципи збутової політики.

**Бібл.:** 12.

**Лагоцька Наталія Зіновіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

**E-mail:** na.talk.a@me.com

УДК 339.13

UDC 339.13

## Лагоцкая Н. З. Уточнение содержания и актуальные принципы сбытовой политики предприятия

Целью статьи является уточнение содержания и определение актуальных принципов сбытовой политики предприятия. Анализ распространенных в специализированной литературе определений сбытовой политики позволил сделать вывод о том, что исследователи недостаточно четко подходят к трактовке данной категории наряду с другими родственными терминами, упуская ключевое смысловое содержание каждого из них. Поэтому в статье дано определение понятию сбытовой политики, которую прежде всего следует понимать как поведенческую философию или общие принципы деятельности, которых фирма намерена придерживаться в сфере построения каналов распределения своего товара и перемещения товара во времени и пространстве. Критический обзор теоретико-прикладных разработок в области сбытовой деятельности позволил систематизировать широкий спектр решений, принимаемых в сфере сбытовой политики, и выделить такие основные направления ее реализации: разработка и внедрение стратегии распределения; выбор стратегии продвижения продукции через канал распределения; обеспечение процессов маркетинг-логистики; мотивация сбытового персонала. В соответствии с тенденциями развития сбытовой сферы и с учетом общей целевой направленности сбытовой деятельности предприятия автором определены такие актуальные принципы сбытовой политики: экономической эффективности, интеграции в общую корпоративную политику предприятия, подчиненности маркетинговым целям, стратегической направленности, системности и технологичности, гибкости и адаптивности, инновационности, партнерского взаимодействия, интернациональности, этического поведения.

**Ключевые слова:** сбытовая политика, сбыт, сбытовая деятельность, каналы распределения, принципы сбытовой политики.

**Библ.:** 12.

**Лагоцкая Наталья Зиновьевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры международного менеджмента и маркетинга, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

**E-mail:** na.talk.a@me.com

## Lahotska Nataliya Z. Specification of Essence and Actual Principles of the Enterprise Sales Policy

The goal of the article is specification of essence and identification of actual principles of the enterprise sales policy. Analysis of definitions of the sales policy that are found in specialised literature allows drawing a conclusion that researchers are not quite clear in interpretation of this category along with other close terms overlooking the key essence of each of them. That is why, the article gives definition of the sales policy notion, which should be understood, first of all, as a behavioural philosophy or general principles of activity, which a firm plans to stick to in the sphere of development of channels of distribution of their goods and movement of goods in time and space. Critical review of theoretical and applied developments in the sphere of sales activity allows systemising a wide spectrum of decisions that are made in the sphere of the sales policy and allocation of the following main directions of its realisation: development and introduction of the distribution strategy; selection of the strategy of product movement through a distribution channel; ensuring processes of marketing logistics; and motivation of sales personnel. Pursuant to the tendencies of development of the sales sphere and with consideration of the general target orientation of the enterprise sales activity, the author identifies the following actual principles of the sales policy: economic efficiency, integration into the general corporate policy of an enterprise, subordination to marketing goals, strategic direction, systemacy and technological effectiveness, flexibility and adaptability, innovation, partner interaction, international level and ethical behaviour.

**Key words:** sales policy, sales, sales activity, distribution channels, sales policy principles.

**Bibl.:** 12.

**Lahotska Nataliya Z.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of International Management and Marketing, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

**E-mail:** na.talk.a@me.com

**В**ажливість правильного вибору збутової політики підприємства є безумовною з огляду на забезпечення нею доведення товару від виробника до споживача, що логічно довершує інші маркетингові заходи, дозволяє отримати й оцінити фінансову віддачу від здійснених маркетингових зусиль. Правильний же вибір політики розподілу (синонім до збутової політики) безпосередньо залежить від розуміння менеджерами її основної сутності та змісту основних понять, що її характеризують, напрямів реалізації збутової політики, вірного визначення її принципів.

Проблеми збутової політики є багатоаспектними. Їх розв'язанню присвячені праці вітчизняних і зарубіжних дослідників, серед яких слід відзначити В. Ткаченка [8], Г. Річа [9], Д. Кревенса [4], Дж. Вуттен [7], Л. Балабанову [1], Л. Штерна [12], М. Армстронга [3], Н. Чухрай [6], П. Аллен [7], Р. Джексона, Р. Спіро [9], Р. Хісріка [11], С. Гаркавенко [2], У. Стэнтонна [9], Ф. Котлера [3], О. Мороз [6], Ч. Фатрелла [10] й інших. Водночас чисельність напрацювань окреслює необхідність їхньої систематизації та узагальнення, а відмінності у визначеннях авторами основної сутності збутової політики обумовлює потребу уточнення її змісту. Питання збутової політики не втрачають своєї актуальності з плином часу, що зумовлено ключовою роллю збутового інструментарію для досягнення маркетингових результатів, з одного боку, а з іншого – динамічними змінами в зовнішньому середовищі та необхідністю адаптації до них збутових методів, стратегій та своєчасного перегляду принципів збутової політики.

*Метою* статті є уточнення змісту та визначення актуальних принципів збутової політики підприємства. Відповідно ключовими завданнями для досягнення мети є такі: визначити сутність збутової політики шляхом критичного аналізу поширених у літературі трактувань даного поняття та в контексті його зв'язку зі спорідненими категоріями, а також через виділення основних напрямів реалізації збутової політики; із врахуванням основних тенденцій у сфері збуту та ключових завдань збутової діяльності підприємства ідентифікувати актуальні принципи збутової політики, що доповнить розкриття її сутності.

Тісно пов'язаними з поняттям збутової політики є терміни «збут» і «збутова діяльність»; їх трактування породжує неоднозначність поглядів різних авторів.

Спробу розмежувати дані категорії здійснили дослідники Л. Балабанова та А. Балабаниць. На їхню думку, «збут у широкому розумінні – це процес організації, транспортування, складування, підтримки запасів, доопрацювання, просування до оптових і роздрібних торговельних ланок, передпродажної підготовки, упаковки та реалізації товарів з метою задоволення потреб споживачів та отримання на цій основі прибутку. Збут у вузькому розумінні (продаж, реалізація) – процес безпосереднього спілкування продавця та покупця, спрямований на отримання прибутку та є таким, що потребує знань, вмінь та відповідного рівня торговельної компетентності» [1, с. 13].

Слід погодитися з авторами щодо можливості двоякого трактування поняття «збут», водночас визначення збутової діяльності є не достатньо чітким. Так, «збутова діяльність – це все те, що забезпечує максимальну вигоду торговельної угоди для кожного з партнерів при першочерговому врахуванні інтересів і вимог проміжного чи кінцевого споживача» [1, с. 15]. На нашу ж думку, збутову діяльність як складний та багатоаспектний процес доведення товару від виробника до споживача є доречним ототожнювати із поняттям «збут» у його широкому значенні.

Також і трактування авторами збутової політики не дозволяє повною мірою усвідомити її змістову сутність. Визначення збутової політики підприємства передбачає «аналіз можливих варіантів ведення збутової діяльності та вибір із них оптимальних, котрі забезпечать найкраще задоволення споживчих вимог та преференцій, і за рахунок цього, – максимальні результати господарської діяльності підприємств» [1, с.15]. Дане визначення, на жаль, не торкається аспектів політики.

Згідно з визначенням С. Гаркавенко, «збутова політика розподілу – це діяльність фірми щодо планування, реалізації та контролю руху товарів від виробника до кінцевого споживача з метою задоволення потреб споживачів та отримання фірмою прибутку» [2, с. 365]. Однак, на нашу думку, такі характеристики відображають сутність управління збутовою діяльністю, а не політики збуту.

Відмінність змісту збутової політики від наведених вище понять вважаємо, доволі точно розкриє така дефініція: *збутова політика* – поведінкова філософія або загальні принципи діяльності, котрих фірма має намір притримуватися у сфері побудови каналів розподілу свого товару і переміщення товару у часі та просторі.

**Т**аким чином, збутову політику слід окреслити як певні директиви, що визначають границі дій організації у сфері збуту. Водночас, беручи до уваги те, що об'єктом впливу збутової політики є сфера продажів, і відповідно її реалізація передбачає використання збутового інструментарію, чимало дослідників ототожнюють поняття «збут», «збутова діяльність» і «збутова політика», розуміючи їх як набір певних дій, які можуть бути кваліфіковані як елемент комплексу маркетингу «рлассе» (з англ. «місце»). Даний підхід, на нашу думку, дозволяє кращою мірою окреслити напрями практичної реалізації збутової політики.

Як зазначають вітчизняні дослідники Л. Мороз і Н. Чухрай, «збутову діяльність підприємств розглядають, як звичайно, у двох аспектах. Перший передбачає пошук відповідей на запитання: «Як побудувати ефективну систему розподілу, сформувані канали збуту? Скільки і яких представників залучити до цієї діяльності?» Другий аспект стосується організації фізичного переміщення товарів, їх транспортування і складування» [6, с. 105].

Аналогічно зарубіжні автори Р. Хісрік і Р. Джексон вважають, що «переміщення товарів від виробника до споживача охоплює дві області: канали руху, які мають справу з продукцією на шляху фірми до покупця, і фізичний рух, що є фізичним переміщенням продукції від фірми до споживача і передбачає складування, формування запасів і транспортування» [11, с. 14].

Критичний огляд теоретико-прикладних напрацювань з питань збутової діяльності дозволив систематизувати широкий спектр рішень, що приймаються у сфері збутової політики, і виділити такі основні напрями її реалізації:

- ✦ розробка та впровадження стратегії розподілу – передбачає вибір типу каналу розподілу (маркетингової збутової системи), визначення ступеня інтенсивності розподілу та структури каналу розподілу, а отже, прийняття політичних рішень в області співпраці з посередниками та управління взаємовідносинами в каналі;
- ✦ вибір стратегії просування продукції через канал розподілу – окреслює тип комунікаційної політики у збутовому каналі (PUSH- і PULL- стратегії),

- зосередження зусиль щодо заохочення та стимулювання або на кінцевих споживачах, або на збутових посередниках;
- забезпечення процесів маркетинг-логістики – охоплює реалізацію політики щодо оброблення замовлень, складування та формування товарних запасів, транспортування продукції тощо;
- мотивація збутового персоналу – визначає впровадження принципів управління збутовим персоналом та є основою формування культури продажів, системи розвитку персоналу та матеріальних і нематеріальних заохочень, сфери корпоративних комунікацій, підходів до оцінки результатів праці.

Повертаючись до трактування збутової політики як поведінкової філософії у сфері збуту, доречним є розширити розгляд її сутності через визначення принципів збутової політики. Водночас принципи для забезпечення ефективності збутової діяльності мають бути актуальними, відображаючи основні перспективні характеристики сфери збуту та тенденції її розвитку.

Американські дослідники у сфері управління продажами Р. Спіро, У. Стентон, Г. Річ [9] визначили основні проблеми, які постануть у ХІ ст. перед менеджерами з продажів та є пов'язаними з такими аспектами:

- управління взаємовідносинами зі споживачами. Компаніям все частіше доводиться розвивати відносини з існуючими споживачами, що потребує зміни збутових підходів;
- різноманітність торгового персоналу. Даний факт зумовлений демографічними змінами, підвищенням рівня освіти продавців, змінами у мотивації вибору професії продавця тощо;
- системи електронної комунікації та комп'ютерних технологій. Розвиток технологій значно розширює збутові можливості компанії, водночас потребує від менеджерів освоєння нових знань та навичок їх використання;
- команди продавців. Зміни в поведінці споживачів зумовляватимуть необхідність створення команд продавців, що ускладнить координацію їхніх зусиль та їх стимулювання, вимагатиме співпраці між менеджерами різних ієрархічних рівнів;
- складні канали розподілу. Ускладнення системи розподілу вимагатиме від менеджерів стратегічного підходу до управління нею, а також здатності до адаптації в умовах швидких змін;
- міжнародні перспективи. Виникає все більше глобальних ринків, які активно розвиваються, а освоєння зарубіжних сегментів відкриває можливості для підвищення показників збутової діяльності. Водночас виникає потреба у розумінні та врахуванні міжкультурних відмінностей та методів ведення бізнесу. Реакції потребує і зростаюча конкуренція з боку іноземних підприємств;
- етична поведінка та соціальна відповідальність. Зростання вимогливості з боку як індивідуальних споживачів, так і суспільства в цілому потребує строгішого дотримання етичних принципів компаніїю.

Зважаючи на тенденції, а також беручи до уваги ключові завдання збутової діяльності підприємства, визначимо такі актуальні принципи збутової політики в сучасних ринкових умовах:

– *принцип економічної ефективності* полягає в тому, що прийняття рішень у сфері збутової політики мають враховувати комерційні цілі підприємства щодо отримання доходу та забезпечення відповідного рівня рентабельності його збутової діяльності. Реалізація цього принципу є важливою з огляду на ключову роль збуту в отриманні фінансово-економічних результатів підприємства, а досягнення відповідного рівня ефективності має ґрунтуватися на використанні аналітичної інформації про збутові витрати й ринкові умови реалізації продукції та застосуванні автоматизованих технологічних систем для прийняття управлінських рішень у сфері збутової політики;

– *принцип інтегрованості у загальнокорпоративну політику підприємства* передбачає відповідність стратегічних завдань збутової політики місії, цілям і генеральній стратегії підприємства, що зумовлює узгодженість вибору збутової стратегії, структури каналів розподілу та підходів до управління збутовою діяльністю з принципами загальнокорпоративної політики;

– *принцип підпорядкованості маркетинговим цілям* у своїй реалізації має не допустити домінування збутової політики над політикою маркетинговою, а збутова діяльність не може розглядатися як відокремлений від маркетингу напрям діяльності підприємства, водночас маркетингова діяльність не може зводитися лише до виконання менеджерами збутових функцій. Збут як один з інструментів маркетингового комплексу має бути підпорядкованим загальним маркетинговим цілям з чітким визначенням його ролі в досягненні цих цілей поряд із іншими інструментами комплексу. Планування збутової діяльності слід здійснювати на відповідному етапі розробки стратегії та плану маркетингу і паралельно з визначенням плану пропозиції товару, програми комунікацій та ціноутворення. Саме таке взаємодоповнення інструментів здатне забезпечити досягнення синергетичного ефекту від їх використання та якнайкраще досягнення маркетингових цілей;

– *принцип стратегічної спрямованості* означає розуміння компанією важливості орієнтації своєї збутової діяльності на довгострокову перспективу, що вимагає уникнення підприємством переслідування короткотермінових цілей, наприклад, максимізації поточного прибутку за рахунок дій, що можуть нашкодити репутації підприємства у майбутньому. Стратегічна орієнтація ставить вимогу використання в управлінні збутом методів стратегічного аналізу та прогнозування, ведення збутової діяльності на концептуальних засадах, які орієнтовані на перспективний розвиток і здатні забезпечити фірмі стабільні продажі у довготерміновій перспективі. Мова може йти про відмову від домінантного застосування заходів зі стимулювання збуту та надання переваги діям щодо розвитку строкових відносин із усіма учасниками збутового процесу;

– *принцип системності та технологічності* обумовлює налагодження тісного взаємозв'язку між елементами збутової системи на підприємстві з метою забезпечення цілісності її функціонування, а також чіткої алгоритмізації та варіативності процесу збуту й управління ним, з метою оптимізації досягнення цілей збутової політики на засадах раціоналізації витрат на реалізацію продукції в заданих умовах певної ринкової ситуації;

– *принцип гнучкості та адаптивності* окреслює вимогу безперервного моніторингу зовнішнього середовища фірми та вироблення механізмів, які дозволять з максимальною економічною результативністю та ефективністю



реагувати на зміни, що в ньому відбуваються. Прояв гнучкості та адаптивності може передбачати переорієнтацію на нові ринки збуту, реагування у збутовій політиці на нові вимоги споживачів, оновлення арсеналу збутового інструментарію, зміну організації збутового процесу, вдосконалення сервісної складової при наданні збутових послуг, використання новітніх технологій з метою підвищення ефективності збутової діяльності тощо;

– *принцип інноваційності* є важливим з огляду на ті ж динамічні зміни у ринковому середовищі фірми та необхідності пошуку новітніх підходів до забезпечення конкурентоспроможності фірми в області збутової політики. Принцип інноваційності має проявлятися у використанні нестандартних для галузі способів збуту, новаціях щодо технології збутового процесу, творчі рішення при виборі збутової стратегії, використання інноваційних електронних автоматизованих систем для підвищення рівня обслуговування клієнтів, оптимізації документообігу та обміну інформацією між учасниками каналу розподілу, полегшення контролю за діяльністю посередників, підвищення ефективності прийнятих рішень у сфері збутової логістики тощо;

– *принцип партнерської взаємодії* має бути базовим принципом збутової політики підприємства з метою підвищення ефективності управління ланцюгом створення споживчої цінності, в якому учасники збутового процесу відіграють важливу роль. Розгляд посередників, власного торговельного персоналу та кінцевого покупця як партнерів носить мотиваційний характер для останніх, адже чітко визначає взаємовигоду та значення кожного з партнерів, зорієнтовує учасників розподілу на досягнення єдиних цілей, запобігає виникненню конфліктів, сприяє формуванню та підтримці довгострокових відносин;

– *принцип інтеграції культурності* є визначальним не лише для підприємств, які діють на зарубіжному ринку, але й для тих, хто допоки функціонує на внутрішньому ринку, адже в умовах глобалізації та інтернаціоналізації економік і такі компанії піддаються впливу міжнародної конкуренції та не можуть довгий час ігнорувати перспективи виходу на зарубіжні ринки. Тому принцип інтеграції культурності передбачає вміння застосовувати збутовий інструментарій з урахуванням середовищних, зокрема, культурних, особливостей кожного зарубіжного ринку;

– *принцип етичної поведінки* набуває актуальності як у контексті врахування морально-етичних вимог клієнтів в їхньому індивідуальному обслуговуванні, адже це є базою формування довіри споживача та повага до його прав у процесі обміну, так і в контексті узгодження цілей збутової політики та способів їх досягнення з інтересами суспільства в цілому. Реалізація даного принципу окреслює необхідність побудови системи збуту на засадах соціальної відповідальності, впровадження яких здатне підвищити рівень обслуговування клієнтів і розвиток їхньої лояльності, забезпечити підтримку компанії з боку держави та громадських організацій, сформуванню відданість власного збутового персоналу та довіру з боку партнерів, покращити імідж компанії та її продукції загалом.

## ВИСНОВКИ

Аналіз поширених у спеціалізованій літературі визначень збутової політики дозволив зробити висновок, що дана дефініція часто ототожнюється з такими поняттями, як збут, збутова діяльність, що є допустимим у випадку трактування їх як елементу комплексу маркетинг (з англ.

«place»). Такий підхід дозволяє кращою мірою зрозуміти цільову спрямованість та ідентифікувати функціональний інструментарій збутової політики. Роблячи спроби розмежовувати дані поняття, дослідники не достатньо чітко підходять до трактування даних категорій, втрачаючи ключовий смисловий зміст кожного з них. Тому збутову політику передусім слід розуміти як поведінкову філософію або загальні принципи діяльності, котрих фірма має намір притримуватися у сфері побудови каналів розподілу свого товару і переміщення товару у часі та просторі. Ускладнення структури ринків, збільшення міри впливу на внутрішніх ринках міжнародної конкуренції, розширення підприємствами зарубіжних ринків збуту, поява нових можливостей для збуту завдяки розвитку Інтернет-технологій, диференціація потреб і вимог споживачів окреслюють необхідність перегляду принципів збутової політики, які визначені нами водночас із урахуванням загальної цільової спрямованості збутової діяльності підприємства.

У контексті наведених динамічних змін зовнішнього середовища та визначених у статті напрямів реалізації збутової політики в перспективі подальших наукових досліджень важливим є пошук та обґрунтування нових способів збуту на ринках товарів і послуг чи відповідних його сегментах, розробка актуальних стратегій та алгоритмів їх впровадження, удосконалення техніко-організаційних аспектів товароруку із урахуванням розвитку інновацій, підвищення ефективності мотиваційних механізмів у сфері управління збутовим персоналом тощо. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Балабанова Л. В. Маркетинговий аудит системи сбыта : монографія / Л. В. Балабанова, А. В. Балабанич. – Донецьк : ДонГУЕТ ім. М.Туган-Барановського, 2003. – 189 с.
2. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник / С. С. Гаркавенко. – Київ : Лібра, 2002. – 712 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга / Филип Котлер, Гари Армстронг. – [12-е изд.]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2010. – 1072 с.
4. Кривенс Дэвид В. Стратегический маркетинг / Дэвид В. Кривенс ; пер. с англ. – [6-е изд.]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 752 с.
5. Маркетинг : підручник / В. Руделіус, О. М. Азарян, Н. О. Бабенко та ін. ; Ред.-упор. О. І. Сидоренко, Л. С. Макарова. – 3-тє вид. – К. : Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2008. – 648 с.
6. Мороз Л. А. Маркетинг : навчальний посібник ; збірник вправ / Л. А. Мороз, Л. А. Чухрай. – Львів : Державний університет «Львівська політехніка», 1999. – 244 с.
7. Аллен П. Продажи. – 5-е изд. / П. Аллен, Дж. Вуттен. – СПб. : Питер, 2003. – 288 с.
8. Ткаченко В. В. Маркетингова збутова політика підприємства / В. В. Ткаченко // Проблеми формування ринкової економіки : Міжвідомчий науковий збірник. – К. : КНЕУ. – 2001. – № 9. – С. 245 – 252.
9. Управление продажами / Розанн Л. Спиро, Уильям Дж. Стэнтон, Грегори А. Рич. – М. : Издательский дом Гребенникова, 2007. – 704 с.
10. Фатрелл Ч. Управление продажами / Ч. Фатрелл. – СПб. : Издательский Дом «Нева», 2004. – 640 с.
11. Хісрік Роберт Д. Торговля и менеджмент продаж / Роберт Д. Хісрік, Ральф В. Джексон / Пер. с англ. – М. : Информационно-издательский дом «Филинъ», 1996. – 368 с.
12. Штерн Л. Маркетинговые каналы / Л. Штерн, А. Эль-Ансари, Э. Кофлан. – 5-е изд. / Пер.с англ. под. ред. И. С. Половочки. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2002. – 624 с.



## REFERENCES

- Allen, P., and Vutten, Dzh. *Prodazhi* [Sale]. St. Petersburg: Piter, 2003.
- Balabanova, L. V., and Balabanits, A. B. *Marketingovyy audit sistemy sbyta* [Marketing audit marketing system]. Donetsk: DonGUET, 2003.
- Fatrell, Ch. *Upravlenie prodazhami* [Sales management]. St. Petersburg: Neva, 2004.
- Harkavenko, S. S. *Marketynh* [Marketing]. Kyiv: Libra, 2002.
- Hisrik, R. D., and Dzhekson, R. V. *Torgovlia i menedzhment prodazh* [Trade and sales management]. Moscow: Filin, 1996.
- Krevens, D. V. *Strategicheskyy marketing* [Strategic Marketing]. Moscow: Viliams, 2003.

- Kotler, F., and Armstrong, G. *Osnovy marketinga* [Principles of Marketing]. Moscow: Viliams, 2010.
- Moroz, L. A., and Chukhray, L. A. *Marketynh* [Marketing]. Lviv: Lvivska politekhnika, 1999.
- Rudelius, V., Azarian, O. M., and Babenko, N. O. *Marketynh* [Marketing]. Kyiv: Konsortsiy iz udoskonalennia menedzhment-ovity v Ukraini, 2008.
- Spiro, R. L., Stenton, U. Dzh., and Rich, G. A. *Upravlenie prodazhami* [Sales management]. Moscow: Izdatelskiy dom Grebennikova, 2007.
- Shtern, L., El-Ansari, A., and Koflan, E. *Marketingovyye kanaly* [Marketing channels]. Moscow: Viliams, 2002.
- Tkachenko, V. V. "Marketynhova zbutova polityka pidpriemstva" [Marketing sales policy of the company]. *Problemy formuvannia rynkovoї ekonomiky*, no. 9 (2001): 245-252.

УДК 621.336

## РАСШИРЕНИЕ СОСТАВА ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

© 2014 СИКЕТИНА Н. Г.

УДК 621.336

### Сикетина Н. Г. Расширение состава факторов конкурентоспособности машиностроительной продукции

Для вывода Украины из экономического кризиса, прежде всего, необходимо обеспечить конкурентоспособность национальной экономики, и в частности машиностроения. Цель статьи заключается в исследовании категории «конкурентоспособность продукции» как фактора обеспечения экономической эффективности деятельности предприятия и уточнении его трактовки и составляющих на основе проведенного анализа литературных источников. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды ученых-экономистов, рассмотрены трактовки категории «конкурентоспособность продукции». Проведенное исследование подтвердило важность работы в направлении расширения состава факторов конкурентоспособности продукции, влияющих на ее экономическую эффективность. Уточнена трактовка категории «конкурентоспособность машиностроительной продукции» и расширен состав ее факторов. Обнаруженная отрицательная динамика индекса глобальной конкуренции и рентабельности продукции промышленности и машиностроения Украины подтверждает необходимость повышения конкурентоспособности отечественной продукции. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются обоснование указанных факторов конкурентоспособности продукции и количественный расчет их влияния на результаты деятельности машиностроительных предприятий.

**Ключевые слова:** конкуренция, экономическая эффективность, конкурентоспособность продукции, машиностроение

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

**Сикетина Наталья Геннадьевна** – ассистент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

**E-mail:** wel2001@ukr.net

УДК 621.336

### Сикетина Н. Г. Розширення складу факторів конкурентоспроможності машинобудівної продукції

Для виведення України з економічної кризи, насамперед, необхідно забезпечити конкурентоспроможність національної економіки, і зокрема машинобудування. Мета статті полягає в дослідженні категорії «конкурентоспроможність продукції» як фактора забезпечення економічної ефективності діяльності підприємства та уточненні його трактування та складових на основі проведеного аналізу літературних джерел. Анализуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці вчених-економістів, розглянуто трактування категорії «конкурентоспроможність продукції». Проведене дослідження підтвердило важливість роботи в напрямку розширення складу факторів конкурентоспроможності продукції, які впливають на її економічну ефективність. Уточнено трактування категорії «конкурентоспроможність машинобудівної продукції» та розширено склад її факторів. Виявлена негативна динаміка індексу глобальної конкуренції та рентабельності продукції промисловості та машинобудування України підтверджує необхідність підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є обґрунтування вказаних факторів конкурентоспроможності продукції та кількісний розрахунок їхнього впливу на результати діяльності машинобудівних підприємств.

**Ключові слова:** конкуренція, економічна ефективність, конкурентоспроможність продукції, машинобудування.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

**Сикетина Наталія Геннадіївна** – ассистент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

**E-mail:** wel2001@ukr.net

UDC 621.336

### Siketina Nataliya G. Expansion of the Set of Factors of the Engineering Enterprise Competitiveness

In order to take Ukraine out of the economic crisis, it is necessary, first of all, to ensure competitiveness of the national economy and, in particular, the engineering industry. The goal of the article lies in the study of the "product competitiveness" category as a factor of ensuring economic efficiency of enterprise activity and clarification of its interpretation and components on the basis of the conducted analysis of literature. Analysing, systemising and generalising scientific works of economists, the article considers interpretations of the "product competitiveness" category. The conducted study confirmed importance of the work in the direction of expansion of the set of factors of product competitiveness that influence its economic efficiency. The article clarifies interpretation of the "engineering product competitiveness" category and expands the set of its factors. The revealed negative dynamics of the index of global competition and profitability of products of industry and engineering of Ukraine confirms the necessity of increase of competitiveness of domestic products. Prospects of further studies in this direction are justification of the said factors of product competitiveness and quantitative calculation of their influence upon results of engineering enterprise activity.

**Key words:** competition, economic efficiency, product competitiveness, engineering.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

**Siketina Nataliya G.** – Assistant, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

**E-mail:** wel2001@ukr.net

## REFERENCES

- Allen, P., and Vutten, Dzh. *Prodazhi* [Sale]. St. Petersburg: Piter, 2003.
- Balabanova, L. V., and Balabanits, A. B. *Marketingovyy audit sistemy sbyta* [Marketing audit marketing system]. Donetsk: DonGUET, 2003.
- Fatrell, Ch. *Upravlenie prodazhami* [Sales management]. St. Petersburg: Neva, 2004.
- Harkavenko, S. S. *Marketynh* [Marketing]. Kyiv: Libra, 2002.
- Hisrik, R. D., and Dzhekson, R. V. *Torgovlia i menedzhment prodazh* [Trade and sales management]. Moscow: Filin, 1996.
- Krevens, D. V. *Strategicheskyy marketing* [Strategic Marketing]. Moscow: Viliams, 2003.

- Kotler, F., and Armstrong, G. *Osnovy marketinga* [Principles of Marketing]. Moscow: Viliams, 2010.
- Moroz, L. A., and Chukhray, L. A. *Marketynh* [Marketing]. Lviv: Lvivska politekhnika, 1999.
- Rudelius, V., Azarian, O. M., and Babenko, N. O. *Marketynh* [Marketing]. Kyiv: Konsortsiy iz udoskonalennia menedzhment-ovity v Ukraini, 2008.
- Spiro, R. L., Stenton, U. Dzh., and Rich, G. A. *Upravlenie prodazhami* [Sales management]. Moscow: Izdatelskiy dom Grebennikova, 2007.
- Shtern, L., El-Ansari, A., and Koflan, E. *Marketingovyye kanaly* [Marketing channels]. Moscow: Viliams, 2002.
- Tkachenko, V. V. "Marketynhova zbutova polityka pidpriemstva" [Marketing sales policy of the company]. *Problemy formuvannia rynkovoї ekonomiky*, no. 9 (2001): 245-252.

УДК 621.336

## РАСШИРЕНИЕ СОСТАВА ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

© 2014 СИКЕТИНА Н. Г.

УДК 621.336

### Сикетина Н. Г. Расширение состава факторов конкурентоспособности машиностроительной продукции

Для вывода Украины из экономического кризиса, прежде всего, необходимо обеспечить конкурентоспособность национальной экономики, и в частности машиностроения. Цель статьи заключается в исследовании категории «конкурентоспособность продукции» как фактора обеспечения экономической эффективности деятельности предприятия и уточнении его трактовки и составляющих на основе проведенного анализа литературных источников. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды ученых-экономистов, рассмотрены трактовки категории «конкурентоспособность продукции». Проведенное исследование подтвердило важность работы в направлении расширения состава факторов конкурентоспособности продукции, влияющих на ее экономическую эффективность. Уточнена трактовка категории «конкурентоспособность машиностроительной продукции» и расширен состав ее факторов. Обнаруженная отрицательная динамика индекса глобальной конкуренции и рентабельности продукции промышленности и машиностроения Украины подтверждает необходимость повышения конкурентоспособности отечественной продукции. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются обоснование указанных факторов конкурентоспособности продукции и количественный расчет их влияния на результаты деятельности машиностроительных предприятий.

**Ключевые слова:** конкуренция, экономическая эффективность, конкурентоспособность продукции, машиностроение

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

**Сикетина Наталья Геннадьевна** – ассистент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

**E-mail:** wel2001@ukr.net

УДК 621.336

### Сикетина Н. Г. Розширення складу факторів конкурентоспроможності машинобудівної продукції

Для виведення України з економічної кризи, насамперед, необхідно забезпечити конкурентоспроможність національної економіки, і зокрема машинобудування. Мета статті полягає в дослідженні категорії «конкурентоспроможність продукції» як фактора забезпечення економічної ефективності діяльності підприємства та уточненні його трактування та складових на основі проведеного аналізу літературних джерел. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці вчених-економістів, розглянуто трактування категорії «конкурентоспроможність продукції». Проведене дослідження підтвердило важливість роботи в напрямку розширення складу факторів конкурентоспроможності продукції, які впливають на її економічну ефективність. Уточнено трактування категорії «конкурентоспроможність машинобудівної продукції» та розширено склад її факторів. Виявлена негативна динаміка індексу глобальної конкуренції та рентабельності продукції промисловості та машинобудування України підтверджує необхідність підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є обґрунтування вказаних факторів конкурентоспроможності продукції та кількісний розрахунок їхнього впливу на результати діяльності машинобудівних підприємств.

**Ключові слова:** конкуренція, економічна ефективність, конкурентоспроможність продукції, машинобудування.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

**Сикетина Наталія Геннадіївна** – ассистент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

**E-mail:** wel2001@ukr.net

UDC 621.336

### Siketina Nataliya G. Expansion of the Set of Factors of the Engineering Enterprise Competitiveness

In order to take Ukraine out of the economic crisis, it is necessary, first of all, to ensure competitiveness of the national economy and, in particular, the engineering industry. The goal of the article lies in the study of the "product competitiveness" category as a factor of ensuring economic efficiency of enterprise activity and clarification of its interpretation and components on the basis of the conducted analysis of literature. Analysing, systemising and generalising scientific works of economists, the article considers interpretations of the "product competitiveness" category. The conducted study confirmed importance of the work in the direction of expansion of the set of factors of product competitiveness that influence its economic efficiency. The article clarifies interpretation of the "engineering product competitiveness" category and expands the set of its factors. The revealed negative dynamics of the index of global competition and profitability of products of industry and engineering of Ukraine confirms the necessity of increase of competitiveness of domestic products. Prospects of further studies in this direction are justification of the said factors of product competitiveness and quantitative calculation of their influence upon results of engineering enterprise activity.

**Key words:** competition, economic efficiency, product competitiveness, engineering.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

**Siketina Nataliya G.** – Assistant, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

**E-mail:** wel2001@ukr.net

В современных условиях глобализации экономических систем ситуация, формирующаяся в результате интеграционных процессов, меняет не только масштабы производства, но и конкурентные требования к субъектам хозяйствования. Изменения возникают как в представлениях о характеристиках товаров на рынке, так и требованиями потребителей к ним. В связи с этим промышленные предприятия вынуждены менять условия деятельности на рынке, формируя новые конкурентные преимущества, с помощью которых можно достичь определенного уровня экономической эффективности их деятельности. Вступление Украины в ВТО, безусловно, стало источником для использования конкурентных преимуществ отечественной промышленности, но и одновременно поставило ее в неблагоприятные условия деятельности благодаря требованиям ВТО по переходу на международные стандарты качества продукции.

Следовательно, в современных условиях рыночных отношений Украины конкуренция становится стимулом для активизации усилий участников экономической деятельности. Однако следует отметить, что в процессе перехода экономики Украины к рыночным отношениям отечественные предприятия столкнулись с определенными проблемами в своей деятельности, которые до сих пор являются не решенными.

Проявлением конкурентного преимущества предприятия может быть конкурентоспособность его продукции, достижение определенного ее уровня в предшествующем периоде позволит обеспечить эффективность деятельности предприятия в перспективе. Усиление конкуренции в рыночных условиях в значительной степени обусловило возникновение новых подходов к изучению современной конкуренции на украинском рынке, результатом чего стала разработка основных положений теории конкурентоспособности, адаптированных к условиям отечественной экономической системы.

В связи с этим целью статьи является исследование сущности экономической категории «конкурентоспособность продукции» как фактора обеспечения экономической эффективности деятельности предприятия. Для достижения намеченной цели в статье поставлены следующие задачи: проанализировать глобальный индекс конкурентоспособности Украины и некоторых стран СНГ в 2006 – 2012 гг.; проанализировать рентабельность промышленной продукции и машиностроения Украины в 1995 – 2012 гг.; исследовать литературные источники по определению категории «конкурентоспособность продукции»; уточнить трактовку понятия «конкурентоспособность продукции» на основе проведенного анализа литературных источников.

Проведенный анализ публикаций по этой тематике свидетельствует о том, что, хотя категория «конкурентоспособность продукции» в экономической литературе рассмотрена достаточно, не очерчены все ее факторы, действующие в меняющейся конкурентной среде.

Для обеспечения эффективности функционирования промышленности необходимо разработать комплекс мер, направленных на повышение ее конкурентоспособности, и прежде всего, основной составляющей промышленного производства – машиностроительных предприятий. При обеспечении этого направления развития национальной экономики также необходимо учитывать тот факт, что продукция отечественного машиностроения на мировом рынке, за редким исключением, не пользуется спросом в связи с низким уровнем ее конкурентоспособности.

На основе методологии Всемирного экономического форума рассчитывается индекс глобальной конкурентоспособности (ИГК). Этот показатель позволяет рассмотреть проблему конкурентоспособности комплексно, учитывая процессы, происходящие на макро- и микроэкономическом уровнях, а также совместить текущие оценки со среднесрочной перспективой. Методология расчета ИГК предполагает учет стадии экономического развития страны (факторно управляемая, управляемая эффективностью, инновационно управляемая) наряду с классификацией стран в зависимости от размера ВВП на душу населения.

Оценивая позиции Украины в отношении рейтинга глобальной конкурентоспособности, следует обратить внимание на то, что страна зачислена в число стран, которые в 2007 г. находились в процессе перехода от факторно управляемой экономики к экономике, управляемой эффективностью, тогда как в 2004 г. ее относили к факторноуправляемой экономике [1, с. 219]. В 1999 г. в рейтинге 59 стран по конкурентоспособности Украина занимала 58 место, а в 2000 г. – 57-е. Индекс глобальной конкурентоспособности некоторых стран СНГ в 2006 – 2012 гг. приведен в табл. 1.

Анализ данных по индексам глобальной конкурентоспособности стран об свидетельствует аутсайдерской позиции Украины на протяжении 1997 – 2005 гг.: в 1997 г. – 52 позиция из 53 обследованных стран, в 2000 г. – 57 позиция из 59 стран, в 2004 г. – 86 позиция из 104. Исследование динамики рейтингов ведущих стран мира показывает их рост в тех странах, определивших приоритетными инновационное развитие и факторы, его обеспечивающие. Так, в 2007 г. первые пять позиций занимали США, Германия, Финляндия, Швеция, Дания. В рейтинге Всемирного экономического форума за 2009 г. Украина занимала 82-ю позицию среди

Таблица 1

Глобальный индекс конкурентоспособности некоторых стран СНГ в 2006 – 2012 гг.

Страна	2006 – 2007гг.		2008 г.		2009 г.		2010 г.		2011г.	2012 г.
	Рейтинг	Балл	Рейтинг	Балл	Рейтинг	Балл	Рейтинг	Балл	Рейтинг	Рейтинг
Россия	55	4,1	58	4,19	64	4,15	63	4,24	64	67
Казахстан	58	4,3	61	4,14	71	4,01	67	4,13	71	51
Азербайджан	62	4,1	66	4,07	52	4,3	57	4,29	52	46
Украина	69	4	73	3,98	82	4,02	89	3,9	82	73
Армения	85	3,9	93	3,76	116	3,71	97	3,76	116	98

Источник: построено автором на основе данных <http://feg.org.ua>



133-х стран, что ниже, чем в предыдущем периоде. После периода относительной стабильности рейтинга в 2006 – 2008 гг. (69, 73 и 72-е место соответственно) Украина оказалась в девятой десятке стран, где она находилась до этого. Рейтинг Украины, как впрочем, и многих других стран, оказался неустойчивым к последствиям финансового кризиса. Хотя в 2011 и 2012 гг. рейтинг возрос соответственно с 82 до 73 позиции. В 2013 – 2014 гг. Украина в мировом рейтинге опустилась на 11 позиций и теперь занимает 84-ю позицию среди 148 стран. Очевидно, что развитие национальной экономики в целом и машиностроения в частности, будет основой повышения эффективности национальной экономики, и в свою очередь, будет способствовать повышению позиций Украины на мировом рынке. На экономическую эффективность работы промышленности влияет рентабельность ее продукции. В табл. 2 представлен уровень показателей рентабельности промышленной продукции и продукции машиностроения за 1992 – 2012 гг.

**Таблица 2**

**Рентабельность промышленной продукции Украины, %**

Год	Вся промышленность	В том числе машиностроение и металлообработка
1992	30,3	32,6
1995	16,6	24,3
1996	8,9	10,4
1997	5,7	4,9
1998	6,3	5,1
1999	9,1	7,5
2000	4,8	-0,4
2001	3,9	-0,3
2002	4,2	0,2
2003	5,4	1,8
2004	5,5	1,9
2005	5,7	2,0
2006	5,7	2,2
2007	5,9	2,3
2008	5,1	2,0
2009	5,1	2,0
2010	3,8	1,9
2011	4,8	5,5
2012	6,0	4,8

**Источник:** построено автором на основе данных <http://www.ukrstat.gov.ua>

Рентабельность продукции промышленности и машиностроения за последние 15 лет снизилась соответственно с 30,3% до 6% и с 32,6% до 2,0%. На наш взгляд, такая ситуация обусловлена низким уровнем конкурентоспособности промышленной и машиностроительной продукции не только на внешнем, но и на внутреннем рынке.

В связи с этим возникает необходимость выявления влияния конкурентоспособности продукции на результаты деятельности предприятия. Такая взаимосвязь должна рассматриваться как количественно, так и качественно для дальнейшего планирования и управления деятельностью

предприятия, а также для анализа факторов повышения конкурентоспособности продукции. Существует достаточное количество работ как зарубежных, так и отечественных экономистов, посвященных конкурентоспособности предприятия или национальной экономики, но вопрос эффективности деятельности предприятия в условиях рыночной экономики исследуется преимущественно без изучения влияния такого фактора, как конкурентоспособность его продукции. Трактовка некоторых ключевых понятий у разных авторов неоднозначна: каждый автор по этому поводу свою точку зрения на изучаемые явления, используя при этом термин «конкурентоспособность продукции». В то же время нет четкого методического подхода по выявлению влияния конкурентоспособности продукции на экономическую эффективность деятельности промышленных предприятий.

Авторы работы [2, с. 132] предлагают оценку эффективности деятельности предприятия проводить на основе анализа результативности функционирования предприятия, в состав которого входят анализ конкурентов и расчет интегрального показателя экономической результативности. По нашему мнению, использование маркетинговых исследований при анализе конкурентов может обеспечить предприятие дополнительными конкурентными преимуществами (соответственно его конкурентоспособность повысится при условии их реализации), а под интегральным показателем экономической результативности подразумевается индекс эффективности, поскольку этот показатель авторы предлагают оценивать на основе взаимосвязи ресурсов предприятия с результатами его деятельности.

Ученый В. В. Алещенко понимает конкурентоспособность «... как степень эффективности субъекта» [3, с. 114]; подобным образом конкурентоспособность объекта рассматривают И. П. Богомолова и Е. Хохлов [4, с. 32] – «как состояние, характеризующее реальную или потенциальную возможность выполнения своих функциональных обязанностей в условиях возможного противодействия соперников». Авторы работ [3, 4] отождествляют понятия конкурентоспособности предприятия с его экономической эффективностью, с этим нельзя согласиться и предлагается рассматривать указанные показатели, учитывая их взаимосвязь.

Авторы В. М. Гец и В. П. Семиноженко предлагают следующее определение: «...в современной экономической жизни конкурентоспособность является одним из самых популярных и показательных категорий, которая позволяет оценить качество не только продукции и самого производства, но и экономической системы, в рамках которой это производство осуществляется» [5, с. 229]. Следует отметить, что в приведенном определении, скорее всего, имеется в виду не непосредственно производство, а в целом деятельность предприятия.

Некоторые авторы рассматривают конкурентоспособность продукции как «... определенную совокупность свойств продукции, важнейшими характеристиками которой являются технический уровень, качество и цена» [6, с. 79], дополняя эти свойства продукции рядом организационно-экономических категорий, характеризующих затраты потребителя и возможность реализации продукции на конкретном рынке. Следует отметить, что технический уровень продукции входит в показатель качества продукции.

Экономист А. Г. Светлов [7] под конкурентоспособностью товара понимает «... совокупность его потребительских и стоимостных характеристик, обеспечивающих



лучшее удовлетворение конкретной потребности покупателя по сравнению с аналогичными товарами - конкурентами в определенный момент времени на конкретном рынке». Критериями конкурентоспособности товара выступают уровень качества и его стабильность, уровень новизны товара, имидж товара, информативность товара и цена его потребления. Конкурентоспособность продукции определяют следующие факторы: цена, расходы на эксплуатацию или потребление, сервис, реклама, имидж и авторитет фирмы, соотношение между спросом и предложением. Однако итоговым критерием оценки конкурентоспособности продукции автор работы [8, с. 45] считает «... долю рынка, которую занимает данная продукция».

По мнению П. Беглицы «... для достижения ведущего положения на рынке товар по своим совокупным характеристикам имеет успешно выдержать функциональную конкуренцию аналогов (наиболее приемлемым способом удовлетворять потребность покупателей), видовое (быть в числе лучших среди однородных товаров, выделяться важными параметрами потребительских свойств) и предметную (лучший дизайн, оформление), то есть в высшей степени удовлетворять (отвечать) общественные потребности» [9, с. 112]. Такая классификация видов конкуренции при определении конкурентоспособности товаров может использоваться, но она не отражает влияния всех ее факторов.

Конкурентоспособность, рассматриваемая в отношении отдельного товара, «... это совокупность качественных и стоимостных характеристик изделий, обеспечивает удовлетворение конкретной потребности покупателя» [10, с. 37]. На наш взгляд, это определение необходимо дополнить следующим образом: конкурентоспособной является та продукция, комплекс потребительских и стоимостных свойств которой обеспечивает ее коммерческий успех на большинстве рынков, т. е. позволяет быть относительно свободно реализованной в условиях широкого предложения,

в отличие от другой аналогичной продукции предприятий-конкурентов. Итак, абсолютно конкурентоспособными являются новые виды продукции, не имеющие аналогов на рынке и пользующиеся спросом у потребителей. По нашему мнению, конкурентоспособность продукции является сочетанием конкурентоспособности нового товара на фазе его разработки (первый уровень) конкурентоспособности товара в реальном исполнении (второй уровень); конкурентоспособности подкрепления товара – предоставление пред- и послепродажных услуг (третий уровень) (рис. 1).

На *первом уровне* конкурентоспособности товара закладывается качество товара, на *втором* она воплощается в готовую продукцию. Следует отметить, что на втором уровне важную роль играет также ценовой фактор в виде затрат на производство, где используется маркетинговая логистика в процессе его обеспечения материалами, и рассчитывается цена потребления. На *третьем уровне* конкурентоспособности товара находят отражение неценовой фактор конкурентоспособности наряду с логистическим относительно продвижения товара и его реализации.

Изменения в поведении потребителей, начиная с середины XX в., привели к переосмыслению процесса производства. До этого периода главным было высокоэкономическое производство, тогда как в рыночных условиях возникли новые требования: обоснование номенклатуры и объема производства (маркетинговая товарная политика), обеспечение определенного уровня качества продукции (конкурентоспособность по качеству), разработка ценовой стратегии (ценовая политика, конкурентоспособность по цене), неценовые факторы конкурентоспособности продукции, обеспечиваемых пред- и послепродажным обслуживанием, имиджем товара и производителя продукции; логистический фактор, который позволяет обеспечить постоянное наличие конкретного товара на рынке и при этом сократить период его продвижения, а также расходы на него.



Рис. 1. Уровни конкурентоспособности товара

Разработано автором.

Итак, в условиях рыночных отношений предприятию для достижения конкурентоспособности продукции необходимо использовать комплекс маркетинга. В современных условиях субъекты хозяйствования вынуждены приспосабливать производство к изменениям потребности рынка; в условиях конкуренции это приводит к сокращению жизненного цикла продукции, к пересмотру всей логистической цепи изготовления продукции и реализации товара. На основе проведенного анализа определения конкурентоспособности продукции разных авторов можно констатировать, что нет единства в подходах к классификации ее видов и составляющих, определения качественного и количественного влияния конкурентоспособности продукции на результаты деятельности предприятий в рыночных условиях. Нами предлагается рассматривать конкурентоспособность машиностроительной продукции как совокупность качественных характеристик продукции, изготовленной в условиях оптимизации ресурсов и запросов, обеспечивающей удовлетворение потребностей потребителей, а также отвечает требованиям конкретного рынка, а также ценовых, неценовых и логистических факторов. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Тарнавська Н. П.** Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика [Текст] : монографія / Н. П. Тарнавська. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 568 с. : табл. – ISBN 978-966-654-225-3.
2. **Маротин Л. Б.** Логистическое администрирование [Текст] / Л. Б. Маротин, А. Б. Чубуков, В. Э. Ташбаев – М. : Экзамен, 2003. – 480 с.
3. **Алещенко В. В.** Теоретико-методологические вопросы конкурентоспособности экономической системы / В. В. Алещенко // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 1(45). – С. 113 – 119.
4. **Богомолова И. П.** Анализ формирования категории «конкурентоспособность» как фактора рыночного превосходства экономических объектов / И. П. Богомолова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 1. – С. 29 – 36.
5. **Геєць В. М.** Інноваційні перспективи України [Текст] / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.
6. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства [Текст] : монографія / [Ю. Б. Іванов, О. М. Тищенко, Г. В. Назарова та ін.] ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 382 с : іл. – ISBN 966-392-046-7.
7. **Светлов А. Г.** Оценка конкурентоспособности масложировых продуктов / А. Г. Светлов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mavriz.ru/articles/2004/3/114.html>
8. **Минько Э. В.** Качество и конкурентоспособность продукции и процессов [Текст] : / Э. В. Минько, А. Э. Минько, В. П. Смирнов. – СПб. : ГУАП, 2005. – 240 с. ISBN 5-469-00111-3.
9. **Беглиця В. П.** Механізм державного регулювання конкурентоспроможності / В. П. Беглиця // Вісник КНУТД. – 2009. – № 4. – С. 111 – 116.
10. **Дегтярева Ю. В.** Методы управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятий в условиях риска [Текст] : монография / Ю. В. Дегтярева. – Краматорск : ДГМА, 2010. – 124 с.

#### REFERENCES

Aleshchenko, V. V. "Teoretiko-metodologicheskie voprosy konkurentosposobnosti ekonomicheskoy sistemy" [Theoretical and methodological issues of competitiveness and economic system]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 1 (45) (2005): 113-119.

Bogomolova, I. P. "Analiz formirovaniia kategorii «konkurentosposobnost» kak faktora rynochnogo prevoskhodstva ekonomicheskikh obektov" [Analysis of formation of the category of "competitiveness" as a factor of economic superiority of market facilities]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 1 (2005): 29-36.

Behlytsia, V. P. "Mekhanizm derzhavnoho rehuliuivannia konkurentospromozhnosti" [The mechanism of state regulation competitiveness]. *Visnyk KNUVD*, no. 4 (2009): 111-116.

Degtiareva, Yu. V. *Metody upravleniia innovatsionno-investitsionnoy deiatelnostiu predpriiaty v usloviakh riska* [Methods of innovation and investment activities of enterprises in terms of risk]. Kramatorsk: DGMA, 2010.

Heiets, V. M., and Semynozhenko, V. P. *Innovatsiini perspektivy Ukraini* [Innovative perspectives of Ukraine]. Kharkiv: Konstanta, 2006.

Minko, E. V., Minko, A. E., and Smirnov, V. P. *Kachestvo i konkurentosposobnost produktsii i protsessov* [Quality and competitiveness of products and processes]. St. Petersburg: GUAP, 2005.

Marotin, L. B., Chubukov, A. B., and Tashbaev, Y. E. *Logisticheskoe administrirovanie* [Logistical administration]. Moscow: Ekzamen, 2003.

Svetlov, A. G. "Otsenka konkurentosposobnosti maslozhirovykh produktov" [Competitiveness assessment of oil and fat products]. <http://www.mavriz.ru/articles/2004/3/114.html>

Tarnavska, N. P. *Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstv: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Managing enterprise competitiveness: theory, methodology, practice]. Ternopil: Ekonomichna dumka, 2008.

Ivanov, Yu. B., Tyshchenko, O. M., and Nazarova, H. V. *Teoretichni osnovy konkurentnoi stratehii pidpriemstva* [The theoretical basis of competitive strategy]. Kharkiv: INZHEK, 2006.

**Научный руководитель – Смоловик Р. Ф.**, канд экон. наук, проф. кафедры экономического анализа и учета Национального технического университета «Харьковский Политехнический Институт»

# ОСНОВНІ СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

© 2014 ТЕРЕНТЬЄВА О. В.

УДК 338.28:656.6

## Терентьєва О. В. Основні складові механізми забезпечення антикризової діяльності на підприємстві

Дослідження процесів антикризової діяльності та дій з їх забезпечення дозволило встановити суттєві розбіжності на понятійному рівні у аспекті методів, способів і механізмів виконання робіт. Тому було уточнено тлумачення поняття «економічний механізм» і запропоновано власне розуміння понять «механізм антикризової діяльності» і «механізм забезпечення антикризової діяльності» підприємства. На цій основі визначено, що даний механізм забезпечення антикризової діяльності підприємства повинен складатись із взаємопов'язаних елементів, які мають бути певним чином упорядковані. Виходячи із завдань, які даний механізм повинен виконувати, у статті запропоновано його організаційну будову, що включає економічний, кадровий, інформаційно-комунікативний, організаційно-розпорядчий, правовий, техніко-технологічний, соціальний елементи. Для кожного з елементів механізму надано його специфічні характеристики. Так, за авторською точкою зору, економічна складова повинна виконувати дії з підвищення ефективності його функціонування і збільшення рівня доходів працівників, а також забезпечувати зростання темпів і масштабів утворення власного прибутку; кадрова складова – підвищувати ефективність використання трудових ресурсів, а також забезпечувати їхнє кількісне, професійне, кваліфікаційне та інтелектуальне зростання; інформаційно-комунікативна – створювати умови для задоволення інформаційних потреб органів управління підприємства у нестабільних умовах функціонування та забезпечувати передавання інформації між індивідуумами та їх групами; організаційно-розпорядча – створювати умови для раціональної й упорядкованої взаємодії всіх складових антикризової діяльності; правова – здійснювати регулювання відносин на підприємстві та поза його межами на основі сукупності правових актів і норм; техніко-технологічна – створювати умови для безперебійного функціонування технічних засобів, які використовуються в антикризовій діяльності; соціальна складова повинна спрямовувати всю систему менеджменту на забезпечення соціально-побутових потреб працівників фірми, а також членів їх сімей та суспільних груп (комун).

**Ключові слова:** механізм, забезпечення, криза, діяльність, антикризовий.

**Бібл.:** 20.

**Терентьєва Олена Володимирівна** – асистент, кафедра економіки підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** terentieva.alena.kney@gmail.com

УДК 338.28:656.6

UDC 338.28:656.6

## Терентьєва Е. В. Основные составляющие механизма обеспечения антикризисной деятельности на предприятии

Исследование процессов антикризисной деятельности и действий по их обеспечению позволило установить существенные расхождения на понятийном уровне в аспекте методов, способов и механизмов выполнения работ. Поэтому было уточнено толкование понятия «экономический механизм» и предложено собственное понимание понятий «механизм антикризисной деятельности» и «механизм обеспечения антикризисной деятельности» предприятия. На этой основе определено, что данный механизм обеспечения антикризисной деятельности предприятия должен состоять из взаимосвязанных элементов, которые должны быть определенным образом упорядочены. Исходя из задач, которые данный механизм должен выполнять, в статье предложено его организационное строение, которое включает экономический, кадровый, информационно-коммуникативный, организационно-распорядительный, правовой, технико-технологический, социальный элементы. Для каждого из элементов механизма представлены его специфические характеристики. Так, с авторской точкой зрения, экономическая составляющая должна выполнять действия по повышению эффективности его функционирования и увеличения уровня доходов работников, а также обеспечивать рост темпов и масштабов образования собственной прибыли; кадровая составляющая – повышать эффективность использования трудовых ресурсов, а также обеспечивать их количественный, профессиональный, квалификационный и интеллектуальный рост; информационно-коммуникативная – создавать условия для удовлетворения информационных потребностей органов управления предприятия в нестабильных условиях функционирования и обеспечивать передачу информации между индивидуумами и их группами; организационно-распорядительная – создавать условия для рационального и упорядоченного взаимодействия всех составных антикризисной деятельности; правовая – осуществлять регулирование отношений на предприятии и вне его границ на основе совокупности правовых актов и норм; технико-технологическая – создавать условия для бесперебойного функционирования технических средств, которые используются в антикризисной деятельности; социальная составляющая должна направлять всю систему менеджмента на обеспечение социально-бытовых потребностей работников фирмы, а также членов их семей и общественных групп (коммун).

**Ключевые слова:** механизм, обеспечение, кризис, деятельность, антикризисный.

**Библ.:** 20.

**Терентьєва Елена Владимировна** – асистент, кафедра економіки підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** terentieva.alena.kney@gmail.com

## Terentieva Olena V. Main Components of the Mechanism of Ensuring Anti-crisis Activity at an Enterprise

The study of processes of anti-crisis activity and actions of their ensuring allows finding out significant discrepancies at the notional level in the aspect of methods and mechanisms of fulfilment of works. That is why, interpretation of the “economic mechanism” notion is clarified and own understanding of the “mechanism of anti-crisis activity” and “mechanism of ensuring anti-crisis activity” notions is proposed. On this basis the article holds that this mechanism of ensuring enterprise anti-crisis activity should consist of interconnected elements, which should be properly arranged. Based on the tasks, which this mechanism should perform, the article offers its organisational structure that includes economic, personnel, information-communicative, organisation-regulatory, legal, technical-technological, and social elements. The article presents specific characteristics of each of the mechanism elements. Thus, according to the author, the economic component should increase efficiency of its functioning and increase the level of employees income and also ensure growth of rates and scales of formation of own profit; personnel component should increase efficiency of use of labour resources and also ensure their quantitative, professional, qualification and intellectual growth; information-communicative should create conditions for satisfying information needs of the enterprise managerial bodies under unstable conditions of functioning and ensure transfer of information between individuals and their groups; organisation-regulatory should create conditions for rational and regulated interaction of all components of the anti-crisis activity; legal should carry out regulation of relations at an enterprise and outside its walls on the basis of totality of legal acts and rules; technical-technological should create conditions for non-stop functioning of technical means, which are used in anti-crisis activity; social component should direct the whole system of management at ensuring social needs of employees and also members of their families and public groups (communities).

**Key words:** mechanism, ensuring, crisis, activity, anti-crisis.

**Bibl.:** 20.

**Terentieva Olena V.** – Assistant, Department of Business Economy, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** terentieva.alena.kney@gmail.com



Сучасні економічні умови господарювання призвели до того, що близько половини усіх вітчизняних підприємств виявилися неспроможними. Підгрунтям для цього найчастіше стають прорахунки в прийнятті управлінських рішень при активній нестабільності зовнішнього для підприємств середовища. У таких умовах виникає проблема ефективного управління підприємницькою структурою на фоні диспропорцій у внутрішньому середовищі підприємства, що вимагає розробки і реалізації для нього протикризових заходів й систем механізмів їх здійснення. Актуальність статті в цілому визначається необхідністю формування на підприємствах механізмів забезпечення антикризової діяльності при недостатньому теоретичному і прикладному базисі антикризового менеджменту.

У сучасній економічній літературі можна віднайти чимало теоретичних і прикладних публікацій, присвячених різним аспектам антикризового менеджменту. При цьому в останні роки кількість наукових досліджень, де розглядаються проблеми протидії процесам дестабілізації підприємств значно зросла, що свідчить про підвищений інтерес вітчизняних і зарубіжних дослідників до цього напрямку наукових пошуків й розробок.

Теоретичні та прикладні аспекти антикризового управління підприємствами досить повно й докладно висвітлені зарубіжними і вітчизняними науковцями. У роботах закордонних науковців Дж. Аргенті, У. Бівера, Е. Альтмана, П. Грінера, Д. Майеса, Р. Фінка, Р. Таффлера, Г. Тішоу, Р. Мюллера та інших розглядаються проблеми сутності, специфіки, завдань та інструментарію антикризового управління. У вітчизняній літературі інтерес до проблем антикризового менеджменту в останні роки засвідчено у роботах І. Бланка, В. Кукоби, А. Лігоненко, П. Перерви, О. Терещенка, Н. Ушакової та інших, які досліджують проблеми загального антикризового управління підприємствами й формування на них спеціальних антикризових систем.

Водночас відсутні комплексні наукові дослідження з проблем синтезу систем і механізмів забезпечення антикризової діяльності суб'єктів господарювання. Наявні публікації дають можливість констатувати, що наукова спільнота розглядає лише окремі (фрагментарні) аспекти питання антикризового управління без урахування особливостей інфраструктурної складової менеджменту підприємств.

Метою статті є викладення для наукового обговорення аспектів побудови механізмів забезпечення антикризової діяльності на підприємствах

Не викликає сумнівів той факт, що активна протидія впливу дестабілізаторів функціонування підприємств передбачає здійснення комплексів протикризових робіт у різні часові проміжки і різноманітних сферах господарювання даного суб'єкта. Ці комплекси робіт виконуються з різними засобами, методами, способами, а також мають певні процеси і стани, що характеризують явище з протидії негативному впливу та є атрибутами механізму антикризової діяльності. Для обґрунтованого упорядкування антикризової діяльності підприємства доцільно сформулювати адекватну теоретичну основу створення і використання спеціалізованих механізмів функціонування антикризового менеджменту та окремих їх складових. Для утворення такої теоретичної основи слід зафіксувати поточний стан понятійного апарату теорій антикризового менеджменту, визначивши у першу чергу поняття «механізм», яке найчастіше тлумачать як (греч. μηχανή *mechané* — машина) – внутрішню будову машини, приладу, апарата, що приводить

їх у дію, а також «систему, що визначає порядок будь-якої діяльності» чи «сукупність станів або процесів, що визначають яке-небудь явище» [1, 3, с. 332; 4, с. 230; 12, с. 122; 15, с. 445; 18].

В економічній теорії та практиці значного поширення набули похідні терміни «господарський механізм» і «механізм господарювання», які використовуються, для ідентифікації механізму адаптації існуючих економічних систем, їхніх соціально-інституціональних обмежень до нових технологій і структурних змін, до нового типу економічного зростання [19, с. 421]. Поняття «господарський механізм» і «ринковий механізм функціонування економіки» змішують Ю. Лисенко і П. Єгоров [9, с. 86]. Для таких механізмів визначаються макроекономічний і мікроекономічний рівні [11, 16]. У розвитку управлінського спрямування Н. Афанасьєв, В. Рогожин і В. Рудика ототожнюють поняття «господарський механізм» і «господарський механізм керування» [2, с. 53].

Крім поняття «господарський механізм», часто використовується і поняття «економічний механізм», однак і воно не має однозначного тлумачення, оскільки має різне поєднання об'єктних і суб'єктних чинників, а також ознак [8; 13; 17; 20]. З огляду на багатоаспектність розуміння цього поняття у процесі дослідження сформульовано його уточнене тлумачення на рівні підприємства як *сукупності елементів, а також способів організації і взаємодії суб'єктів, головною метою яких є раціональне господарювання для активного розвитку підприємницької структури на ґрунті максимізації благ (прибутку) її суб'єктів (учасників)*.

На кожному підприємстві для досягнення поставленої мети діяльності використовуються різні механізми, за допомогою яких дані цілі досягаються. Це підтверджується різними науковцями, що займалися проблемами формування і використання механізмів у практиці підприємницької діяльності [5; 6; 9; 10; 14]. За їхнім баченням кожне підприємство має у своєму складі господарський механізм, де формуються механізми за спрямуваннями. Таким чином, за формальною логікою антикризовий механізм підприємства повинен поділятися на інші, більш локальні, механізми. Оскільки процеси протидії негативним кризовим проявам мають певне спільне спрямування, то їх слід поєднати у складі механізму антикризової діяльності, для координації антикризових дій логічно утворити механізм антикризового управління, а для забезпечення виконання робіт з виявлення і ліквідації наслідків негативного впливу дестабілізаційних чинників слід утворити механізм забезпечення антикризової діяльності.

Зважаючи на те, що механізм антикризової діяльності є локальним механізмом і до цього часу не привертав увагу науковців у аспекті його сутнісного дослідження, виникає потреба у встановленні розуміння даного механізму на понятійному рівні. Так, під механізмом антикризової діяльності підприємства слід розуміти *взаємопов'язану множину локальних механізмів, орієнтованих на ідентифікацію, локалізацію та ліквідацію негативних проявів кризових процесів суб'єкта підприємницької діяльності. Під механізмом забезпечення антикризової діяльності підприємства слід розуміти сукупність ієрархічно упорядкованих елементів, що створюють умови для своєчасного виявлення, ефективної локалізації та повної ліквідації негативних проявів кризових процесів*.

З огляду на особливість функціонування підприємницьких структур, а також непередбачуваність та латент-



ність кризових процесів на підприємствах, процеси і стани забезпечення виконання антикризових робіт мають різну спрямованість та активність. Дослідження специфічних характеристик кожного з аспектів антикризових дій дозволило дійти висновку про необхідність встановлення для механізму забезпечення антикризової діяльності підприємства базових орієнтирів, у межах яких даному механізму слід функціонувати. Це напрями фінансового, інвестиційного, комерційного, кадрового, інформаційного, комунікативного, організаційного, розпорядчого, правового, технічного, технологічного і соціального забезпечення. Відповідно до цих орієнтирів доцільно формувати такі складові механізму забезпечення антикризової діяльності підприємства: *економічну* (у т. ч. з фінансовим і комерційним забезпеченням), *кадрову*, *інформаційно-комунікативну*, *організаційно-розпорядчу*, *правову*, *техніко-технологічну*, *соціальну*.

Економічна складова механізму забезпечення антикризової діяльності підприємства повинна виконувати дії з підвищення ефективності його функціонування і збільшення рівня доходів працівників, а також забезпечувати зростання темпів і масштабів утворення власного прибутку. Для цього слід виконувати дії з:

- ✦ прогнозування потреб ринків у продукції (послугах) підприємства;
- ✦ визначення можливостей підприємства щодо задоволення потреб споживачів і встановлення ризиків невиконання даної цільової установки;
- ✦ сприяння доступу до необхідних запасів або джерел ресурсної основи виготовлення продукції (надання послуг) і прогнозування здатності ресурсного забезпечення діяльності підприємства у періоди дестабілізації його функціонування;
- ✦ формування маркетингово-комерційних мереж і створення умов для ефективного їх використання в періоди гіпер- і гіпоактивності продаж продукції (надання послуг); прогнозування масштабів і фінансування імовірних збитків від активізації кризових процесів на підприємстві тощо.

Органи, що повинні реалізовувати спеціальні функції економічного забезпечення антикризової діяльності підприємства, як правило, формуються у складі вже діючих економічних підрозділів.

Загальновідомо, що рушійною силою основних процесів на будь-якому підприємстві є його трудові ресурси, і саме: кадрове забезпечення антикризової діяльності можна вважати однією з ключових складових. *Кадрова складова* механізму забезпечення антикризової діяльності на підприємстві повинна підвищувати ефективність використання трудових ресурсів, а також забезпечувати їхнє кількісне, професійне, кваліфікаційне та інтелектуальне зростання. При виконанні робіт кадрового забезпечення антикризової діяльності на підприємстві слід реалізовувати функції з:

- ✦ пошуку і відбору осіб, здатних приймати рішення та діяти за нестандартних умов функціонування підприємства;
- ✦ проводити адаптацію персоналу підприємства до умов його діяльності, а також формувати навички швидкої самоадаптації працівників до змін, що відбуваються;
- ✦ планувати, організовувати і контролювати підготовку працівників за професіями, в яких буде по-

треба у майбутньому аби виявляти і ліквідувати кризові процеси на підприємстві;

- ✦ організовувати і проводити підвищення кваліфікації працівників підприємства, спрямоване на формування у них навичок своєчасного виявлення, локалізації та ліквідації кризових процесів;
- ✦ здійснювати атестацію персоналу в контексті виявлення здатності працівників діяти за нестандартних ситуацій та негативного на них впливу;
- ✦ формувати і розвивати корпоративну культуру на підприємстві як засіб протидії негативному впливу на трудові ресурси підприємства тощо.

Створювати спеціальні самостійні підрозділи (тренінгові центри, навчальні заклади, центри перепідготовки тощо) для кадрового забезпечення антикризової діяльності підприємства доцільно у випадках значних, наявних або передбачуваних, проблем даного суб'єкта господарювання.

Важливим аспектом ефективного антикризового менеджменту є забезпечення стабільних і стійких зв'язків між працівниками, структурними підрозділами, бізнес-процесами та засобами підприємницької діяльності фірми, що забезпечується інформаційно-комунікативними засобами підприємства. Дану сукупність дій виконують у рамках *інформаційно-комунікативної складової* механізму забезпечення антикризової діяльності на підприємстві. Ця складова повинна створювати умови для задоволення інформаційних потреб органів управління підприємства у нестабільних умовах функціонування та забезпечувати передавання інформації між індивідуумами та їх групами у формі обміну ідеями, намірами з використанням технічних і матеріальних (документальних) засобів передавання даних. Основними функціями інформаційно-комунікативної складової повинні бути:

- ✦ створення організаційно-технічних умов для задоволення інформаційних потреб органів управління підприємства;
- ✦ формування, розміщення на носіях, впорядкування і використання інформаційних даних;
- ✦ безпосереднє надання інформації та сприяння доступу до неї підрозділам і окремим особам у вигляді документів;
- ✦ створення і розвиток систем обробки та транспортування інформації;
- ✦ аналітичне оброблення інформації і формування висновків за результатами аналізу;
- ✦ розвиток інформаційної системи підприємства для забезпечення її сталого функціонування за нестабільних умов господарювання;
- ✦ забезпечення передавання інформації між індивідуумами у різних формах обміну з використанням різних засобів передавання.

Основні функції з інформаційно-комунікативного забезпечення антикризової діяльності підприємства можуть реалізовувати його інформаційні та комп'ютерні центри, мережі зв'язку та комутаційні бази, а також окремі фахівці з інформаційних технологій та комп'ютерного системного програмування.

Рациональне поєднання та встановлення порядку взаємодії складових механізму забезпечення антикризової діяльності підприємства відбувається на основі реалізації впорядкованих і розпорядчих дій. Такі дії ініціюються, формалізуються та реалізуються *організаційно-розпорядчою складовою*

вищезазначеного механізму. Ця складова повинна створювати умови для раціональної та упорядкованої взаємодії всіх складових антикризової діяльності та антикризової системи управління нею, забезпечувати розроблення і доведення до виконавців розпорядчих документів. Основними функціями організаційно-розпорядчої складової повинні бути:

- ✦ забезпечення взаємодії суб'єктів управління підприємства у нестабільних умовах його функціонування;
- ✦ упорядкування інформаційних і документальних потоків на підприємстві з урахуванням імовірності негативних проявів кризових процесів на підприємстві та за його межами;
- ✦ ініціація розроблення, формалізація і доведення до виконавців управлінських рішень щодо виконання дій з виявлення, локалізації та ліквідації негативних кризових проявів і процесів;
- ✦ організація документальної фіксації управлінських рішень щодо протидії кризовим проявам, а також контроль їх виконання;
- ✦ організація зберігання документів стосовно рішень та дій антикризової діяльності на підприємстві.

Регулюванням документопотоків на підприємстві займається канцелярія, а розробкою та формалізацією управлінських рішень, що визначають організацію діяльності на підприємстві, – відповідні управлінські підрозділи залежно від їхнього функціонального спрямування.

*Правова складова* механізму забезпечення антикризової діяльності здійснює регулювання відносин на підприємстві та поза його межами на основі сукупності правових актів і норм, оголошених за встановленою процедурою та закріплених у офіційних документах, підтримуваних силою організаційного примусу. Ця складова об'єднує органи, що здійснюють контроль на підприємстві за виконанням встановлених правових норм. Основне призначення цієї складової полягає у створенні норм, які встановлюють, змінюють або відмінюють правові відносини, які визначаються сутністю антикризової діяльності та надають їм загальнообов'язкової сили. Основними функціями правової складової повинні бути:

- ✦ ініціація розроблення та імплементації юридичних актів щодо фіксації й реалізації правових норм діяльності засновників, учасників і працівників підприємства в умовах його нестабільного функціонування;
- ✦ юридичне закріплення існуючих на підприємстві та за його межами відносин, а також їх правове регулювання;
- ✦ формування нових правових відносин, відсутніх у поточний момент, але необхідних з погляду виконання перспективних завдань;
- ✦ ліквідація правових відносин і ситуацій, що гальмують розвиток нових прогресивних процесів і відносин на підприємстві;
- ✦ забезпечення точного розподілу функцій між структурними підрозділами підприємства, їхніх прав і обов'язків, налагодження системи взаємодії;
- ✦ розподіл функцій щодо збирання, оброблення інформації та надсилання результатів аналізу на відповідні управлінські рівні системи менеджменту підприємства;
- ✦ закріплення персональної відповідальності за прийняття і виконання управлінських рішень на підприємстві.

Органами, що реалізують функції юридичного забезпечення антикризової діяльності, найчастіше виступають юридичні відділи на підприємстві, де у випадках погіршення фінансово-економічного стану самого підприємства або виникнення інших чинників дестабілізації діяльності виокремлюються спеціалізовані групи юристів.

**Н**е менш важливою, ніж інші, у механізмі забезпечення антикризової діяльності є його *техніко-технологічна складова*. Вона повинна створювати умови для безперервного функціонування технічних засобів, які використовуються у антикризовій діяльності (у першу чергу засобів комунікації, обробки та руху інформації, логістичних систем тощо), а також процедур із виявлення локалізації та ліквідації кризових процесів на підприємстві. Дії з техніко-технологічного забезпечення спрямовані на вирішення комплексних технічних і технологічних проблем, забезпечення функціонування техніки та технології як єдиної системи. Для здійснення техніко-технологічного забезпечення необхідно виконати такі основні функції:

- ✦ визначення стану розвитку ринку технологій із виробництва продукції, аналогічної профілю підприємства (збирання і аналіз інформації з особливостей технологічних процесів, по нових розробках у даній галузі, а також за технологіями, здатними зробити інтервенцію на галузевий технологічний ринок);
- ✦ аналіз власних технологічних процесів, знаходження внутрішніх ресурсів поліпшення використовуваних технологій;
- ✦ оцінювання перспектив розвитку ринків продукції, що виготовляються підприємством, і прогнозування на цій основі майбутніх вимог до технологічних процесів, які дозволять підприємству випускати конкурентоспроможну продукцію;
- ✦ розробка технологічної стратегії розвитку підприємства;
- ✦ планування комплексу технологій для виробництва нової продукції, планування бюджету на технологічний розвиток підприємства;
- ✦ обґрунтування та імплементація програм технологічного розвитку підприємства на основі альтернатив проведення власних технологічних розробок;
- ✦ організація виконання стратегії та планів технологічного розвитку підприємства;
- ✦ аналіз результатів від реалізації заходів техніко-технологічного забезпечення антикризової діяльності.

Функції техніко-технологічного забезпечення антикризової діяльності підприємства виконуються підрозділами підприємства з технічної та технологічної підготовки виробництва (служб: головного технолога, головного механіка і головного енергетика, відділу нової техніки або відділу постачання обладнання).

Реперні орієнтири *соціальної складової* механізму забезпечення антикризової діяльності на підприємстві повинні спрямовувати всю його систему менеджменту на забезпечення соціально-побутових потреб працівників даної фірми, а також членів їх сімей та суспільних груп (комун). Під складовою соціального забезпечення антикризової діяльності підприємства слід розуміти сукупність дій з мінімізації матеріальних втрат працівників на підтримання соціальних стандартів для цих осіб у періоди нестабільної

роботи підприємницької структури за рахунок перерозподілу частин її прибутку. Для здійснення соціального забезпечення протикризової діяльності на підприємстві слід реалізовувати такі основні функції:

- ✦ формування соціальної стратегії підприємства і виконання заходів щодо її реалізації в умовах дестабілізації функціонування підприємницької структури;
- ✦ організація здійснення технічних і медичних заходів щодо створення необхідних умов для трудової діяльності працюючих, запобігання виробничого травматизму, зниження імовірності втрати працездатності працівниками, профілактика професійних захворювань;
- ✦ зниження імовірності настання безробіття для працівника за рахунок надання їм можливостей щодо суміщення професій та підвищення кваліфікації;
- ✦ реалізація заходів соціального партнерства;
- ✦ надання працівникам і членам їхніх сімей компенсацій із прибутку підприємства або фондів соціального страхування;
- ✦ перевірка достовірності та обґрунтованості соціальноорієнтованих витрат підприємства і його структурних підрозділів [7].

Менеджмент соціальноорієнтованих заходів на підприємстві як у період стабільної його роботи, так і у період дестабілізації здійснюють підрозділи з кадрового і соціально-побутового забезпечення працівників.

## ВИСНОВКИ

Авторські дослідження сутності понять «механізм», «господарський та економічний механізм» дозволили обґрунтувати теоретичне визначення сутності та змісту механізму забезпечення антикризової діяльності підприємства, що розглядається автором з комплексних позицій. Запропонувати його структурну будову, яка включає складові, та виокремити ключові функції кожної з цих складових. Це дозволить на практиці здійснювати протикризові заходи з урахуванням і взаємоузгодженням інтересів і можливостей усіх зацікавлених сторін підприємства, здійснювати його розвиток та забезпечувати платоспроможність. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В. Л. Товажнянський, П. Г. Перерва, Л. Л. Товажнянський, І. В. Гладенко, Т. О. Кобелєва, Н. П. Ткачова ; ред. П. Г. Перерва. – Х. : Віровець А. П. : Апостроф, 2012. – 642 с.
2. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : монографія / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. – Х. : Издательский Дом «ИНЖЕК», 2003. – 184 с.
3. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азриляна. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
4. Гуревич П. С. Современный гуманитарный словарь-справочник / П. С. Гуревич. – М. : Олимп: ООО «Фирма «Издательство АСТ», 1999. – 528 с.
5. Ещенко П. С. Новый хозяйственный механизм: справочник / П. С. Ещенко, Л. М. Кравчук, Ю. И. Палкин. – К. : Политиздат Украины, 1989. – 254 с.
6. Жданов С. А. Механизмы экономического управления предприятием : учеб. пособие для вузов / С. А. Жданов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 319 с.
7. Кукоба В. П. Корпоративна соціальна відповідальність підприємства: аспекти сучасного обліку та аудиту витрат /

В. П. Кукоба // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2012. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1312>

8. Кульман А. Экономические механизмы / Пер. с фр. / А. Кульман. – М. : АО «Изд. группа «Прогресс», «Универс», 1993. – 192 с.

9. Лысенко Ю. Организационно-экономический механизм управления предприятием / Ю. Лысенко, П. Егоров // Экономика Украины. – 1997. – № 1. – С. 86 – 87.

10. Москаленко В. П. Розвиток фінансово-економічного механізму на підприємстві : курс лекцій / В. П. Москаленко, О. В. Шипунова. – Суми : ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС, 2003. – 106 с.

11. Осипов Ю. М. Основы теории хозяйственного механизма / Ю. М. Осипов. – М. : Изд. МГУ, 1994. – 368 с.

12. Путятин Ю. А. Финансовые механизмы стратегического управления развитием предприятия : монография / Ю. А. Путятин, А. И. Пушкарь, А. Н. Тридед. – Х. : Основа, 1999. – 488 с.

13. Райзберг Б. Механизм экономического / Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smartcat.ru/Referat/xtiegramk.shtml>

14. Романовська Ю. А. Структура організаційно-економічного механізму розвитку стратегічного потенціалу підприємства / Ю. А. Романовська // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць Дніпропетровського національного університету. Вип. 205. Том II. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – С. 494 – 501.

15. Словарь иностранных слов / Под ред. И. В. Лёхина и проф. Ф. Н. Петрова. – М. : Гос. изд. иностранных и национальных словарей, 1955. – 856 с.

16. Собственность и хозяйственный механизм в условиях обновления экономики / Под ред В. С. Мочерного. – Львов : Свит, 1993. – 176 с.

17. Столяров В. Экономический механизм социального страхования / В. Столяров, Л. Васечко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://efaculty.kiev.ua/analytics/str/3/>

18. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г. часть № 1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://institutiones.com/theories/259-----2007---1.html>

19. Экономическая энциклопедия / Гл. ред. Л. И. Абалкин. – М. : ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 1055 с.

20. Экономический механизм. Словарь терминов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://birzhevik.ru/tesaurus/221/12065/>

## REFERENCES

- Afanasyev, N. V., Rogozhin, V. D., and Rudyka, V. I. *Upravlenie razvitiem predpriatiia* [Managing the development of the enterprise]. Kharkiv: YNZhEK, 2003.
- Bolshoy ekonomicheskiy slovar* [Big Dictionary of Economics]. Moscow: Institut novoy ekonomiki, 1997.
- Eshchenko, P. S., Kravchuk, L. M., and Palkin, Yu. I. *Novyy khovziaystvennyy mekhanizm* [New economic mechanism]. Kyiv: Politizdat Ukrainy, 1989.
- Ekonomicheskaya entsiklopediya* [Economic encyclopedia]. Moscow: Ekonomika, 1999.
- “*Ekonomicheskiy mekhanizm. Slovar terminov*” [Economic mechanism. Glossary]. <http://birzhevik.ru/tesaurus/221/12065/>
- Gurevich, P. S. *Sovremennyy gumanitarnyy slovar-spravochnik* [Modern Humanities Reference Dictionary]. Moscow: Olimp; AST, 1999.
- Kukoba, V. P. “*Korporativna sotsialna vidpovidalnist pidpriemstva: aspekty suchasnoho obliku ta audytu vytrat*” [Corporate Social Responsibility Company: aspects of modern accounting and auditing costs]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1312>
- Kulman, A. *Ekonomicheskie mekhanizmy* [Economic mechanisms]. Moscow: Progress; Univer, 1993.
- Lysenko, Yu., and Egorov, P. “*Organizatsionno-ekonomicheskiy mekhanizm upravleniia predpriatiem*” [Organizational-economic mechanism of management]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1 (1997): 86-87.



Moskalenko, V. P., and Shypunova, O. V. *Rozvytok finansovo-ekonomichnoho mekhanizmu na pidpriemstvi* [The development of the financial and economic mechanism in the enterprise]. Sumy: Mriia-1 LTD; UABS, 2003.

Osipov, Yu. M. *Osnovy teorii khoziaystvennogo mekhanizma* [Fundamentals of the theory of economic mechanism]. Moscow: MGU, 1994.

Putiatin, Yu. A., Pushkar, A. I., and Trided, A. N. *Finansovy mekhanizmy strategicheskogo upravleniia razvitiem predpriatii* [Financial arrangements of strategic management of the company]. Kharkiv: Osnova, 1999.

Rayzberg, B., Lozovskiy, L., and Starodubtseva, E. "Mekhanizm ekonomicheskii" [Economic mechanism]. <http://www.smart-cat.ru/Referat/xtiegramkc.shtml>

Romanovska, Yu. A. "Struktura orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu rozvytku stratehichnoho potentsialu pidpriemstva" [The structure of the organizational and economic mechanism of development of the strategic potential of the company]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 2, no. 205 (2005): 494-501.

*Slovar inostrannykh slov* [Dictionary of foreign words]. Moscow: Gosudarstvennoe izdatelstvo inostrannykh i natsionalnykh slovarey, 1955.

*Sobstvennost i khoziaystvennyy mekhanizm v usloviakh obnoveniia ekonomiki* [Property and economic mechanism in terms of reinvestigating the economy]. Lvov: Svit, 1993.

Stoliarov, V. "Ekonomicheskii mekhanizm sotsialnogo strakhovaniia" [Economic mechanism of social security]. <http://efaculty.kiev.ua/analytics/str/3/>

"Teoriia ekonomicheskikh mekhanizmov (Nobelevskaia premiia po ekonomike 2007 g. chast № 1)" [The theory of economic mechanisms (Nobel Prize in Economics in 2007 part of the number 1)]. <http://institute.com/theories/259-----2007---1.html>

Tovazhnianskyi, V. L., Pererva, P. H., and Tovazhnianskyi, L. L. *Antykrizovyi mekhanizm staloho rozvytku pidpriemstva* [Crisis mechanism for sustainable enterprise development]. Kharkiv: Virovets A. P.; Apostrof, 2012.

Zhdanov, S. A. *Mekhanizmy ekonomicheskogo upravleniia predpriatiem* [Mechanisms of economic management]. Moscow: YuNITI-DANA, 2002.

УДК 658

## ОБҐРУНТУВАННЯ ЗОН ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВОДОВИКОРИСТАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

© 2014 ТОМАШЕВСЬКА О. Ю.

УДК 658

### Томашевська О. Ю. Обґрунтування зон економічної ефективності водовикористання на підприємстві

Метою статті є дослідження ефективного використання води на промислових підприємствах. У роботі обґрунтовано інструментарій прийняття рішень щодо підвищення ефективного використання ресурсів. Проаналізовано статистичні дані споживання води з урахуванням специфіки виробничої функції теплоелектростанції. Визначено три зони економічної ефективності водовикористання промислового підприємства. Перша зона характеризується максимальною ефективністю, друга – її зменшенням, а третя представляє неефективне використання ресурсу. Надано можливі варіанти ефективності використання ресурсу, які характеризують відповідний стан суб'єкта господарювання. Представлено дискретний аналіз показників використання води теплоелектростанцією. Розроблено рекомендації щодо покращення ситуації, яка склалася на даний період часу.

**Ключові слова:** ефективність, водовикористання, промислові підприємства, ресурс, виробнича функція.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 4. **Формул.:** 7. **Бібл.:** 12.

**Томашевська Олена Юріївна** – аспірантка, кафедра економіки підприємства, Донецький національний технічний університет (вул. Артема, 58, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** Elena.Tomashev@mail.ru

УДК 658

### Томашевская Е. Ю. Обоснование зон экономической эффективности водопользования на предприятиях

Целью статьи является исследование эффективного использования воды на промышленных предприятиях. В работе обоснован инструментальный принятый решений по повышению эффективного использования ресурсов. Проанализированы статистические данные потребления воды с учетом специфики производственной функции теплоэлектростанции. Определены три зоны эффективности водопользования на предприятии. Первая зона характеризуется максимальной эффективностью, вторая – ее уменьшением, а третья представляет неэффективное использование ресурса. Представлены возможные варианты эффективности использования ресурса, характеризующие соответствующее состояние предприятия. Проведен дискретный анализ показателей использования воды теплоэлектростанцией. Разработаны рекомендации по улучшению ситуации, которая сложилась на данный период времени.

**Ключевые слова:** эффективность, водопользование, промышленные предприятия, ресурс, производственная функция.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 4. **Формул.:** 7. **Библ.:** 12.

**Томашевская Елена Юрьевна** – аспирантка, кафедра экономики предприятия, Донецкий национальный технический университет (ул. Артема, 58, Донецк, 83001, Украина)

**E-mail:** Elena.Tomashev@mail.ru

UDC 658

### Tomashevska Olena Yu. Justification of Zones of Economic Efficiency of Water Use at Enterprises

The goal of the article is the study of efficient water use at industrial enterprises. The article justifies instruments of making decisions on increase of efficient use of resources. It analyses statistical data of water consumption with consideration of specific features of production function of a thermoelectric power station. It identifies three zones of water use efficiency at an enterprise. The first zone is characterised with maximum efficiency, the second zone – with its reduction, and the third one presents inefficient use of resources. The article shows possible variants of efficiency of use of a resource, characterised relevant state of an enterprise. The article conducts a discrete analysis of indicators of use of water by a thermoelectric power station. It develops recommendations on improvement of the current situation.

**Key words:** efficiency, water use, industrial enterprises, resource, production function.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 4. **Formulae:** 7. **Bibl.:** 12.

**Tomashevska Olena Yu.** – Postgraduate Student, Department of Enterprise Economics, Donetsk National Technical University (vul. Artema, 58, Donetsk, 83001, Ukraine)

**E-mail:** Elena.Tomashev@mail.ru



Moskalenko, V. P., and Shypunova, O. V. *Rozvytok finansovo-ekonomichnoho mekhanizmu na pidprijemstvi* [The development of the financial and economic mechanism in the enterprise]. Sumy: Mriia-1 LTD; UABS, 2003.

Osipov, Yu. M. *Osnovy teorii khoziaystvennogo mekhanizma* [Fundamentals of the theory of economic mechanism]. Moscow: MGU, 1994.

Putiatin, Yu. A., Pushkar, A. I., and Trided, A. N. *Finansovy mekhanizmy strategicheskogo upravleniia razvitiem predpriiatiia* [Financial arrangements of strategic management of the company]. Kharkiv: Osnova, 1999.

Rayzberg, B., Lozovskiy, L., and Starodubtseva, E. "Mekhanizm ekonomicheskii" [Economic mechanism]. <http://www.smart-cat.ru/Referat/xtiegramkc.shtml>

Romanovska, Yu. A. "Struktura orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu rozvytku stratehichnoho potentsialu pidprijemstva" [The structure of the organizational and economic mechanism of development of the strategic potential of the company]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 2, no. 205 (2005): 494-501.

*Slovar inostrannykh slov* [Dictionary of foreign words]. Moscow: Gosudarstvennoe izdatelstvo inostrannykh i natsionalnykh slovarey, 1955.

*Sobstvennost i khoziaystvennyy mekhanizm v usloviakh obnoveniia ekonomiki* [Property and economic mechanism in terms of reinventing the economy]. Lvov: Svit, 1993.

Stoliarov, V. "Ekonomicheskii mekhanizm sotsialnogo strakhovaniia" [Economic mechanism of social security]. <http://efaculty.kiev.ua/analytcs/str/3/>

"Teoriia ekonomicheskikh mekhanizmov (Nobelevskaia premiia po ekonomike 2007 g. chast № 1)" [The theory of economic mechanisms (Nobel Prize in Economics in 2007 part of the number 1)]. <http://institutiones.com/theories/259-----2007---1.html>

Tovazhnianskyi, V. L., Pererva, P. H., and Tovazhnianskyi, L. L. *Antykrizovyi mekhanizm staloho rozvytku pidprijemstva* [Crisis mechanism for sustainable enterprise development]. Kharkiv: Virovets A. P.; Apostrof, 2012.

Zhdanov, S. A. *Mekhanizmy ekonomicheskogo upravleniia predpriiatiem* [Mechanisms of economic management]. Moscow: YuNITI-DANA, 2002.

УДК 658

## ОБГРУНТУВАННЯ ЗОН ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВОДОВИКОРИСТАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

© 2014 ТОМАШЕВСЬКА О. Ю.

УДК 658

### Томашевська О. Ю. Обґрунтування зон економічної ефективності водовикористання на підприємстві

Метою статті є дослідження ефективного використання води на промислових підприємствах. У роботі обґрунтовано інструментарій прийняття рішень щодо підвищення ефективного використання ресурсів. Проаналізовано статистичні дані споживання води з урахуванням специфіки виробничої функції теплоелектростанції. Визначено три зони економічної ефективності водовикористання промислового підприємства. Перша зона характеризується максимальною ефективністю, друга – її зменшенням, а третя представляє неефективне використання ресурсу. Надано можливі варіанти ефективності використання ресурсу, які характеризують відповідний стан суб'єкта господарювання. Представлено дискретний аналіз показників використання води теплоелектростанцією. Розроблено рекомендації щодо покращення ситуації, яка склалася на даний період часу.

**Ключові слова:** ефективність, водовикористання, промислові підприємства, ресурс, виробнича функція.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 4. **Формул.:** 7. **Бібл.:** 12.

**Томашевська Олена Юрївна** – аспірантка, кафедра економіки підприємства, Донецький національний технічний університет (вул. Артема, 58, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** Elena.Tomashev@mail.ru

УДК 658

UDC 658

### Томашевская Е. Ю. Обоснование зон экономической эффективности водопользования на предприятиях

Целью статьи является исследование эффективного использования воды на промышленных предприятиях. В работе обоснован инструментальный принятый решений по повышению эффективного использования ресурсов. Проанализированы статистические данные потребления воды с учетом специфики производственной функции теплоэлектростанции. Определены три зоны эффективности водопользования на предприятии. Первая зона характеризуется максимальной эффективностью, вторая – ее уменьшением, а третья представляет неэффективное использование ресурса. Представлены возможные варианты эффективности использования ресурса, характеризующие соответствующее состояние предприятия. Проведен дискретный анализ показателей использования воды теплоэлектростанцией. Разработаны рекомендации по улучшению ситуации, которая сложилась на данный период времени.

**Ключевые слова:** эффективность, водопользование, промышленные предприятия, ресурс, производственная функция.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 4. **Формул.:** 7. **Библ.:** 12.

**Томашевская Елена Юрьевна** – аспирантка, кафедра экономики предприятия, Донецкий национальный технический университет (ул. Артема, 58, Донецк, 83001, Украина)

**E-mail:** Elena.Tomashev@mail.ru

### Tomashevska Olena Yu. Justification of Zones of Economic Efficiency of Water Use at Enterprises

The goal of the article is the study of efficient water use at industrial enterprises. The article justifies instruments of making decisions on increase of efficient use of resources. It analyses statistical data of water consumption with consideration of specific features of production function of a thermoelectric power station. It identifies three zones of water use efficiency at an enterprise. The first zone is characterised with maximum efficiency, the second zone – with its reduction, and the third one presents inefficient use of resources. The article shows possible variants of efficiency of use of a resource, characterised relevant state of an enterprise. The article conducts a discrete analysis of indicators of use of water by a thermoelectric power station. It develops recommendations on improvement of the current situation.

**Key words:** efficiency, water use, industrial enterprises, resource, production function.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 4. **Formulae:** 7. **Bibl.:** 12.

**Tomashevska Olena Yu.** – Postgraduate Student, Department of Enterprise Economics, Donetsk National Technical University (vul. Artema, 58, Donetsk, 83001, Ukraine)

**E-mail:** Elena.Tomashev@mail.ru

У сучасних умовах господарювання водні ресурси стають все більш обмеженими і, як наслідок, ускладнюється процес їх транспортування, підготовки до використання та, відповідно, підвищується вартість даного ресурсу. Це призводить до збільшення витрат підприємств, які використовують воду у виробництві, і до зниження їх прибутку. У цих умовах суб'єкти господарювання прагнуть мінімізувати обсяги залучених ресурсів і максимізувати їх продуктивність. Однак, як відзначають фахівці, забезпечення зниження собівартості продукції промислових підприємств може бути досягнуто не тільки за рахунок зменшення застосовуваних ресурсів, а й за рахунок їх ефективного використання. Тому виникає необхідність обґрунтування інструментарію з прийняття рішень щодо підвищення економічної ефективності використання води суб'єктами господарювання.

Питання з вирішення проблем підвищення ефективності використання ресурсів у господарській діяльності підприємств стають предметом наукових досліджень ряду вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, зокрема, Балджи М. Д. [1], Дерев'яно Ю. М. [2], Вовк Ю. [3], Єршова О. О. [5], Криворучкіна О. В. [7], Рибалко А. П. [10] та ін. Науковцями Бідником Н. Б. [2], Куликом А. Б. [8], Фарафоною Н. В. [11], Шумською С. С. [12] розроблено ряд економіко-математичних моделей оцінки ефективності використання ресурсів при виробництві продукції, які характеризуються універсальністю застосування в будь-яких сферах господарювання. Проте слід констатувати, що процеси використання ресурсів та економічна ефективність виробничих процесів значною мірою обумовлюється специфікою організації виробництва, характером виробленої продукції, використаної технології, що повинно бути враховано при прийнятті рішень щодо залучення водних ресурсів.

Метою роботи є всебічний розгляд методичних аспектів з обґрунтування зон економічної ефективності водовикористання на підприємстві з урахуванням специфіки виробничої функції.

Важливого значення підвищення економічної ефективності використання ресурсів набуває для виробників електроенергії. Адже неодмінною складовою роботи таких підприємств є залучення у виробництво великої кількості води, що обумовлює зростання витрат на неї. Так, втрати даного ресурсу в технологічних процесах спостерігаються при оборотній системі водопостачання з випарними градирнями: 1,5 – 2% і 35 – 40% обсягу свіжої води, що використовується [6]. Як наслідок, відбувається збільшення цін на електроенергію, що може призвести до нездатності підприємства до подальшого економічного розвитку.

Для вирішення цих проблем одним із інструментів, який дозволяє проаналізувати взаємозв'язок між ресурсами

та обсягом виробництва на підприємстві, є виробнича функція. Найбільш поширеною є функція «витрати – випуск», яка характеризує можливі обсяги випуску продукції при певних комбінаціях змінних і постійних ресурсів [9, с. 22]. Дана функція має універсальний характер і використовується для підприємств, які мають різні види діяльності. Специфіка поділу ресурсів на постійні та змінні залежить від техніко-технологічних умов виробництва. Водночас використання природних ресурсів у технологічних процесах теплоелектростанції на виробничі цілі належить до змінних ресурсів. Так, постійним ресурсом для таких підприємств є основне енергетичне устаткування, а саме: парові турбіни; змінним ресурсом можна вважати воду, електроенергію та вугілля, що використовуються для генерації електричної енергії. Для оцінки параметрів виробничої функції необхідним є використання статистичних даних одного з підприємств щодо результатів господарської діяльності, наведених у *табл. 1*.

Розглянемо виробничу функцію, яка характеризує співвідношення «витрати води – обсяг виробництва». Оскільки значення  $V$  значно менше  $Q$ , то виробничу функцію можливо розкласти в ряд Тейлора по змінній  $V$ . При цьому виникає питання, на якому ступені слід обірвати ряд. Перший ступінь описує лінійну частину залежності, а другий – квадратичну. Якщо враховувати тільки дані ступені, то це призведе до того, що обсяг виробництва буде безкінечно збільшуватися зі зростанням витрат на воду, що не відповідає реальній роботі підприємства. Оскільки будь-яке устаткування має граничні можливості, то необхідно враховувати третій ступінь, за якого на графіку залежності має місце максимум, який описує граничні можливості роботи підприємства.

Для визначення коефіцієнтів розкладання функції в ряд використовуємо *табл. 1* і метод найменших квадратів. Необхідно зазначити, що в розкладеному ряді повинен бути відсутній вільний член –  $Q(0) = 0$ . У результаті буде сформована виробнича функція теплоелектростанції, яка має такий вигляд:

$$Q = 150,582 \cdot V + 0,005 \cdot V^2 - 3,744 \cdot 10^{-7} \cdot V^3. \quad (1)$$

Проведена перевірка коефіцієнтів співвідношення (1) показала їх достовірність.

Для того, щоб визначити ефективність використання води теплоелектростанцією, доцільно розрахувати відповідні показники:

1. Абсолютне відхилення кількості виробленої продукції ( $AB_v$ ):

$$AB_v = Q_i - Q_{i-1}, \quad (2)$$

де  $i$  – номер періоду.

Таблиця 1

Техніко-економічні показники теплоелектростанції за період 2008 – 2013 рр.

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Обсяг виробництва ( $Q$ ), тис. грн	716304	928038	1288408	1397425	1702294	2279893	276263	2305584
Змінний ресурс: кількість спожитої води на технологічні потреби ( $V$ ), тис. грн	3589,6	6103	7287,8	7992,9	11799,7	14454,7	18140,4	13778,6
Постійний ресурс: кількість устаткування	3	3	3	3	3	3	3	3

2. Гранична продуктивність ресурсів ( $PP_v$ ), що відповідає приросту обсягу виробництва продукції залежно від додаткового застосування малої одиниці ресурсу [8, с. 284]:

$$PP_v = \frac{dQ}{dV}. \quad (3)$$

3. Середня продуктивність ресурсів ( $CP$ ), що виражає кількість виробленої продукції за рахунок одиниці  $i$ -го ресурсу [8, с. 284]:

а) по змінному ресурсу (вода):

$$CP_v = \frac{Q}{V}; \quad (4)$$

б) по постійному ресурсу (устаткування):

$$CP_k = \frac{Q}{K}. \quad (5)$$

4. Коефіцієнт еластичності обсягу виробництва по ресурсу  $V$ , який визначає, на скільки відсотків збільшується виробництво продукції при прирості води на 1% ( $E_v$ ) [8, с. 284]:

$$E_v = \frac{dQ}{dV} \cdot \frac{Q}{V}. \quad (6)$$

Для відповідних розрахунків використаємо теоретичну функцію (1), значення якої буде вираховано через однакові інтервали зміни змінної  $V$ . Для цього розіб'ємо діапазон зміни витрат води на рівні частини та продовжимо його таким чином, щоб виявити максимум виробничої функції. Так, найбільш зручно взяти розширений діапазон змінної  $V$  від 3000 тис. грн до 20000 тис. грн з кроком 850 тис. грн. Розрахунки вищезазначених показників представлено в табл. 2.

На основі даних з табл. 2 можна зробити висновок, що обсяг виробництва електростанції збільшується з 491549,4 тис. грн до 2326916 тис. грн, що є максимальним значенням при збільшенні споживання змінного ресурсу  $V$  з 3000 тис. грн до 17450 тис. грн. Однак у подальшому при збільшенні витрат на воду, починаючи з 18900 тис.грн., обсяг ( $Q$ ) зменшується. Максимальне значення обсягу виробництва, який припадає на одиницю устаткування, дорівнює 775637,691 тис. грн/од. ( $CP_k$ ). Коефіцієнт еластичності обсягу виробництва по ресурсу  $V$  збільшується до  $Q = 640577,3$  тис. грн, та при цьому витрати на воду дорівнюють 3850 тис. грн. Однак надалі  $E_v$  зменшується, це свідчить про те, що відсоток виробництва продукції зменшується при прирості води на 1%. Більш детально розглянемо дані значення за допомогою рис. 1.

Розглянувши показники, представлені на рис. 1, бачимо, що зміна обсягу виробництва має різну динаміку. З огляду на це доцільно виокремити три зони, які мають унікальні характеристики поведінки виробничої функції.

*Перша зона* знаходиться в інтервалі від нуля до максимального значення граничної продуктивності ресурсу (вода), де обсяг виробництва збільшується від нуля до 791370 тис. грн. При цьому потреба у воді складає 4700 тис. грн. У цій зоні  $PP_v$  є зростаючою функцією від  $V$ . Тобто, чим більше обсяг використаної води, тим більший приріст обсягу виробництва отримує теплоелектростанція.

*Друга зона* визначається, починаючи від максимуму до максимального обсягу виробництва 2326913 тис. грн (рис. 1а), який відповідає мінімальному позитивному значенню граничної ефективності використання води ( $PP_v$ ).

Таблиця 2

Аналіз функції виробництва по витратам на воду

$V$ , тис. грн	$Q_v$ , тис. грн	$AV_v$ , тис. грн	$PP_v$	$CP_v$	$CP_k$ , тис. грн/од.	$E_v$
3000	491549,4	491549,427	173,74774	163,84981	163849,809	1,060409
3850	640577,3	149027,864	176,63555	166,38371	213525,764	1,061616
4700	791370	150792,706	177,90031	168,3766	263789,999	1,056562
5550	942547,9	151177,946	177,542	169,82846	314182,648	1,04542
6400	1092732	150183,587	175,56063	170,7393	364243,843	1,028238
7250	1240541	147809,626	171,95621	171,10912	413513,719	1,004951
8100	1384597	144056,065	166,72873	170,93793	461532,407	0,975376
8950	1523520	138922,902	159,87818	170,22571	507840,041	0,939213
9800	1655930	132410,14	151,40458	168,97248	551976,754	0,896031
10650	1780448	124517,776	141,30791	167,17822	593482,68	0,845253
11500	1895694	115245,812	129,58819	164,84294	631897,95	0,786131
12350	2000288	104594,247	116,24541	161,96665	666762,699	0,717712
13200	2092851	92563,081	101,27957	158,54933	697617,059	0,638789
14050	2172003	79152,3146	84,690664	154,591	724001,164	0,547837
14900	2236365	64361,9474	66,478702	150,09164	745455,147	0,442921
15750	2284557	48191,9794	46,643681	145,05126	761519,14	0,321567
16600	2315200	30642,4108	25,185599	139,46987	771733,277	0,180581
17450	2326913	11713,2414	2,1044586	133,34745	775637,691	0,015782
18300	2318318	-8595,52874	-22,59974	126,68402	772772,514	-0,17839
19150	2288034	-30283,8996	-48,927	119,47956	762677,881	-0,4095
20000	2234682	-53351,8712	-76,87732	111,73409	744893,924	-0,68804

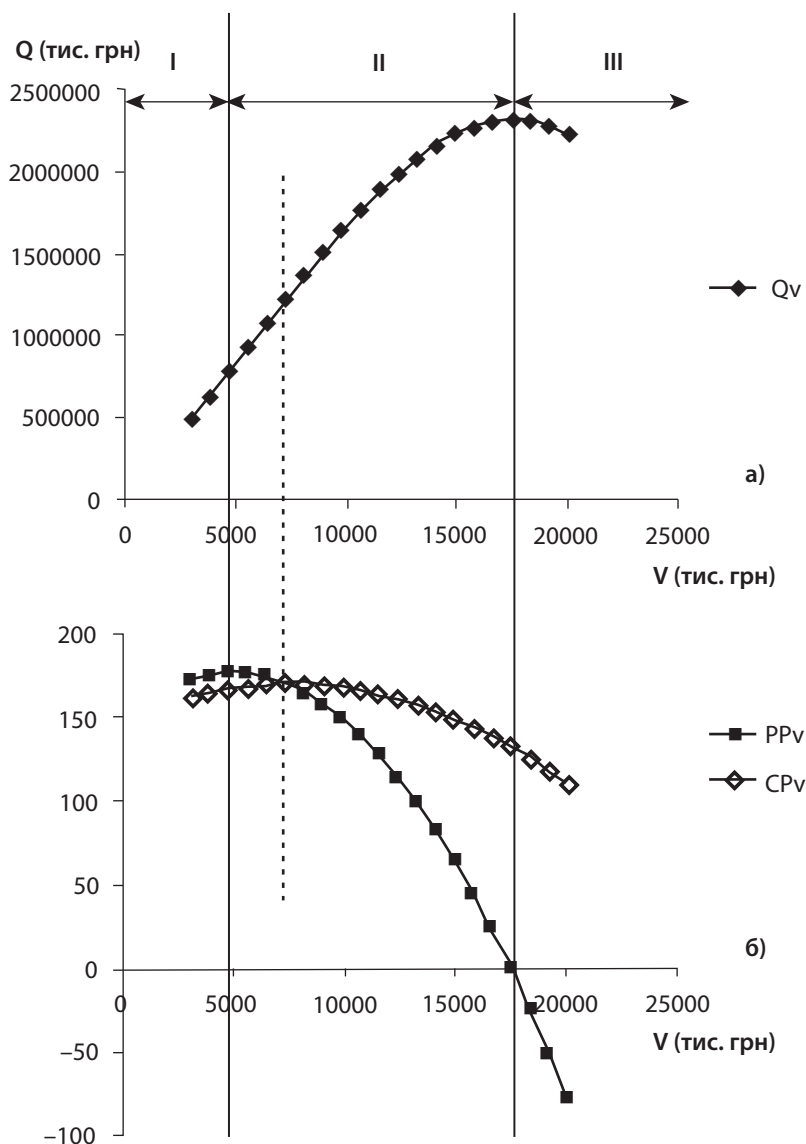


Рис. 1. Взаємозв'язок елементів виробничої функції електростанції по змінному ресурсу (вода)

При цьому витрати на споживання води будуть становити 17450 тис. грн. Також у дану зону відображається максимальна кількість виробленої продукції за рахунок використання одиниці води (пунктир на рис. 1б). При цьому обсяг виробництва складає 1240541,2 тис. грн, а використання води – 7250 тис. грн.

Третя зона характеризується зменшенням обсягу виробництва від максимального значення при збільшенні кількості використаної води. Відповідно, приріст обсягу виробництва знижується. Тому експлуатація генеруючого устаткування в зоні III є неефективною.

Теоретична крива виробничої функції (1) має гладкий вигляд і є усередненою функцією. Отже, при її розгляді враховується тільки тенденція й неможливо врахувати різного роду відхилення роботи підприємства, що відбуваються з різних причин, як об'єктивних, так і випадкових. Тому необхідно доповнити теоретичний аналіз дискретним, який заснований на реальних даних роботи теплоелектростанції. Так, згідно з джерелом [4, с. 75], ефективність можливо визначити таким чином:

$$PP_v = \frac{dQ}{dV} \approx \frac{\Delta Q}{\Delta V} = \frac{Q_i - Q_{i-1}}{V_i - V_{i-1}}, \quad (7)$$

де  $\Delta Q$  – зміна обсягу виробництва при використанні води за порівнювані періоди, тис. грн;

$\Delta V$  – зміна витрат на воду щодо досягнення певного обсягу виробництва за порівнювані періоди, тис. грн.

Розрахунки представлено в табл. 3.

Результати зміни обсягу виробництва, які представлені в табл. 3, свідчать про суттєві збільшення впродовж 2006 – 2011 рр. Однак у 2012 р. спостерігається зменшення з 2279893 тис. грн до 276263 тис. грн, що склало 2003630 тис. грн. При цьому витрати на воду у даний період збільшились. Проте у 2013 р. вони зменшились на 4361,8 тис. грн. Для аналізу ефективності необхідно детально проаналізувати кожен випадок окремо, тому що кожен результат має свої особливості. Так, можливі ситуації зміни обсягу виробництва та витрат на воду представлено в табл. 4.

Виходячи з даних, представлених у табл. 3 і табл. 4, можна зробити такий висновок. У 2007 – 2008 рр. і 2010 – 2011 р. підприємство працювало у першій зоні, тобто ефективність використання води збільшувалась. Надалі, у 2008 – 2010 р. теплоелектростанція здійснила перехід у другу зону, де зменшується з ростом споживання води. У 2012 р. підприємство працює неефективно і має кризовий стан (III зона), тобто знижується обсяг виробництва,



## Аналіз ефективності використання води теплоелектростанцією

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
$\Delta Q$	-	211734	360370	109017	304869	577599	-2003630	2029321
$\Delta V$	-	2513,4	1184,8	705,1	3806,8	2655	3685,7	-4361,8
$PP_v$	-	84,242	304,161	154,612	80,085	217,551	-543,622	-465,248

Таблиця 4

## Варіанти ефективності використання води

№	Ситуація	Варіанти розвитку подій	Стан підприємства
1	$\Delta Q > 0$ $\Delta V > 0$	а) гранична продуктивність ресурсу $\left(\frac{\Delta Q}{\Delta V}\right)$ збільшується зі зростанням $V$	Стабільний стан підприємства (I зона ефективності)
		б) гранична продуктивність ресурсу $\left(\frac{\Delta Q}{\Delta V}\right)$ зменшується зі зростанням $V$	Стабільний стан підприємства (II зона ефективності). Появи ознак зменшення ефективного використання ресурсу
		в) гранична продуктивність ресурсу $\left(\frac{\Delta Q}{\Delta V}\right)$ має максимальне значення $V$	Межа між I та II зонами. Точка перегину на графіку функції $Q(V)$ . Область найбільш ефективного використання ресурсу
2	$\Delta Q = 0$ $\Delta V > 0$	Приріст обсягу виробництва відсутній, обсяг споживання води збільшується	Підприємство працює на максимумі потужностей (на межі II та III зони ефективності)
3	$\Delta Q > 0$ $\Delta V < 0$	Гранична продуктивність ресурсу $\left(\frac{\Delta Q}{\Delta V}\right)$ – негативна. Має місце збільшення приросту обсягу виробництва, обсяг споживання води зменшується	Вихід підприємства з кризового стану зі збільшення обсягу виробництва (перехід із III зони в II зону ефективності). Можливо збільшення ефективності використання ресурсу, але підприємство залишається у кризовому стані (III зона)
4	$\Delta Q < 0$ $\Delta V < 0$	Приріст обсягу виробництва та споживання води зменшуються	Вихід підприємства з кризового стану зі зменшенням обсягу виробництва (перехід із III зони в II зону ефективності). При ефективному використанні ресурсу за будь-яких причин можливий збій підприємства, що працює в I – II зонах зі зменшенням приросту обсягу виробництва
5	$\Delta Q < 0$ $\Delta V > 0$	Гранична продуктивність ресурсу $\left(\frac{\Delta Q}{\Delta V}\right)$ – негативна. Має місце зменшення приросту обсягу виробництва, обсяг споживання води збільшується	Критичний стан підприємства (III зона ефективності)
6	$\Delta Q > 0$ $\Delta V = 0$	Зменшення ціни та збільшення обсягу спожитої води. Обсяг виробництва збільшується	Один із вигідних режимів роботи підприємства (будь-яка зона ефективності)
7	$\Delta Q < 0$ $\Delta V = 0$	Ціна ресурсу збільшується, а обсяг спожитої води зменшується. Обсяг виробництва зменшується	Невигідний режим роботи підприємства (будь-яка зона ефективності)

та при цьому збільшуються витрати на воду. Однак у 2013 р. здійснюється вихід з даного стану, тобто перехід у II зону ефективності водовикористання.

## ВИСНОВКИ

У роботі було виявлено три зони економічної ефективності водовикористання на підприємстві з урахуванням специфіки виробничої функції. Перша зона характеризується максимальною ефективністю, друга її зменшенням, а третя представляє неефективне використання ресурсу. Так, максимальна гранична продуктивність ресурсу спостерігалась у 2007 р. Середня продуктивність використання води була максимальною у 2008 р. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що найбільш економічним режимом робо-

ти теплоелектростанції при постійних витратах є неповне завантаження устаткування (I та II зона). Надалі збільшення потужностей дозволить досягти більшого обсягу виробництва за рахунок зниження ефективності використання води. Однак такий режим є обмеженим і в подальшому може призвести до виходу у третю зону неефективного використання як ресурсу, так і устаткування. Отже, оскільки управління існуючою технологією неможливо, то одним зі способів підвищення ефективного використання змінного ресурсу є зменшення витрат на нього. Тому надалі вважаємо за необхідне проаналізувати можливі варіанти зменшення витрат на воду для теплоелектростанції та обґрунтувати їх вплив на ефективність використання ресурсу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Балджи М. Д.** Оптимізація використання природно-ресурсного потенціалу в контексті соціо-еколого-економічних проблем / М. Д. Балджи // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – № 3(43). – С. 325 – 330.

2. **Бідник Н. Б.** Прибуток підприємств, шляхи його максимізації / Н. Б. Бідник, О. Р. Саніна, Н. Т. Мала // Вісник Львівського Університету: Серія Економіка. – 2010. – Вип. 44. – С. 674 – 680.

3. **Вовк Ю.** Організаційно-економічний механізм управління раціональним використанням ресурсів / Ю. Вовк // Економічний аналіз. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vvyrvr.pdf>

4. **Дерев'янку Ю. М.** Науково-методичні засади забезпечення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств в умовах обмеженості ресурсів : дис. ... канд. екон. наук / Ю. М. Дерев'янку / Сумський державний університет. – Суми, 2008.

5. **Єршова О. О.** Ресурсозбереження як альтернативний спосіб господарювання на підприємствах АПК / О. О. Єршова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1971>

6. Использование водных ресурсов тепловыми электростанциями [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://esis-kgeu.ru/ecology/228-ecology>

7. **Криворучкіна О. В.** Управління продуктивністю підприємства на засадах ресурсозбереження / О. В. Криворучкіна // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 258 – 263.

8. **Кулик А. Б.** Моделювання виробничих функцій / А. Б. Кулик // Вчені записки. – 2010. – № 12. – С. 283 – 288.

9. **Ларина О. В.** Моделирование взаимодействия в процессе производства факторов производства карьера «Малка» / О. В. Ларина, А. А. Петросов // Научный вестник Московского государственного горного университета. – 2011. – Т. 12. – С. 20 – 25.

10. **Рибалко Л. П.** Управління ресурсозбереженням на підприємстві на засадах вартісно-орієнтованого підходу / Л. П. Рибалко // Економіка Крима. – 2011. – № 4(37). – С. 218 – 222.

11. **Фарафонова Н. В.** Оптимізація використання виробничих ресурсів сільськогосподарськими підприємствами / Н. В. Фарафонова // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 1-2. – С. 36 – 39.

12. **Шумська С. С.** Виробнича функція в економічному аналізі: теорія та практика використання / С. С. Шумська // Економіка та прогнозування. – 2007. – № 2. – С. 138 – 154.

## REFERENCES

Baldzhy, M. D. "Optimizatsiia vykorystannia pryrodno-resursnoho potentsialu v konteksti sotsio-ekoloho-ekonomichnykh problem" [Optimizing the use of natural resources in the context of socio-ecological and economic problems]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 3 (43) (2011): 325-330.

Bidnyk, N. B., Sanina, O. R., and Mala, N. T. "Prybutok pidpriemstv, shliakhy ioho maksymizatsii" [Profits, ways to maximize]. *Visnyk LNU. Seriya: Ekonomika*, no. 44 (2010): 674-680.

Derev'ianko, Yu. M. "Naukovo-metodychni zasady zabezpechennia efektyvnosti vyrobnycho-hospodarskoi diialnosti pidpriemstva v umovakh obmezhnosti resursiv" [Scientific and methodological principles to ensure efficiency of production and business enterprises with limited resources]. *Dys. ... kand. ekon. nauk*, 2008.

Farafonova, N. V. "Optimizatsiia vykorystannia vyrobnychykh resursiv silskohospodarskymu pidpriemstvamy" [Optimization of production resources farms]. *Ekonomichni chasopys – XXI*, no. 1-2 (2012): 36-39.

"Ispolzovanie vodnykh resursov teplovymi elektrostantsiyami" [Water use by thermal power plants]. <http://esis-kgeu.ru/ecology/228-ecology>

Kryvoruchkina, O. V. "Upravlinnia produktyvnosti pidpriemstva na zasadakh resursozberezhennia" [Performance management on the basis of resource]. *Biznes Inform*, no. 5 (2013): 258-263.

Kulyk, A. B. "Modeliuvannia vyrobnychykh funksiiv" [Modeling production functions]. *Vcheni zapysky*, no. 12 (2010): 283-288.

Larina, O. V., and Petrosov, A. A. "Modelirovanie vzaimodeystviia v protsesse proizvodstva faktorov proizvodstva karera «Malka»" [Modelling the interaction of factors in the production process production career "Malka"]. *Nauchnyy vestnik MGGU*, vol. 12 (2011): 20-25.

Rybalko, L. P. "Upravlinnia resursozberezhenniam na pidpriemstvi na zasadakh vartisno-orientovanoho pidkhodu" [Resource saving management in the company on the basis of cost-oriented approach]. *Ekonomyka Kryma*, no. 4 (37) (2011): 218-222.

Shumska, S. S. "Vyrobnycha funksiia v ekonomichnomu analizi: teoriia ta praktyka vykorystannia" [The production function in economic analysis: theory and practice]. *Ekonomika ta prohoznuvannia*, no. 2 (2007): 138-154.

Vovk, Yu. "Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizm upravlinnia ratsionalnym vykorystanniam resursiv" [Organizational-economic mechanism of rational use of resources]. <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vvyrvr.pdf>

Yershova, O. O. "Resursozberezhennia iak alternatyvnyi sposib hospodariuvannia na pidpriemstvakh APK" [Resource management as an alternative way for agricultural enterprises]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1971>

**Науковий керівник: Хобта В. М.** – доктор економічних наук, професор, зав. кафедри економіки підприємства ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

## ПРОБЛЕМИ Й ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ТА АУДИТУ В БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ

© 2014 ХОРУНЖАК Н. М.

УДК 657.631

**Хорунжак Н. М. Проблеми й перспективи розвитку системи внутрішнього контролю та аудиту в бюджетній сфері**

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні доцільності позиціонування контролю за рівнями ієрархії, формулюванні відповідних цілей його здійснення та розробці рекомендацій щодо оптимального розподілу завдань між суб'єктами контролю. В основу авторської позиції покладено сутнісні характеристики та категорійні означення термінів «внутрішній контроль» і «внутрішній аудит», а також потреби системи управління в інформації, яка б дозволяла приймати рішення щодо напрямів діяльності та раціоналізації використання наявних ресурсів. У результаті наукових пошуків, на основі дослідження мети контролю, встановлено чинним законодавством України щодо різних суб'єктів, зроблено висновок про доцільність формування більш досконалої ієрархічної структури контролю та розроблено пропозиції, спрямовані на уникнення дублювання контрольних функцій. Перспективи подальших наукових досліджень пов'язані з відсутністю єдиного підходу та потребою формування методологічних засад оцінки ризиків при проведенні внутрішнього аудиту. Базовою концепцією такої оцінки пропонується розмежування системи оцінки за рівнями деталізації (деталізований – для підрозділів внутрішнього аудиту, менш деталізований, або вибіркоковий – для бюджетних установ).

**Ключові слова:** бюджетні установи, система контролю, внутрішній контроль, внутрішній аудит, мета, завдання, функції, удосконалення

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 17.

**Хорунжак Надія Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра обліку в бюджетній та соціальній сфері, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

**E-mail:** nadija-choru@mail.ru

УДК 657.631

UDC 657.631

**Хорунжак Н. М. Проблемы и перспективы развития системы внутреннего контроля и аудита в бюджетной сфере**

Целью написания статьи является осуществление теоретического обоснования целесообразности позиционирования контроля по уровням иерархии, формулировка соответствующих целей его осуществления и разработка рекомендаций по обеспечению оптимального распределения задач между субъектами контроля. В основу авторской позиции положены существенные характеристики и формирование определенных терминов «внутренний контроль» и «внутренний аудит», а также потребность системы управления в информации, позволяющей принимать решения о выборе направлений деятельности и рационализации использования имеющихся ресурсов. В результате научных поисков, на основе исследования цели контроля, установленной действующим законодательством Украины различных субъектов, сделан вывод о целесообразности формирования более совершенной иерархической структуры контроля. Кроме того, разработаны предложения, обеспечивающие избежание дублирования контрольных функций. Перспективы дальнейших научных исследований связаны с отсутствием единого подхода и необходимостью формирования методологических основ оценки рисков при проведении внутреннего аудита. Базовой концепцией такой оценки предлагается считать разграничение системы оценки по уровням детализации (детализированный – для подразделений внутреннего аудита, менее детализированный, или избирательный – для бюджетных учреждений).

**Ключевые слова:** бюджетные учреждения, система контроля, внутренний контроль, внутренний аудит, цель, задачи, функции, совершенствование.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 17.

**Хорунжак Надежда Михайловна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра учета в бюджетной и социальной сфере, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

**E-mail:** nadija-choru@mail.ru

**Khorunzhak Nadiya M. Problems and Prospects of Internal Control System and Audit Development in the Budget Sphere**

The goal of the article is theoretical justification of expediency of positioning control by hierarchy levels, formulation of relevant goals of its conduct and development of recommendations for ensuring optimal distribution of tasks between control subjects. The basis of the author's position is formed by essential characteristics and formation of definitions of the "internal control" and "internal audit" terms and also by the management system need in information that allows making decisions about selection of directions of activity and rationalisation of use of available resources. In the result of the study and on the basis of the study of the control goal, established by the current legislation of Ukraine with respect to various subjects, the article holds about expediency of formation of a better hierarchical structure of control. Moreover, the article develops proposals that ensure avoidance of duplication of control functions. Prospects of further scientific studies are connected with absence of a single approach and a necessity of formation of methodological grounds of risk assessment in the course of internal audit. The article offers to consider division of the assessment system by detailing levels (detailed – for internal audit subdivisions and less detailed or selective – for budget institutions) as a basic concept of this assessment.

**Key words:** Keyword

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 17.

**Khorunzhak Nadiya M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Accounting fiscal and social sphere, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

**E-mail:** nadija-choru@mail.ru

Належним чином організована система контролю в кризових умовах служить одним із найважливіших інструментів досягнення підвищення ефективності використання ресурсів суб'єктами фінансово-господарської діяльності. Щоб вона не стала гальмом розвитку, повинні бути вироблені оптимальні межі контролю та втрачений такий аспект, як свобода вибору найбільш

прийняттого та вигідного управлінського рішення, що не суперечить чинному законодавству, задля отримання максимального позитивного результату. Дефіцит фінансового забезпечення бюджетних установ і подальше посилення конкуренції в цій сфері (особливо в таких галузях, як вища освіта й охорона здоров'я) актуалізує питання широкого використання усіх наявних важелів впливу на якість на-

дання послуг і їхню результативність, у тому числі з точки зору економічної вигоди. Через це дослідження проблем удосконалення контролю набуває в сучасних умовах особливої актуальності.

Специфіка бюджетних установ і розвиток в їхній діяльності економічних процесів з чітким ринковим характером потребують адекватної системи контролю. Найбільш ефективним з цієї точки зору є багаторівневий контроль. Однак його організація вимагає наукового обґрунтування меж контролю за рівнями ієрархії, правильного визначення мети та оптимального розмежування завдань.

Варто вказати на те, що питання контролю завжди були в центрі уваги та широко представлені в дослідженнях вітчизняних і зарубіжних науковців. Фундаментальні праці Білухи М. Т., Бурцева В. В., Германчука П. К., Голуб Ю. О., Дікань Л. В., Дрозд І. К., Ірвіна Д., Калюги Є. В., Ловінської Л. Г., Нападовської Л. В., Петрик О. А., Рудницького В. С., Синюгіної Н. В., Стефаніка І. Б., Рубан Н. І., Шевчука В. О., Шорині Є. В. містять обґрунтування теоретико-методологічних і організаційних засад здійснення контролю в різних галузях економіки. Деякі з перерахованих науковців присвятили свої дослідження фінансовому контролю, у тому числі його здійсненню щодо суб'єктів бюджетної сфери, а також аудиту. Однак попри це, окремі проблеми, пов'язані з організацією та здійсненням контролю в бюджетних установах, залишаються невирішеними. Зокрема, підвищення якості та ефективності цієї системи сприятиме уточнення сутності та завдань суб'єктів контролю.

Цінність контролю, як справедливо підкреслюють Дрозд І. К. та Шевчук В. О., полягає в тому, що він є обов'язковим елементом регуляторної системи, мета котрої полягає в своєчасному виявленні відхилень від прийнятих стандартів, порушень принципів законності, ефективності, доцільності і економічності управління фінансовими ресурсами задля можливості внесення відповідних коректив і попередження порушень. Названі автори підкреслюють, що саме контроль, як невід'ємна складова управління громадськими фінансовими ресурсами, забезпечує його відповідальний та підзвітний характер, а також запобігає повторенню виявлених порушень у майбутньому. Окрім цього, акцентуючи увагу на меті контролю, науковці стверджують, що нею є сприяння зростанню секторів і галузей національної економіки шляхом стеження за досягненням цільових орієнтирів і перевірки дотримання обмежувальних параметрів їхнього розвитку на мікро- й макrorівнях [7, с. 37 – 43; 8, с. 23]. Інші автори, зокрема Дікань Л. В., Голуб Ю. О. та Синюгіна Н. В., вважають, що метою контролю є встановлення правильності та законності фінансової діяльності суб'єкта господарювання в частині створення, розподілу, перерозподілу та використання його фінансових ресурсів, а важливою складовою підвищення якості виступає застосування комп'ютерних інформаційних технологій [6, с. 7, 83 – 85]. Розглядаючи мету, або призначення контролю, Ірвін Д. зводить їх до перевірки правильності й повноти використання потужностей, впровадження інновацій, передового досвіду, заходів зі зниження витрат, достовірності й повноти виконання планів, правильності ведення обліку, формування та використання спеціальних фондів, законності господарських операцій тощо [1; 2; 4; 9 – 12; 14; 16] акцентують увагу на тому, що метою контролю має виступати забезпечення поліпшення результатів діяльності

загалом. При цьому дослідники розмежовують контроль на види, вказують на різні суб'єкти його здійснення та необхідність узгодження їхніх контролюючих повноважень. Однак єдина позиція з цих питань, як свідчить дослідження літературних джерел, не вироблена.

Відповідно до цього *метою* статті є обґрунтування доцільності позиціонування контролю за рівнями ієрархії, відповідне визначення цілей його здійснення та формування рекомендацій щодо оптимального розмежування завдань. Вирішення кола окреслених проблем послужить основою формування дієвої контролюючої системи.

Слід відзначити, що на державному рівні розгляд питань, що пов'язані з контролем діяльності, виконанням бюджетних програм і управління бюджетними коштами, активізувалися після прийняття Постанови Кабінету Міністрів України від 28.09.2011 р. № 1001 «Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади» [5]. Згідно з цією постановою об'єктом внутрішнього аудиту є діяльність центрального органу виконавчої влади, його територіальних органів і бюджетних установ у повному обсязі або з окремих питань (на окремих етапах) і заходи, що здійснюються його керівником для забезпечення ефективного функціонування системи внутрішнього контролю (дотримання принципів законності та ефективного використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до встановленої мети, виконання завдань, планів і дотримання вимог щодо діяльності центрального органу виконавчої влади, його територіальних органів та бюджетних установ, а також підприємств, установ та організацій, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади) [5]. Відповідно до цього документа (п. 4) підрозділи внутрішнього аудиту мають на меті надання незалежних та об'єктивних висновків щодо функціонування системи внутрішнього контролю, організації управління, запобігання нерационального використання бюджетних коштів і виникнення помилок в діяльності (рис. 1).

Аналіз мети, зміст якої зображено на рис. 1 та яка відповідає вимогам чинного законодавства, дозволяє зробити висновок про доцільність відповідної ієрархічної підпорядкованості суб'єктів контролю, а саме: низовий рівень – внутрішній контроль; проміжний рівень – внутрішній аудит; вищий рівень – державний фінансовий контроль. Водночас слід вказати на деяке дублювання функцій, яке простежується щодо внутрішнього аудиту й контролю навіть на рівні мети їхнього здійснення. У зв'язку з цим варто впорядкувати та законодавчо закріпити розмежування повноважень щодо здійснення внутрішнього аудиту та внутрішнього контролю.

Відповідно до ст. 26 Бюджетного кодексу України внутрішнім контролем є комплекс заходів, що застосовуються керівником для забезпечення дотримання законності та ефективності використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до встановленої мети, завдань, планів і вимог щодо діяльності бюджетної установи та її підвідомчих установ, а внутрішній аудит – це діяльність підрозділу внутрішнього аудиту в бюджетній установі, спрямована на вдосконалення системи управлін-





**Рис. 1. Мета діяльності суб'єктів контролю в бюджетній сфері**

ня, запобігання фактам незаконного, неефективного та нерезультативного використання бюджетних коштів, виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності бюджетної установи та підвідомчих їй бюджетних установ, поліпшення внутрішнього контролю [3].

Попри те, що підрозділи внутрішнього аудиту згідно з рекомендаціями чинного законодавства можуть формуватися в бюджетних установах, такий підхід не завжди є доцільним. Поясненням цього служить факт різної величини та обсягів діяльності суб'єктів, які фінансуються за рахунок бюджетних коштів. Окрім цього, плутанина існує навіть на теоретичному рівні, адже терміни «внутрішній аудит» і «внутрішній контроль» часто вживаються як синоніми. Хоч насправді між ними існує суттєва різниця, яка простежується вже на рівні визначень. Найпростішим варіантом вирішення цієї проблеми може стати встановлення відповідної ієрархії, яку можна представити у вигляді такої схеми: внутрішній аудит – функціонуватиме на рівні органів виконавчої влади або вищестоящих органів (у т. ч. органів Державної казначейської служби), а внутрішній контроль – на рівні самих бюджетних установ (тим більше, що формування відділів внутрішнього аудиту не завжди доцільне, особливо в малих бюджетних установах). Тобто внутрішній контроль може бути організований не лише завдяки формуванню відповідного відділу чи надання повноважень окремій фізичній особі, а й шляхом розмежування контрольних повноважень між працівниками бухгалтерської служби або використання відповідних додатків до програмного забезпечення. В умовах комп'ютеризації обліку такий підхід є достатньо прийнятним. Відповідно до цього, з означення яке подане в Бюджетному кодексі, слід вилучити слово «керівником», оскільки не лише він може здійснювати внутрішній контроль. На різних рівнях управління відповідальні особи (у тому числі облікові працівники) у межах своєї компетенції можуть і повинні спря-

мовувати власну діяльність на забезпечення ефективності функціонування підпорядкованого підрозділу чи відділу. Тому визначення повинно бути уточнене й подане у такій редакції: *внутрішній контроль* – це комплекс заходів, що застосовуються для забезпечення дотримання законності та ефективності використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до встановленої мети, завдань, планів і вимог щодо діяльності бюджетної установи та її підвідомчих установ.

Для забезпечення більшої дієвості контролю необхідно досягти вирішення таких проблем. Нерідко, завдяки невідповідності й суперечливості законодавства у сфері бухгалтерського обліку та контролю, працівники бухгалтерій опиняються в ситуації невідомості, коли дати пояснення правильності здійснення тієї чи іншої господарської операції практично неможливо, але навіть самі працівники контролюючих органів часто не можуть дати однозначних пояснень. У більшості випадків це свідчить не стільки про некомпетентність останніх, скільки виступає підтвердженням того, що норми законодавства досить суперечливі. Тобто, більш дієвою була б система контролю, спрямована не лише на власне контроль, а на встановлення причин невиконання фінансових показників, порушення термінів проплати та ін. Також одним із дієвих напрямів може і повинен стати розвиток внутрішнього аудиту і контролю.

Виконання Концепції розвитку державного внутрішнього аудиту, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України № 158 від 24.05.2005 р., в основі якої лежить формування у вітчизняних державних органах підрозділів внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту, може бути досягнуте завдяки створенню інституту державних фінансових контролерів, до функцій яких доцільно віднести контроль за дотриманням закону про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти впродовж усієї процедури їх проведення до моменту укладання угод з пе-

реможцями. Завдання підрозділів внутрішнього аудиту, визначені Постановою Кабінету Міністрів України № 1001 від 28.09.2011 р. «Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, її територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади» [5], полягають у тому, щоб надавати керівникам відповідних рівнів рекомендації щодо: функціонування системи внутрішнього контролю та її удосконалення; удосконалення системи управління; запобігання фактам незаконного, неефективного та не результативного використання бюджетних коштів; запобігання виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності центрального органу виконавчої влади, його територіального органу та бюджетної установи. Основними інструктивними матеріалами забезпечення такої діяльності є Стандарти внутрішнього аудиту, затверджені наказом Міністерством фінансів України від 04.10.2011 р. № 1247. За змістом і сутністю вищезазначених завдань можна розподілити на дві групи: консультаційні й запобіжні [15]. В обох випадках для досягнення належних позитивних результатів потрібне обґрунтування показників, критеріїв, а також розвиток його методології та організації внутрішнього аудиту.

**С**учасні підходи щодо організації внутрішнього аудиту формуються з урахуванням специфіки органів Державної казначейської служби як фінансово-банківської структури. У даному випадку слід врахувати, у першу чергу, сам процес руху бюджетних коштів, що здійснюється у формі безготівкових переказів, тобто фактично Казначейство виступає як банківська структура. Адже принципи, порядок і документальне забезпечення проведення розрахункових операцій (за невеликим винятком перевірки доцільності їх здійснення) такі ж, як у банківській

системі. Єдиною суттєвою відмінністю виступає відсутність можливості управління фінансовими ризиками. Загалом більш наочно завдання та методологічно-функціональні засади їхнього виконання підрозділами внутрішнього аудиту, як свідчить аналіз практики та науково-теоретичних надбань, вказують на наявність таких основних проблем, як: відсутність єдиного підходу до обґрунтування структури системи внутрішнього аудиту, у тому числі організаційної, що ускладнює здійснення оцінки ефективності його функціонування; труднощі встановлення оптимальних співвідношень щодо розподілу функціональних повноважень між підрозділами внутрішнього аудиту за ієрархічною підпорядкованістю та з урахуванням напрямів здійснення внутрішнього контролю на мікрорівні (у т. ч. через недосконалість законодавства), що призводить до дублювання одних і тих самих контрольних процедур різними суб'єктами контролю; недосконалість оцінки ризиків, які мають негативний вплив на діяльність суб'єктів, які фінансуються з бюджету (табл. 1).

Відповідність між визначеними нормативно-правовими актами завданнями внутрішнього аудиту та наявними методологічними засадами їхнього виконання, як свідчить табл. 1, на сьогоднішній день забезпечена не повною мірою. Одним з найбільш проблемних питань у цьому плані є оцінка ризиків, особливо в контексті управління в умовах фінансової кризи.

Зважаючи на це, ідея управління коштами бюджетів усіх рівнів, залишками коштів на рахунках з метою отримання доходів і зарахування їх до загального та спеціального фондів бюджетів є достатньо актуальною, але її запровадження призведе до виникнення відповідних ризиків. Саме тому управління ризиками включене у систему внутрішнього аудиту. Показники, що характеризують рівень ризиковості тої чи іншої фінансової операції, можуть бути ті ж, що і в банківській системі, однак одночасно варто детально їх

Таблиця 1

Завдання внутрішнього аудиту та засади їхнього виконання

Завдання підрозділів внутрішнього аудиту згідно [5]	Наявність методологічних засад	Рекомендації
Оцінка:		
ефективності функціонування системи внутрішнього контролю;	+, -	Розробка єдиних організаційних і методологічних засад
ступеня виконання і досягнення цілей, визначених у стратегічних та річних планах	+, -	Обґрунтування більш досконалої методики аналізу, в т.ч. факторного
ефективності планування і виконання бюджетних програм і результатів їх виконання;	+, -	Удосконалення засад планування, зокрема в частині перегляду вихідних показників і норм видатків
якості надання адміністративних послуг і виконання контрольних-наглядових функцій, завдань, визначених актами законодавства;	+, -	Формування науково обґрунтованих критеріїв якості послуг
стану управління державним майном;	+, -	Подолання конфлікту інтересів, вибір критеріїв оцінки та розробка методики
ризиків, які негативно впливають на виконання функцій і завдань центрального органу виконавчої влади, його територіального органу та бюджетної установи	+, -	Встановлення переліку об'єктів аудиту, наукове обґрунтування розмежування рівнів ризиків, розробка методологічних засад їхньої оцінки*
Виконання інших функцій	+, -	Розробка планів, процедур, методик

\* Розробка методології може базуватися на моделюванні та комп'ютерних технологіях.

проаналізувати та виробити впорядковану систему, більш адаптовану до бюджетних взаємовідносин. Деякі кроки з цього приводу були здійснені шляхом запровадження аудиту ефективності використання грошових коштів. Проблема аудиту ризиків у діяльності бюджетних установ, як і у всій бюджетній галузі в цілому, на сьогоднішній день залишається невирішеною. Декларування основних рекомендацій щодо методики внутрішнього аудиту й контролю в чинних нормативних документах, попри безумовну позитивну роль, не містить чітких рекомендацій та висвітлення організаційних і методологічних аспектів їхнього здійснення. Попри це, у сучасних умовах система внутрішнього аудиту та контролю має бути здатна здійснювати критичну оцінку усіх фінансових операцій, попереджувати про ті з них, які мають високий ризик і призведуть до втрат, а також сприяти мінімізації ризиків, тобто ефективно впливати на використання ресурсних можливостей суб'єктів, що фінансуються за рахунок бюджетних коштів.

### ВИСНОВКИ

У зв'язку з цим у перспективі актуальним є проведення досліджень, спрямованих на формування теоретико-методологічних і практичних основ аудиту ризиків. Центральним проблемним питанням у цьому плані є розробка алгоритму їхньої оцінки, оскільки саме завдяки їй використанню можна забезпечити бюджетні установи від непродуктивних і неефективних управлінських рішень, втрат від неправильного вибору напрямів і видів діяльності. У процесі здійснення таких наукових пошуків важливо розмежувати систему оцінки за рівнем деталізації та сформулювати методики, які можуть застосовуватися суб'єктами контролю різних рівнів: більш деталізована й професійна оцінка може застосовуватися підрозділами внутрішнього аудиту вищестоящих контролюючих органів, менш деталізована – самими бюджетними установами. Застосування такого підходу значно посилить вплив системи контролю й сприятиме зростанню ефективності діяльності суб'єктів, що фінансуються з бюджету. ■

### ЛІТЕРАТУРА

- Белуха Н. Т.** Контроль и ревизия в отраслях народного хозяйства : учебник / Н.Т. Белуха. – М. : Финансы и статистика, 1992. – 368 с.
- Бурцев В. В.** Система государственного финансового контроля : дисс. ... д-ра экон. Наук / В. В. Бурцев. – М., 2001. – 456 с.
- 3.** Бюджетний кодекс України : Закон України № 2456-VI від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/\\_doc2.nsf/link1/T102456.html](http://search.ligazakon.ua/_doc2.nsf/link1/T102456.html)
- Германчук П. К.** Державний фінансовий контроль: ревізія та аудит / П. К. Германчук, І. Б. Стефанюк, Н. І. Рубан та ін. – К. : АВТ, 2004. – 424 с.
- Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, її територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади : Постанова Кабінету міністрів України № 1001 від 28.09.2011 р.
- Дікань Л. В.** Фінансовий контроль: теорія та методологія : монографія / Л. В. Дікань, Ю. О. Голуб, Н. В. Синюгіна. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 92 с.
- Дрозд І. К.** Контроль економічних систем : монографія / І. К. Дрозд. – К. : Імекс-ЛТД, 2004. – 312 с.

- 8. Дрозд І. К.** Державний фінансовий контроль / І. К. Дрозд, В. О. Шевчук. – К.: ТОВ «Імекс-ЛТД», 2007. – 304 с.
- 9. Калюга Є. В.** Фінансово-господарський контроль у системі управління : монографія / Є. В. Калюга. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
- 10. Ловінська Л. Г.** Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні : монографія / Л. Г. Ловінська, І. Б. Стефанюк. – К. : НДФІ, 2006. – 240 с.
- 11. Нападавська Л. В.** Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці : монографія / Л. В. Нападавська. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 224 с.
- 12. Петрик О. А.** Аудит: методологія і організація : монографія / О. А. Петрик. – К. : КНЕУ, 2003. – 260 с.
- 13.** Про затвердження Концепції розвитку державного внутрішнього аудиту : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 158 від 24.05.2005 р.
- 14. Рудницький В. С.** Внутрішній аудит : монографія / В. С. Рудницький, І. Д. Лазаришина, Г. М. Шеремет, В. О. Хомедюк. – Рівне : УДУВГП, 2003. – 163 с.
- 15.** Стандарти внутрішнього аудиту : Наказ Міністерства фінансів України № 1247 від 04.10.2011 р.
- 16. Шорина Е. В.** Контроль за деятельностью органов государственного управления в СССР / Е. В. Шорина. – М. : Наука, 1981. – 301 с.
- 17. Irvin D.** Financial Control for Non-Financial Managers / David Irvin. – Pitman Publishing, 1995. – 196 p.

### REFERENCES

- Belukha, N. T. *Kontrol i reviziia v otrasliakh narodnogo khozaiaystva* [Control and audit in the national economy]. Moscow: Finansy i statistika, 1992.
- Burtsev, V. V. "Sistema gosudarstvennogo finansovogo kontroliia" [The system of state financial control]. *Dis. ... doktora ekon. nauk*, 2001.
- Dikan, L. V., Holub, Yu. O., and Syniuhina, N. V. *Finansovyi kontrol: teoriia ta metodolohiia* [Financial control: theory and methodology]. Kharkiv: KhNEU, 2009.
- Droz, I. K. *Kontrol ekonomichnykh system* [Control of economic systems]. Kyiv: Imeks-LTD, 2004.
- Droz, I. K., and Shevchuk, V. O. *Derzhavnyi finansovyi kontrol* [State financial control]. Kyiv: Imeks-LTD, 2007.
- Hermanchuk, P. K., Stefanyk, I. B., and Ruban, N. I. *Derzhavnyi finansovyi kontrol: reviziia ta audyt* [State Financial Control: revision and audit]. Kyiv: AVT, 2004.
- Irvin, D. *Financial Control for Non-Financial Managers*: Pitman Publishing, 1995.
- Kaliuha, Ie. V. *Finansovo-hospodarskyi kontrol u systemi upravlinnia* [Financial and economic control in the control system]. Kyiv: Elha; Nika-Tsentr, 2002.
- [Legal Act of Ukraine] (2011).
- Lovinska, L. H., and Stefaniuk, I. B. *Orhanizatsiia bukhgalterskoho obliku ta finansovoho kontroliu v suchasnykh umovakh hospodariuvannia v Ukraini* [Accounting and financial control in the current economic conditions in Ukraine]. Kyiv: NDFI, 2006.
- [Legal Act of Ukraine] (2005).
- [Legal Act of Ukraine] (2011).
- [Legal Act of Ukraine] (2010). [http://search.ligazakon.ua/\\_doc2.nsf/link1/T102456.html](http://search.ligazakon.ua/_doc2.nsf/link1/T102456.html)
- Napadovska, L. V. *Vnutrishnyehospodarskyi kontrol v rynkovii ekonomitsi* [Internal control in a market economy]. Dnipropetrovsk: Nauka i osvita, 2000.
- Petryk, O. A. *Audyt: metodolohiia i orhanizatsiia* [Audit: methodology and organization]. Kyiv: KNEU, 2003.
- Rudnytskyi, V. S., Lazaryshyna, I. D., and Sheremet, H. M. *Vnutrishnii audyt* [Internal Audit]. Rivne: UDUVHP, 2003.
- Shorina, E. V. *Kontrol za deiatelnostiui organov gosudarstvennogo upravleniia v SSSR* [Control over the activities of government in the USSR]. Moscow: Nauka, 1981.



## ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ТА ОБЛІКУ ОПРИБУТКУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ, ЩО НАДІЙШЛИ НА БЕЗОПЛАТНІЙ ОСНОВІ

© 2014 КОСАТА І. А.

УДК 657.422:657.372.2

### Косата І. А. Особливості оцінки та обліку оприбуткування і використання запасів, що надійшли на безоплатній основі

Головною метою статті є аналіз сучасного стану і визначення основних проблем, що пов'язані з оцінкою та обліком запасів, які надійшли на безоплатній основі, їх використанням та відображенням у формуванні собівартості реалізованої продукції. Згідно з П(с)БО № 9 «Запаси» первісною вартістю запасів, що одержані підприємством безоплатно, визнається їх справедлива вартість, трактування якої, відповідно до П(с)БО № 19, та пп. 14.1.71 ПКУ, дає можливість визначення справедливої вартості лише в умовах існування сталого ринку на окремий вид запасів. У разі, коли ринок відсутній, виникає проблема з визначенням справедливої вартості. У такому випадку, з точки зору автора, цікавим є застосування положень з бухгалтерського обліку запасів бюджетних установ. Згідно з ним: «Первісна вартість запасів, отриманих безоплатно у випадках, передбачених законодавством, від інших установ, юридичних та фізичних осіб – суб'єктів господарювання, дорівнює балансовій вартості, за якою запаси обліковувались у сторони, що їх передала». У більшості випадків такий алгоритм значно спрощує роботу бухгалтера підприємства. Окремо у статті розібрано процедуру визначення доходу при вибутті запасів, що надійшли без оплати. Для цього розглянуто порядок визначення доходів і витрат підприємства згідно з П(с)БО та ПКУ, у відповідності до яких зроблено висновок, що при перепродажі запасів за вартістю оприбуткування вона не підлягає повторному включенню до складу доходів. У разі, коли вартість реалізації перевищує вартість оприбуткування, до складу доходу повинна бути включена лише позитивна різниця між вартістю реалізації та вартістю надходження. Якщо ж запаси в ході виробничої діяльності були використані та реалізується готова продукція, то, як вважає автор, із суми доходу, що буде відображений з метою оподаткування, можна вирахувати суму надходження запасів, що надійшли безоплатно.

**Ключові слова:** оцінка запасів, справедлива вартість, безоплатне надходження запасів, облік запасів.

**Бібл.:** 16.

**Косата Інна Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра статистики, обліку та аудиту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

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

УДК 657.422:657.372.2

### Косатая И. А. Особенности оценки и учета оприходования и выбытия запасов, поступивших безвозмездно

Главной целью статьи является анализ современного состояния и определение основных проблем, связанных с оценкой и учетом запасов, поступивших безвозмездно, их использованием и отражением в формировании себестоимости реализованной продукции. Согласно П(с)БУ № 9 «Запасы» первоначальной стоимостью запасов, полученных предприятием безвозмездно, признается их справедливая стоимость, трактовка которой, согласно П(с)БУ № 19 и пп.14.1.71 НКУ, дает возможность определения справедливой стоимости только в условиях существования устойчивого рынка на отдельный вид запасов. В случае, когда такой рынок отсутствует, возникает проблема с определением справедливой стоимости. В данном случае, с точки зрения автора, интересным является применение положений бухгалтерского учета запасов бюджетных учреждений. Согласно ему: «Первоначальная стоимость запасов, полученных безвозмездно в случаях, предусмотренных законодательством, от других учреждений, юридических и физических лиц – субъектов хозяйствования, равна балансовой стоимости, по которой запасы учитывались у стороны, которая их передала». В большинстве случаев такой алгоритм существенно упрощает работу бухгалтера предприятия. Отдельно в статье разобрана процедура определения дохода при выбытии запасов, поступивших без оплаты. Для этого рассмотрен порядок определения доходов и расходов предприятия согласно П(с)БУ и НКУ, в результате чего сделан вывод о том, что при перепродаже запасов по стоимости оприходования она не подлежит повторному включению в состав доходов. В случае, когда стоимость реализации превышает стоимость оприходования, в состав дохода должна быть включена только положительная разница между стоимостью реализации и стоимостью поступления. Если же запасы в ходе производственной деятельности были использованы и реализуется готовая продукция, то, как считает автор, из суммы дохода в целях налогообложения можно вычесть сумму поступления запасов, которых поступили безвозмездно.

**Ключевые слова:** оценка запасов, справедливая стоимость, безвозмездное поступление запасов, учет запасов.

**Библ.:** 16.

**Косатая Инна Анатольевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра статистики, учета и аудита, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

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

UDC 657.422:657.372.2

### Kosata Inna A. Specific Features of Assessment and Accounting of Entering Into Account and Retirement of Reserves That Were Obtained Without Indemnity

The main goal of the article is analysis of the modern state and identification of main problems that are connected with assessment and accounting of reserves that were obtained without indemnity, and their use and reflection in formation of cost value of the sold products. Pursuant to Provisions (Standards) of Business Accounting No. 9 "Reserves", the initial cost of reserves that were obtained without indemnity is their fair cost, interpretation of which, pursuant to Provisions (Standards) of Business Accounting No. 19 and Clauses 14.1.71 of the Tax Code of Ukraine, gives a possibility of identification of a fair cost only under conditions of a stable market for a specific type of reserve. In the event this market is not available, there is a problem with identification of the fair cost. In this case, application of provisions of business accounting of reserves of budget institutions is interesting from the author's point of view. According to it: "The initial cost of reserves obtained without indemnity in cases envisaged by legislation from other institutions, legal entities and physical persons – economic subjects, is equal to the balance cost of reserves of the party that provided them". In most cases this algorithm significantly simplifies the work of the enterprise accountant. The article also describes the procedure of identification of income from retirement of reserves that were obtained without indemnity. It considers the order of determination of income and expenditures of the enterprise pursuant to Provisions (Standards) of Business Accounting and Tax Code of Ukraine, in the result of which it holds that when reserves are re-sold by the cost of entering into account, it should not be included into income again. In the event the cost of selling is higher than the cost of entering into account, the income should include only the positive difference between the cost of selling and cost of entering. In the event reserves were used in the course of production activity and the finished products are sold, the author believes that the cost of reserves that were obtained without indemnity could be deducted from the income with a view of taxation.

**Key words:** reserve assessment, fair cost, reserves obtained without indemnity, reserves accounting.

**Bibl.:** 16.

**Kosata Inna A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Statistics, Accounting and Auditing, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

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



У сучасних умовах розвитку ринкових відносин економіка країни знаходиться у стані інтеграції до світової економічної спільноти, у зв'язку з чим і система бухгалтерського обліку реформується з метою наближення до міжнародної практики. Запаси є одним з найважливіших факторів забезпечення сталості та безперервності відтворення. Безперервність виробництва вимагає, щоб на складах постійно перебувала достатня кількість сировини і матеріалів, необхідна для повного задоволення потреб виробництва. Розумна організація надходження запасів сприяє раціональному процесу виробництва на всіх стадіях обробки та випуску готової продукції виробничого підприємства.

Згідно з П(с)БО 9 «Запаси» запаси – це активи, які:

- ✦ утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;
- ✦ перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;
- ✦ утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством. [4]

Згідно з МСБО 2 «Запаси» запаси – це активи, які:

- ✦ утримуються для продажу за умов звичайної господарської діяльності (готова продукція, товари);
- ✦ знаходяться у процесі виробництва з метою продажу після його завершення (незавершена продукція);
- ✦ існують у формі сировини, матеріалів, призначених для споживання у виробничому процесі, при виконанні робіт або наданні послуг.

Як бачимо, відмінностей у визначенні запасів майже не існує. Запаси визнаються активом, якщо вони відповідають критеріям визнання активів, тобто існує імовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена [2].

Вартісна оцінка активів господарюючого суб'єкта служить базою для визначення витрат, включення їх в ціну товарів, продукції, робіт, і послуг і формування фінансових результатів. Питання достовірності оцінки є особливо важливими в умовах світової економічної кризи. Бухгалтерський облік матеріальних витрат є одним з найскладніших об'єктів бухгалтерського обліку. Однак без правильної організації такого обліку підприємство ставить під загрозу фінансові результати своєї діяльності, адже без їх урахування неможливо коректно формування собівартості виробленої продукції.

Дослідження питань оцінки виробничих запасів знайшли відображення у працях Ф. Ф. Бутинця, Н. М. Малуги [15], В. В. Сопка, В. Г. Козака [13], Т. О. Гуренко [9], Н. Р. Домбровської [10], Г. Ф. Шепітко, Н. О. Ромашевської, І. В. Супрунної [16] та ін.

Однак, як свідчить аналіз результатів наукових публікацій, ще недостатньо досліджені і висвітлені методи оцінки виробничих запасів, що надійшли безкоштовно до підприємства, при їх використанні.

Метою даної статті є дослідження питань оцінки і обліку надходження безоплатно отриманих виробничих запасів підприємства, їх використання та відображення у формуванні собівартості реалізованої продукції (виконаних робіт, наданих послуг).

Важливою передумовою обліку виробничих запасів є їх оцінка, яка має вплив на визначення собівартості продукції. Особливої уваги дане питання набуває за сучасних

умов господарювання, коли ринкові ціни на виробничі запаси постійно змінюються. Як відмічає В. Г. Козак, «оцінка завжди пов'язується з грошовим вимірником, і оскільки від оцінки фінансово-господарської діяльності, майна підприємства залежить результат його господарювання, завжди було й залишаються актуальними питання вибору способу оцінки майна і зобов'язань підприємства» [13, с.60].

Підкреслюючи важливість достовірності оцінки, В. А. Єрофеева зазначає, що невід'ємним питанням раціональної організації обліку, яке значною мірою визначає точність калькулювання собівартості продукції, є правильна оцінка матеріалів, а також облік і розподіл транспортно-заготівельних витрат [11, с. 133].

Оцінка сировини і матеріалів, які є складовою виробничих запасів підприємства, регулюється національним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси», затвердженим наказом МФУ від 20.10.1999 р., зареєстрованим в МЮУ 02.11.1999 р. Відповідно до цього Стандарту придбані або вироблені сировина і матеріали зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю.

Стандарт № 9 «Запаси» визначає різні методи визначення первісної вартості залежно від господарської ситуації: придбанні за плату, виготовленні власними силами, отриманні як внесок до статутного капіталу, придбані в результаті обміну на подібні (чи неподібні) та безоплатно отримані [4].

Окремо зупинимось саме на визначенні безоплатно отриманих запасів. Згідно зі ст. 14.1.13 ПКУ «безоплатно надані товари, роботи, послуги:

- а) товари, що надаються згідно з договорами дарування, іншими договорами, за якими не передбачається грошова або інша компенсація вартості таких товарів чи їх повернення, або без укладення таких договорів;
- б) роботи (послуги), що виконуються (надаються) без висування вимоги щодо компенсації їх вартості;
- в) товари, передані юридичній чи фізичній особі на відповідальне зберігання і використані нею.» [1]

Таким чином, вважаючи на багатогранність договірних взаємовідносин господарюючого суб'єкту, досить складно визначити вичерпний перелік господарських операцій, згідно з яким можна було б напевне визначити безоплатний характер надходження запасів. Як підкреслює С. Єфімов [12], можна зазначити лише явні та поширені. Це:

- ✦ договір дарування товарів, тобто, будь-який договір, з якого слідує, що одна сторона щось передає, а інша сторона це щось приймає без сплати першій стороні будь-якої компенсації вартості того, що передається;
- ✦ договір виконання робіт чи надання послуг безоплатно, тобто, договір, у якому прямо буде вказано, що роботи чи послуги відповідно виконуються та надаються безоплатно;
- ✦ угоди про прощення боргу. Маються на увазі домовленості сторін, коли кредитор прощає боржнику борг чи його частину;
- ✦ виявлення лишків товарів у результаті інвентаризації, тобто, виявлення товарів, на які відсутні прибуткові документи.

Саме тому бухгалтер у разі кожного оприбуткування запасів повинен пильно аналізувати характер цього надходження, оскільки безоплатне надходження має не тільки специфіку бухгалтерського відображення, а й значні податкові наслідки.

Стандарт № 9 «Запаси» первісною вартістю запасів, що одержані підприємством безоплатно, признає їх справедливою вартістю.

Стандарти бухгалтерського обліку, які застосовуються в Україні, базуються на нормах, встановлених міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (*International Accounting Standards* та *International Financial Reporting Standards*). Однією з вимог цих стандартів є положення про оцінку більшості статей балансу та звіту про фінансові результати за вартістю, яка найточніше відображає вартість майбутніх економічних вигід, які будуть отримані (стосовно активів) або будуть зменшені (стосовно зобов'язань). У стандартах така вартість названа «справедливою» і за розміром, як правило, суттєво відрізняється від вартості придбання активу або виконання зобов'язання згідно із договірними умовами - історичної вартості. Однак визначення справедливої вартості й досі викликає багато питань у бухгалтерів.

Під справедливою вартістю, згідно з П(с)БО № 19 «Об'єднання підприємств», до недавнього часу розуміли суму, за якою може бути здійснено обмін активу або оплата зобов'язання у результаті операції між проінформованими, зацікавленими і незалежними сторонами. Це визначення повністю збігається з визначенням МСБО 2 «Запаси». Після прийняття змін до П(с)БУ № 19 від 27.06.2013 р. дещо змінилось формулювання справедливої вартості в цьому документі: «Справедлива вартість – сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату» [7]. Визначення змінилось не дуже суттєво і також не дає бухгалтеру однозначну відповідь на складне питання про алгоритм з'ясування розміру справедливої вартості.

Поняття звичайних цін також закріплене пп. 14.1.71 ПКУ, згідно з яким звичайною ціною визнається ціна товарів, робіт або послуг, що визначається сторонами договору, якщо інші умови її визначення не передбачені Податковим Кодексом України. Якщо не доведено зворотне, вважається, що така звичайна ціна відповідає рівню ринкових цін [1].

**П**роте застосування справедливої вартості подекуди пов'язане з неможливістю визначення точної суми історичної (фактичної) собівартості. Коли існує сталий ринок з певного виду запасів, то справедливою вартістю зазвичай вважають ринкову ціну на нього. Проблема з визначенням справедливої вартості відразу виникає, якщо немає ринку для визначення ціни. Наприклад, якщо компанія передає абсолютно нову продукцію – з теорії ціни виходу – повинна була б оцінити свої гарантії за ціною, яку могли б заплатити за них. Але якщо немає ринку? Які кроки повинен зробити бухгалтер, щоб надати впевненості в достовірності ведення обліку в цій конкретній ситуації? Можливо, звернутись за експертною оцінкою до Торгівельно-промислової палати чи провести незалежну експертизу. Інакше бухгалтер не буде мати достовірних підтверджень правильності визначення справедливої вартості.

У зв'язку з цим цікавим, на наш погляд, є визначення первинної вартості запасів, що передаються безоплатно, згідно з Положенням з бухгалтерського обліку запасів бюджетних установ (Наказ Міністерства фінансів України 14.11.2013 р. № 947). Згідно з ним: «Первісна вартість запасів, отриманих безоплатно у випадках, передбачених законодавством, від інших установ, юридичних та фізичних осіб – суб'єктів господарювання, дорівнює балансовій вартості, за якою запаси обліковувались у сторони, що їх передала. Запаси передаються на підставі первинних документів, в

яких зазначено вартість придбання (виробництва) цих запасів. Якщо вартість таких запасів неможливо визначити за наявними в сторони, яка їх передає, первинними документами або обліковими регістрами та іншими документами або балансова вартість переданих запасів суттєво відрізняється від їх справедливої вартості, то первісною вартістю отриманих запасів є їх справедлива вартість на дату оприбуткування» [8]. У більшості випадків такий алгоритм дає більш однозначне трактування справедливої вартості для бухгалтера підприємства, чим значно спрощує його роботу.

З точки зору податкового обліку, вартість безоплатно отриманих запасів повинна включатись до складу доходів підприємства також за вартістю, не нижчою за звичайну ціну (ст. 135.5.4 ПКУ). У бухгалтерському обліку вартість цих запасів входить до іншого операційного доходу за кредитом рахунку 718 «Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів». Що стосується дати визнання доходу, то стаття 137.10 ПКУ однозначно вказує, що «...безоплатно отримані товари (роботи, послуги) вважаються доходами на дату фактичного отримання платником податку товарів (робіт, послуг) або за датою надходження коштів на банківський рахунок чи в касу платника податку» [1].

**А**ещо складніше визначитись зі складом собівартості реалізованих запасів. Згідно п.138.8 ПКУ собівартість виготовлених і реалізованих товарів, виконаних робіт наданих послуг складається з витрат, прямо пов'язаних з виробництвом таких товарів, виконанням робіт, наданням послуг, а саме: прямих матеріальних витрат; прямих витрат на оплату праці; амортизації виробничих основних засобів і нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт наданням послуг; загальновиробничі витрати, які відносяться на собівартість виготовлених і реалізованих товарів, виконаних робіт і наданих послуг згідно з положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку; вартості придбаних послуг прямо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт наданням послуг; інших прямих витрат, у тому числі з придбання електричної енергії. Відповідно до пп.14.1.27 п. 14.1 ст. 14 ПКУ, витрати – це сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для проведення господарської діяльності платника податків, у результаті яких відбувається зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником). Витрати, які враховуються для визначення об'єкта оподаткування, визнаються на підставі первинних документів, що підтверджують здійснення платником податку витрат, обов'язковість ведення і зберігання яких передбачена правилами ведення бухгалтерського обліку, та інших документів, встановлених розділом II цього Кодексу (п.138.2 ст.138 ПКУ).

Але, отримуючи запаси безоплатно, підприємство не здійснює витрат, тому вартість таких запасів не може бути включена до складу витрат в податковому обліку. У бухгалтерському обліку витратами звітного періоду визнаються, згідно з П(с)БО № 16 «Витрати», або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [6]. Оскільки запаси, що надійшли безоплатно, було

оприбутковано, при їх реалізації вони будуть списані в дебет рахунків витрат.

Неоднозначним є й визначення доходу при реалізації запасів, що надійшли безоплатно. У бухгалтерському обліку вартість доходів при реалізації запасів визнається за продажною вартістю, оскільки виконується критерій визнання доходів. Дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [5].

**З**аконірно виникає питання – чи потрібно повторно відобразити в податковому обліку дохід від реалізації цих запасів, оскільки він вже був відображений при надходженні? Згідно зі статтею 135.2 ПКУ «доходи визначаються на підставі первинних документів, що підтверджують отримання платником податку доходів, обов'язковість ведення і зберігання яких передбачено правилами ведення бухгалтерського обліку». Іншими словами, згідно з правилами бухгалтерського обліку потрібно відобразити дохід за ціною реалізації. Але відповідно до статті 135.3 ПКУ «суми, відображені у складі доходів платника податку, не підлягають повторному включенню до складу його доходів» [1]. Тобто при продажі отриманих безоплатно запасів у дохід у податковому обліку повинна бути включена лише сума перевищення продажною вартістю запасів над справедливою вартістю, за якою запаси були оприбутковані при надходженні.

Таким чином, для правильного визначення суми оподаткованого доходу необхідно розділити реалізацію запасів на декілька видів: а) перепродаж запасів за вартістю оприбуткування; б) перепродаж запасів за вартістю, що перевищує вартість оприбуткування; в) використання запасів при виробництві і продаж готової продукції.

У випадку перепродажу запасів за вартістю оприбуткування, спираючись на ст. 135.3 ПКУ, вартість реалізації вже була відображена в складі доходів підприємства при надходженні, тобто не підлягає повторному включенню до складу доходів. У разі, коли вартість реалізації перевищує вартість оприбуткування, повинна бути включена до складу доходу лише позитивна різниця між вартістю реалізації і вартістю надходження. Якщо ж запаси в ході виробничої діяльності були використані і реалізується результат виробництва – готова продукція, то автор вважає, що з суми доходу, що буде відображений з метою оподаткування, можна вирахувати суму надходження запасів, що безоплатно надійшли.

Оскільки така точка зору не має однозначної трактовки, для більшої впевненості платник податку може спиратися на пункт 4.1.4 ПКУ, який визначає презумпцію «правомірності рішень платника податку в разі, якщо норма закону чи іншого нормативно-правового акта, виданого на підставі закону, або якщо норми різних законів чи різних нормативно-правових актів припускають неоднозначне (множинне) трактування прав та обов'язків платників податків або контролюючих органів, внаслідок чого є можливість прийняти рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу».

Але якщо при безоплатному отриманні запасів підприємство здійснило витрати на сплату ввізного мита та на доведення цих товарів до стану, придатного для продажу, витрати платника податку, які здійснено на сплату ввізного мита та доведення безоплатно отриманих товарів до стану,

придатного для їх продажу, враховуються у складі витрат, що формують собівартість таких товарів, і включаються до складу податкових витрат у звітному періоді, у якому визнано доходи від їх реалізації [3].

## ВИСНОВКИ

Таким чином, як видно з проведеного аналізу, в офіційних документах, що регламентують порядок ведення бухгалтерського і податкового обліку запасів, немає однозначної думки щодо порядку визначення вартості товарно-матеріальних цінностей, що надійшли на безоплатній основі. У зв'язку з цим автор вважає, що при надходженні та використанні таких запасів потрібно застосовувати як справедливую вартість ринкову вартість цих запасів, а у разі, якщо вона відсутня, звернутись за експертною оцінкою. Але оскільки визначення справедливої вартості вже чимало років викликає багато запитань у бухгалтерів-практиків, то ця проблема лишається актуальною і потребує подальшої розробки і вдосконалення як з боку науковців, так і з боку Міністерства фінансів. Адже від правильності визначення вартості запасів залежить не тільки достовірність обліку в окремих підприємствах, але й правильність визначення їх фінансових результатів та ефективності діяльності. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI зі змінами і доповненнями.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 (МСБО 2) «Запаси». Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012.
3. Наказ ДПС України від 05.07.2012 р. № 581 Про затвердження узагальнюючої податкової консультації щодо порядку визначення доходу та витрат за операціями з безоплатної передачі товарів (робіт, послуг).
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Затверджено Наказом Міністерства фінансів від 20 жовтня 1999 р. № 246. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 2 листопада 1999 р. за № 751/4044 зі змінами і доповненнями.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 14 грудня 1999 р. за № 860/4153 зі змінами і доповненнями.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Затверджено Наказом Міністерства фінансів від 31.12.99 № 318. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 19 січня 2000 р. за № 27/4248 зі змінами і доповненнями.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств». Затверджено Наказом Міністерства фінансів від 07.07.1999 № 163. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 23 липня 1999 р. за № 499/3792 зі змінами і доповненнями.
8. Положення з бухгалтерського обліку запасів бюджетних установ Затверджено Наказом Міністерства від 14.11.2013 р. № 947.
9. **Гуренко Т.** Економічна сутність та оцінка запасів / Т. Гуренко // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2011. – № 2. – С. 22 – 27.
10. **Домбровська Н. Р.** Методи оцінки виробничих запасів підприємства при їх використанні згідно національних стандартів / Н. Р. Домбровська // Інноваційна економіка. – 2011. – № 7. – С. 137-142.
11. **Ерофеева В. А.** Учет и контроль использования ресурсов в объединениях / Ерофеева В. А. – Львов: ЛГУ, 1987. – 174 с.
12. **Єфімов С.** Безкоштовний «сир» у податковій мишоловці / С. Єфімов // Бухгалтерія. – 2012. – № 11(998).



**13. Козак В. Г.** Економічна сутність способів і видів оцінок у бухгалтерському обліку: їх мета та функції / В. Г. Козак // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 115 – 122.

**14. Миддлтон Д.** Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений / Дэниел Миддлтон ; [Пер. с англ. И. И. Елисеевой]. – М. : Издательское объединение «ЮНИТИ», 1997. – 408 с.

**15. Малуга Н. М.** Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку : монографія / Н. М. Малуга. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 548 с.

**16. Супрунова І. В.** Незалежна оцінка в бухгалтерському обліку / І. В. Супрунова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – № 3 (24). – С. 481 – 483.

#### REFERENCES

Dombrovska, N. R. "Metody otsinky vyrobnychyykh zapasiv pidpriemstva pry ikh vykorystanni zhidno z natsionalnyimi standartamy" [Methods for evaluation of inventory enterprises when used in accordance with national standards]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 7 (2011): 137-142.

Erofeeva, V. A. *Uchet i kontrol ispolzovaniia resursov v obedi-neniakh* [Accounting and control of resources in the associations]. Lvov: LGU, 1987.

Hurenko, T. "Ekonomichna sutnist ta otsinka zapasiv" [The economic essence and evaluation of reserves]. *Bukhhalteriia v sil'skomu hospodarstvi*, no. 2 (2011): 22-27.

Kozak, V. H. "Ekonomichna sutnist sposobiv i vydiv otsinok u bukhhalterskomu obliku: ikh meta ta funktsii" [The economic essence and methods of accounting estimates: their purpose and function]. *Ekonomika APK*, no. 2 (2007): 115-122.

[Legal Act of Ukraine] (1999).

[Legal Act of Ukraine] (1999).

[Legal Act of Ukraine] (1999).

[Legal Act of Ukraine] (2013).

[Legal Act of Ukraine] (2012).

[Legal Act of Ukraine] (2010).

[Legal Act of Ukraine] (1999).

"Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 2 (MSBO 2)" [International Accounting Standard 2 (IAS 2)]. *Mizhnarodnyi dokument*, 2012.

Middlton, D. *Bukhhalterskiy uchet i priniatie finansovykh resheniy* [Accounting and financial decision making]. Moscow: YuNITI, 1997.

Maliuha, N. M. *Bukhhalterskiy oblik v Ukraini: teoriia i metod-olohiia, perspektyvy rozvytku* [Accounting in Ukraine: Theory and methodology development prospects]. Zhytomyr: ZhDTU, 2005.

Suprunova, I. V. "Nezalezna otsinka v bukhhalterskomu ob-liku" [Independent evaluation of accounting]. *Visnyk ZhDTU. Seriia: Ekonomichni nauky*, no. 3 (24) (2012): 481-483.

Yefimov, S. "Bezkoshtovnyi «syr» u podatkovii mysholovtsi" [Free "cheese" in the tax mousetrap]. *Bukhhalteriia*, no. 11 (998) (2012).



# ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА МІКРОРІВНІ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО НАЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

© 2014 ЛЕВИЦЬКА С. О., ОСАДЧА О. О.

УДК 657.446

**Левицька С. О., Осадча О. О. Інформаційна складова податкового менеджменту на мікрорівні в контексті сталого національного розвитку**

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку актуальність функціонування на підприємствах системи податкового менеджменту має стратегічне значення, зокрема, у питаннях інформаційного забезпечення на етапах прийняття управлінських рішень. Мета статті полягає в обґрунтуванні методичних, організаційних і практичних підходів інформаційного забезпечення нарахування та сплати податків і зборів на рівні суб'єкта господарської діяльності, а також у виявленні пріоритетних факторів формування ефективного інформаційного ресурсу податкового менеджменту. Спираючись на наукові праці, нормативно-законодавчі документи, проаналізовано вітчизняну та міжнародну практику інформаційного забезпечення розрахунків з бюджетом на рівні підприємства. Встановлено, що визнання інформаційного ресурсу податкового менеджменту в обліку та звітності реалізується шляхом оцінки його як нематеріального активу – немонетарного активу, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований. Виокремлено класифікацію інформаційних ресурсів, їх основні функції, сформовано організаційну модель інформаційного забезпечення податкового менеджменту. Розкрито методику формування облікового інформаційного ресурсу. Обґрунтовано, що при умові забезпечення розкритих у роботі критеріїв ефективності інформації, яка є основою для прийняття виважених рішень з питань розрахунків підприємства з бюджетом по обов'язкових платежах, система податкового менеджменту забезпечить надходження економічних вигод через оптимізацію виробничих ресурсів.

**Ключові слова:** податковий менеджмент, податкове планування, розрахунки з бюджетом, облікова система, Податковий кодекс, інформаційний ресурс.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Левицька Світлана Олексіївна** – доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки, менеджменту і права Національного університету водного господарства та природокористування (вул. Приходька, 75, Рівне, 33002, Україна)

**E-mail:** levitska1@yandex.ua

**Осадча Ольга Олексіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту, Національний університет водного господарства та природокористування (вул. Соборна, 11, Рівне, 33028, Україна)

**E-mail:** levitska.olia@yandex.ua

УДК 657.446

**Левицька С. А., Осадчая О. А. Информационная составляющая налогового менеджмента на микроуровне в контексте этапа устойчивого национального развития**

На современном этапе социально-экономического развития актуальность функционирования на предприятиях системы налогового менеджмента имеет стратегическое значение, в частности, в вопросах информационного обеспечения на этапах принятия управленческих решений. Цель статьи состоит в обосновании методических, организационных и практических подходов информационного обеспечения начисления и уплаты налогов и сборов на уровне субъекта хозяйственной деятельности, а также в выявлении приоритетных факторов формирования эффективного информационного ресурса налогового менеджмента. Опираясь на научные труды, нормативно-законодательные документы, проанализирована отечественная и международная практика информационного обеспечения расчетов с бюджетом на уровне предприятия. Установлено, что признание информационного ресурса налогового менеджмента в учете и отчетности реализуется путем оценки его как нематериального актива – немонетарного актива, который не имеет материальной формы и может быть идентифицирован. Выделена классификация информационных ресурсов, их основные функции, сформирована организационная модель информационного обеспечения налогового менеджмента. Раскрыта методика формирования учетного информационного ресурса. Обосновано, что при условии обеспечения отражаемых в работе критериев эффективности информации, которая является основой для принятия взвешенных решений по вопросам расчетов предприятия с бюджетом по обязательным платежам, система налогового менеджмента обеспечит поступление экономических выгод через оптимизацию производственных ресурсов.

**Ключевые слова:** налоговый менеджмент, налоговое планирование, расчеты с бюджетом, учетная система, Налоговый кодекс, информационный ресурс.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Левицька Світлана Алексеевна** – доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки, менеджменту і права Національного університету водного господарства та природокористування (вул. Приходько, 75, Рівно, 33002, Україна)

**E-mail:** levitska1@yandex.ua

**Осадчая Ольга Алексеевна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри учета и аудита, Национальный университет водного хозяйства и природопользования (вул. Соборная, 11, Ровно, 33028, Украина)

**E-mail:** levitska.olia@yandex.ua

UDC 657.446

**Levytska Svitlana O., Osadcha Olga O. Information Component of Tax Management at the Micro-level in the Context of Sustainable National Development**

Urgency of functioning of the system of tax management at an enterprise has strategic importance at the modern stage of socio-economic development, in particular, in issues of information support at stages of making managerial decisions. The goal of the article lies in ensuring methodical, organisational and practical approaches of information support of charging and payment of taxes and dues at the level of the subject of economic activity and also in detection of priority factors of formation of an efficient information resource of tax management. Based on scientific works, regulatory and legislative documents, the article analyses domestic and international practice of information support of settlements with the budget at the level of an enterprise. The article shows that recognition of an information resource of tax management in accounting and reporting is realised through its assessment as an intangible asset – non-monetary asset, which does not have a tangible form and could be identified. The article shows classification of information resources, their main functions and forms an organisational model of information support of tax management. It shows methods of formation of the accounting information resource. It shows that in the event of ensuring information efficiency criteria reflected in work, which is the basis for making weighted decisions on the issues of enterprise settlements with the budget by mandatory payments, the tax management system would ensure economic benefits through optimisation of production resources.

**Key words:** tax management, tax planning, budget settlements, accounting, Tax Code, information resource.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Levytska Svitlana O.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Director of the Institute of Economics, Management and Law, National University of Water Management and Nature Resources Use (vul. Prykhodka, 75, Rivne, 33002, Ukraine)

**E-mail:** levitska1@yandex.ua

**Osadcha Olga O.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting and Auditing, National University of Water Management and Natural Resources Use (vul. Soborna, 11, Rivne, 33028, Ukraine)

**E-mail:** levitska.olia@yandex.ua

У зв'язку з реформуванням системи оподаткування в Україні зміни, що відбулися в структурі податкових відносин, потребують детального вивчення та аналізу. Саме тому актуальність функціонування на підприємствах податкового менеджменту має стратегічне значення, зокрема, у питанні інформаційного забезпечення на етапах прийняття управлінських рішень з питань обов'язкових розрахунків з бюджетом.

У постіндустріальному суспільстві національні інформаційні ресурси (ІР) як одні з найбільших потенційних джерел успішної прибуткової діяльності оцінюються за критеріями виробничих ресурсів. У зв'язку з цим необхідно розвивати методичний та організаційний апарат формування таких ІР залежно від їх функціонального призначення, оцінки результативності використання зазначених видів виробничих ресурсів, підходів до визнання та оцінки з метою обліку та відображення в звітності.

Формуванню інформації за результатами господарської діяльності на основі даних обліку та звітності юридичних осіб (у т. ч. за результатами розрахунків юридичних осіб з бюджетом по податках і зборах) присвячували свої праці вітчизняні науковці М.Чумаченко, С. Свірко, С. Голов, В. Палій, В. Івашкевич, Л. Нападовська, І. Білоусова, М. Пушкар, Б. Валуєв, О. Бородкін, М. Кужельний, В. Сопко та ін. При цьому залишаються малодослідженими методичні та організаційні підходи формування інформаційного забезпечення менеджменту організації діяльності з урахуванням критеріїв його результативності.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методичних, організаційних і практичних підходів інформаційного забезпечення нарахування та сплати податків і зборів на рівні підприємства; у виявленні пріоритетних факторів формування ефективного інформаційного ресурсу податкового менеджменту, зокрема, у частині його облікової складової.

В умовах запровадження Податкового кодексу України особливого значення набуває впровадження в діяльність підприємств заходів щодо оптимізації податкових платежів, створення системи менеджменту організації обов'язкових розрахунків з бюджетом – податкового менеджменту.

Менеджмент (українською – управління) – це процес планування, організації, приведення в дію та контроль організації діяльності з метою досягнення координації людських і матеріальних ресурсів, необхідних для ефективного виконання завдань.

В основі податкового менеджменту (ПМ) – реалізація системи оподаткування суб'єкта на засадах задоволення протиріччя інтересів між ним та державою.

Економіко-організаційними етапами ПМ є планування зазначених розрахунків, їх адміністративне забезпечення (адміністрування), узагальнення облікових даних та показників форм звітності в частині визначення об'єктів оподаткування та розмірів податків (зборів), аналіз і контроль за проведенням обов'язкових розрахунків суб'єкта з державою.

Слід відзначити, що протягом останніх п'яти років інтерес до вивчення податкового менеджменту зростає неабиякими темпами, що і є свідченням неоднозначності та розходження думок стосовно сутності даного поняття. На нашу думку, *податковий менеджмент – організація системи обов'язкових розрахунків платника податків з бюджетом на засадах: дотримання чинного податкового законодавства; оптимізації розмірів обігових коштів, які забезпечують зазначені розрахунки, з метою створення умов для розвитку інвестиційно-інноваційної підприємницької*

*діяльності з урахуванням збалансованості соціальної, економічної та екологічної її складових.*

Результатом податкового планування мають бути, з одного боку, формування джерел для нарахування зобов'язань по податках та зборах, з іншого – створення сприятливих умов для розвитку господарської діяльності, регулювання соціально-економічних питань трудового колективу. Базові засади податкового планування – *максимізація обігових коштів за рахунок оптимізації податків в рамках чинного законодавства.*

На сьогодні багато теоретиків і частково практиків вказують на три основні механізми зменшення податкових платежів: ухилення від сплати податків (*tax evasion*), обхід податків (*tax avoidance*) і податкове планування (*tax planning*) [1, с. 335].

На даний час в Україні відсутні чіткі критерії як самих процедур податкового планування, так і оцінки дій платника за результатами його впровадження на підприємстві.

Так, у Франції для оцінки сумлінності дій платника податків використовується поняття «зловживання правом» (*abus de droit*) як «...результат юридичних побудов, вироблених з метою повного або часткового звільнення від оподаткування...» [8, с. 350]. З урахуванням світового досвіду *доцільним, на нашу думку, на етапах впровадження податкової системи є введення у вітчизняне законодавство поняття «зловживання правом».*

Практичне забезпечення повних і своєчасних розрахунків з бюджетом на підприємстві передбачає сьогодні такі ключові моменти податкового менеджменту:

- ✦ формування відповідального ставлення фахівців, в обов'язки яких входять нарахування та сплата податкових зобов'язань, виконання задекларованих норм та принципів Податкового кодексу;
- ✦ удосконалення системи управління господарською діяльністю, передусім, у частині усунення суб'єктивізму, своєчасності проведення бюджетного відшкодування податку на додану вартість, зменшення масштабів ухилення від сплати податків;
- ✦ покращення фінансових показників підприємства шляхом зниження податкового навантаження (в межах чинного податкового законодавства);
- ✦ створення сприятливих умов для формування інвестиційно-інноваційного клімату шляхом застосування інструментів податкового стимулювання;
- ✦ забезпечення механізму захисту прав платника податків шляхом створення ефективної системи розв'язання спорів з податкових питань під час проведення процедури адміністративного оскарження, а також у судовому порядку;
- ✦ розробка результативних процедур контролю з боку керівного складу підприємства за нарахуванням та сплатою податкових зобов'язань;
- ✦ уніфікація методів обліку операцій, що є об'єктом оподаткування, у підсистемах бухгалтерського та податкового обліку;
- ✦ забезпечення стабільності, прозорості та передбачуваності системи оподаткування з урахуванням економіко-організаційних особливостей підприємства.

З метою забезпечення зазначених питань одними із складових податкового менеджменту підприємства має ста-

ти організаційне забезпечення етапів створення *інформаційного ресурсу* (ІР) за результатами обліку господарських операцій, які є об'єктами оподаткування. Завдання настільки різнопланові у виконавцях та часі, що потребують систематизації у форматі *Програми створення та функціонування інформаційного ресурсу податкового менеджменту* (далі – Програма).

Програма передбачає такі об'єкти адміністрування:

- 1) визначення структури інформаційних потоків, основних джерел інформації;
- 2) визначення та обґрунтування технології збору, узагальнення та передачі інформаційних блоків;
- 3) визначення метаданих для службових документів з метою забезпечення їх відповідності функціональному призначенню;
- 4) забезпечення умов збереження та відтворення письмових та електронних форматів ІР, доступу до них;
- 5) визначення вимог до етапів обігу ІР та використання їх певними посадовими особами;
- 6) визначення можливостей оптимізації ІР як складової успішного використання ресурсного потенціалу суб'єкта тощо.

Як зазначено вище, ІР податкового менеджменту має відповідати всім критеріям виробничого ресурсу.

**Ресурси** – основні елементи виробничого потенціалу, які має в розпорядженні система і які використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку. Система будь-якого рівня охоплює такі ресурси: природні, технічні, технологічні, кадрові, просторові, часові, структурно-організаційні, інформаційні, фінансові, нематеріальні.

Інформаційний ресурс ПМ може бути визнано як результативний при умові комплексного забезпечення ним наступних принципів та функцій.

**Основні принципи ІР податкового менеджменту**, на нашу думку, це: доцільність, достовірність, повнота, оперативність, відповідність нормативному регулюванню, безперервність, лаконічність.

**Основні функції ІР:**

- ✦ *інформаційна*: ІР є носієм інформації про господарські операції, які формують об'єкти оподаткування;
- ✦ *контрольна*: формат ІР (письмовий, електронний) є знаряддям попереднього, поточного та наступного контролю за своєчасністю та повнотою обов'язкових розрахунків з бюджетом;
- ✦ *кумулятивна*: ІР за певні звітні періоди дають можливість накопичувати інформацію, порівнювати та аналізувати її;
- ✦ *комунікативна*: ІР виступають засобом зв'язку, передачі інформації в часі та просторі як усередині суб'єкта, так і в рамках його економічної інфраструктури;
- ✦ *управлінська*: на основі ІР приймаються оперативні та стратегічні рішення по обов'язкових розрахунках з бюджетом;
- ✦ *організаційна*: за допомогою ІР на підставі прийнятих на їх основі розпоряджень реалізуються заходи (розпорядження) податкового менеджменту;
- ✦ *оптимізаційна*: сприяють проведенню поточних і прогнозних розрахунків щодо покращення динаміки податкового навантаження на рівні підприємства;
- ✦ *регулююча*: здійснюють ефективний вплив на об'єкт управління (податкові зобов'язання під-

приємства) у випадку відхилення фактичних значень від нормативних.

- ✦ *прогнозування*: визначають основні тенденції, закономірності та показники розвитку інноваційно-інвестиційної підприємницької діяльності суб'єкта;
- ✦ *аналітична*: визначають основні показники техніко-економічного стану діяльності об'єкта управління.

В основі результативності виробничих ресурсів – одержання в результаті їх використання економічної вигоди (ЕВ).

Нормативно-правові акти в трактуванні поняття «економічна вигода» в більшості єдині, визначаючи категорію як «потенційну можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів» [2, с. 212].

Податковий кодекс України регламентує оцінку економічної вигоди через:

- ✦ економію, що виникає при укладанні договору позики з невисокими відсотками або взагалі без них;
- ✦ дохід у вигляді матеріальної вигоди, що з'являється при придбанні товарів, робіт чи послуг у пов'язаних осіб за ціною, нижче ринкової;
- ✦ вигоду, яка утворюється за результатом проведення операцій з цінними паперами, якщо вони отримані безплатно або куплені дешевше своєї ринкової вартості [5].

**Е**кономічна сутність ЕВ залежить від мети діяльності суб'єкта. Для суб'єктів підприємницької діяльності (підприємств всіх форм власності) головна мета – одержання прибутку, що є кінцевим результатом трансформації економічної вигоди. Суб'єкти непідприємницької діяльності (органи державного сектора) створюються для реалізації затверджених на державному рівні соціально-економічних програм (проектів, завдань) на основі збалансування доходів і витрат попередньо затвердженого кошторису. При цьому обидві категорії суб'єктів можуть проводити операції підприємницького характеру, відтак, бути платниками податків (у першу чергу, податку на прибуток, податку на додану вартість та ін.).

Специфіка організаційно-правових форм господарювання передбачає визнання доходів через оцінку:

1. Характеру економічної вигоди:

- ✦ матеріальної або грошової *економічної вигоди*, що має вартісну оцінку, зареєстрованої в обліку в результаті господарської діяльності;
- ✦ *соціально-економічного ефекту*, що має вартісну оцінку, зареєстрованого в обліку суб'єктами, діяльність яких пов'язана із виконанням урядових програм (проектів, завдань).

2. Факту отримання економічної вигоди:

- ✦ фактично одержаної економічної вигоди (соціально-економічного ефекту);
- ✦ потенційно визнаної економічної вигоди (соціально-економічного ефекту).

Щодо визнання ІР податкового менеджменту в обліку та звітності, то очевидним є оцінка його як нематеріального активу – немонетарного активу, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [6]. Облік такого активу здійснюється на рахунку 125 «Авторське право та суміжні з ним права». Елементами витрат, що формують собівартість, є:



- ✦ заробітна плата працівників, які задіяні на етапах формування, з відповідними нарахуваннями єдиного страхового внеску ІР: Дт125 – Кт661, 651;
- ✦ витрати на інформаційне забезпечення з питань регулювання податкової системи підприємства (підписка, участь в семінарах з питань оподаткування тощо): Дт125 – Кт631;
- ✦ амортизація необоротних активів робочого місця задіяних фахівців : Дт125 – Кт 131-133 тощо;

За джерелами формування ІР податкового менеджменту можна класифікувати (рис. 1):

- ✦ обліковий інформаційний ресурс (ОІР) – узагальнена та інтерпретована відповідно до потреб споживачів інформація з питань розрахунків з бюджетом по обов'язкових платежах за даними обліку та звітності;
- ✦ управлінський інформаційний ресурс (УІР) – узагальнення результатів контрольно-аналітичних процедур за результатами розрахунків з бюджетом по обов'язкових платежах.

За результатами проведення операцій, що враховуються при визначенні об'єктів оподаткування, важливою є інформація не тільки даних бухгалтерського, а й управлінського обліку.

Стаття 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зазначає, що «підприємство самостійно «розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності та контролю господарських операцій» [7]. Можна стверджувати, що сучасне поняття та функції управлінського обліку вийшли за межі класичного внутрішньогосподарського обліку.

Основні відмінності в сучасному трактуванні управлінського обліку та бухгалтерського обліку:

- ✦ управлінський облік спрямований на майбутнє, у зв'язку з чим поєднується з плануванням, а бухгалтерський, навпаки, реєструє факти і господарські операції, які вже відбулись;
- ✦ управлінський облік не керується загальноприйнятими бухгалтерськими стандартами;
- ✦ в управлінському обліку зосереджується увага на конкретних сегментах господарської діяльності (на окремих видах продукції, яку виробляють і реалізують, на певних сферах ринку і території збуту, а також на різних рівнях управління тощо), а не на всьому підприємстві в цілому;
- ✦ управлінський облік, на відміну від бухгалтерського, не є обов'язковим (здійснюється за рішенням керівництва);
- ✦ управлінський облік, як правило, децентралізований, а бухгалтерський здійснюється в центральній бухгалтерії підприємства.

Спільним і невід'ємним елементом організації як управлінського, так і внутрішньогосподарського обліку є виділення в економіко-організаційній структурі суб'єкта господарювання центрів відповідальності (ЦВ). У міжнародній практиці управлінського обліку виділяють чотири типи центрів відповідальності: центри витрат, центри доходів, центри прибутку та центри інвестицій. Створення таких ЦВ дозволяє системно здійснювати облікові та контрольно-аналітичні процедури в рамках діяльності ЦВ, забезпечуючи підзвітність їх функціонування.



Рис. 1. Організаційна модель інформаційного забезпечення податкового менеджменту

Джерело: складено автором самостійно на основі [1, 4, 8].



Доцільним, на наш погляд, є ведення суб'єктом – платником податків і зборів управлінського обліку за ЦВ «Об'єкти оподаткування». Об'єкти управлінського обліку в рамках зазначених ЦВ – господарські операції, які враховуються при визначенні зобов'язань підприємства по обов'язкових платежах відповідно до чинного Податкового кодексу України.

Рекомендації щодо аналітичного обліку за ЦВ «Об'єкти оподаткування» наведено в *табл. 1*.

**2. Загородній А. Г.** Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Т-во «Знання», 2000. – 587 с.

**3.** Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. за № 291 (з чинними змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

Таблиця 1

Аналітичний облік в розрізі об'єктів оподаткування (для прикладу - по податку на прибуток)

№ з/п	Сальдо рахунку	Назва субрахунку аналітичного обліку	Напрямок аналітичного забезпечення
1	Кт 701 – 703.n*	«Доходи від реалізації»	Дохід від реалізації товарів (робіт, послуг) у розмірі договірної вартості
2	Кт 719. n	«Інші доходи від операційної діяльності»	Процентні доходи за кредитно-депозитними операціями
3	Кт 712. n	«Дохід від реалізації інших оборотних активів»	Дохід, пов'язаний з реалізацією заставленого майна
	...	...	...
<b>Усього доходів, що враховуються при визначення об'єкта оподаткування</b>			
1	Дт 901. m **. n	«Собівартість реалізованої готової продукції»	Собівартість реалізованої готової продукції (за елементами витрат)
2	Дт 92. n	«Адміністративні витрати»	Адміністративні витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством (за елементами витрат)
3	Дт 93.n	«Витрати на збут»	Витрати на збут, які включають витрати, пов'язані з реалізацією товарів, виконанням робіт, послуг (за елементами витрат)
	...	...	...
<b>Усього витрат, що враховуються при визначення об'єкта оподаткування</b>			

\* n – субрахунок аналітичного обліку за класифікацією доходів (витрат), які враховуються при визначенні об'єкта оподаткування;

\*\* m – субрахунок аналітичного обліку за елементами витрат.

**Джерело:** складено автором самостійно на основі [3].

## ВИСНОВКИ

Запровадження системи податкового менеджменту на підприємстві є невід'ємною складовою сучасного менеджменту організації господарської діяльності.

При умові забезпечення розкритих у роботі критеріїв ефективності інформації, що є основою для прийняття виважених рішень з питань розрахунків підприємства з бюджетом по обов'язкових платежах, система податкового менеджменту забезпечить надходження економічних вигод через оптимізацію виробничих ресурсів. В основі такої оптимізації – вилучення мінімально необхідних для сплати податків і зборів обігових коштів, орієнтація виробництва на визначені державою пріоритетні напрямки, що мають пільгове оподаткування, сприяння реалізації програм збалансованого соціально-економічного та екологічного розвитку та макро- та мікрорівнях. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Атаманенко І. Б.** Ефективність методів податкового планування / І. Б. Атаманенко // Збірник наукових праць Львівського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ. – 2010. – С. 335 – 341. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7900/1/48.pdf>

**4. Карпінський Б. А.** Стратегічний податковий менеджмент як механізм управління економічним розвитком держави / Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 4 (5). – С. 126 – 133.

**5.** Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

**6.** Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18.10.99 р. за № 242. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 2 листопада 1999 р. за № 750/4043 (з чинними змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>

**7.** Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV (з чинними змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

**8. Супруненко С. А.** Вдосконалення податкового планування в інтересах держави і підприємства / С. А. Супруненко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2009. – №8. – С. 349 – 352.

## REFERENCES

Atamanenko, I. B. "Efektivnist metodiv podatkovoho planuvannya" [The effectiveness of the methods of tax planning]. <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7900/1/48.pdf>

Karpinskyi, B. A., and Zalutka, N. S. "Stratehichni podatkovyi menedzhment iak mekhanizm upravlinnia ekonomichnym rozvytkom derzhavy." [Strategic tax management as a mechanism for managing economic development]. *Stratehichni priorytety*, no. 4 (5) (2012): 126-133.

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

Suprunenko, S. A. "Vdoskonalennia podatkovoho planuvania v interesakh derzhavy i pidpriemstva" [Improving tax planning in the public interest and the company]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, no. 8 (2009): 349-352.

Zahorodnii, A. H., Vozniuk, H. L., and Smovzhenko, T. S. *Finansovyi slovnyk* [Financial Dictionary]. Kyiv: Znannia, 2000.

УДК 339.187.62

## НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ МЕХАНІЗМІВ МІЖНАРОДНОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

© 2014 ХОМУТЕНКО Л. І., МОХАММАД К. А.

УДК 339.187.62

### Хомутенко Л. І., Мохаммад К. А. Напрями покращення механізмів міжнародного лізингу в Україні

*Мета статті полягає в дослідженні ринку лізингових послуг в Україні та розробленні практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізмів лізингової діяльності в міжнародному бізнесі. Аналізуючи та узагальнюючи результати наукових праць вчених і досліджень вітчизняних і зарубіжних компаній, було розглянуто наявні тенденції на ринках лізингових послуг, визначено основні проблеми лізингових компаній та можливі шляхи їх вирішення. У результаті дослідження було виділено нові напрями покращення механізмів лізингової діяльності, зокрема, визначено основні види ризиків лізингової діяльності і запропоновано можливі шляхи їх мінімізації. Доведено вигідність застосування лізингових механізмів на практиці. Наукова новизна дослідницької роботи полягає в розробці науково-практичних рекомендацій щодо напрямів покращення лізингової діяльності в Україні в контексті інтернаціоналізації господарських зв'язків. Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що теоретичні та практичні розробки, висновки роботи можуть використовуватися у процесі здійснення лізингової діяльності підприємствами України.*

**Ключові слова:** міжнародний лізинг, лізингові послуги, лізингові механізми, лізингова компанія, ризики лізингової діяльності.

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

**Хомутенко Людмила Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародної економіки, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

**E-mail:** lyudmila\_khomutenko@ukr.net

**Мохаммад Каміла Амінівна** – магістрант, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

**E-mail:** mokhammadkamila@gmail.com

УДК 339.187.62

### Хомутенко Л. І., Мохаммад К. А. Направления усовершенствования механизмов международного лизинга в Украине

*Цель статьи заключается в исследовании рынка лизинговых услуг в Украине и разработке практических рекомендаций по усовершенствованию механизмов лизинговой деятельности в международном бизнесе. Анализируя и обобщая результаты научных трудов ученых и исследований отечественных и зарубежных компаний, были рассмотрены тенденции на рынках лизинговых услуг, определены основные проблемы лизинговых компаний и возможные пути их решения. В результате исследования были выделены новые направления улучшения механизмов лизинговой деятельности, в частности, определены основные виды рисков лизинговой деятельности и предложены возможные пути их минимизации. Доказана выгода применения лизинговых механизмов на практике. Научная новизна исследовательской работы заключается в разработке научно-практических рекомендаций относительно направлений улучшения лизинговой деятельности в Украине в контексте интернационализации хозяйственных связей. Практическое значение полученных результатов заключается в том, что теоретические и практические разработки, выводы работы могут использоваться в процессе осуществления лизинговой деятельности предприятиями Украины.*

**Ключевые слова:** международный лизинг, лизинговые услуги, лизинговые механизмы, лизинговая компания, риски лизинговой деятельности.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

**Хомутенко Людмила Ивановна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международной экономики, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Суми, 40030, Украина)

**E-mail:** lyudmila\_khomutenko@ukr.net

**Мохаммад Каміла Аминовна** – магістрант, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Суми, 40030, Украина)

**E-mail:** mokhammadkamila@gmail.com

UDC 339.187.62

### Khomutenko Liudmyla I., Mokhammad Kamila A. Directions of Improvement of International Leasing Mechanisms in Ukraine

*The goal of the article lies in the study of the market of leasing services in Ukraine and development of practical recommendations on improvement of leasing activity mechanisms in international business. Analysing and generalising results of scientific works of scientists and studies of domestic and foreign companies, the article considers tendencies in the markets of leasing services and identifies main problems of leasing companies and possible ways of their solution. In the result of the study, the article identifies new directions of improvement of mechanisms of leasing activity; in particular, the article identifies main types of risks of leasing activity and offers possible ways of their minimisation. The article shows benefits of application of leasing mechanisms in practice. Scientific novelty of the study lies in development of scientific and practical recommendations regarding directions of improvement of leasing activity in Ukraine in the context of internationalisation of economic links. Practical significance of the obtained results lies in the fact that theoretical and practical developments and conclusions of the article could be used in the process of conduct of leasing activity by Ukrainian enterprises.*

**Key words:** international leasing, leasing services, leasing mechanisms, leasing company, leasing activity risks.

**Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

**Khomutenko Liudmyla I.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Economics, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

**E-mail:** lyudmila\_khomutenko@ukr.net

**Mokhammad Kamila A.** – Graduate Student, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

**E-mail:** mokhammadkamila@gmail.com

Karpinskyi, B. A., and Zalutka, N. S. "Stratehichni podatkovyi menedzhment iak mekhanizm upravlinnia ekonomichnym rozvytkom derzhavy." [Strategic tax management as a mechanism for managing economic development]. *Stratehichni priorytety*, no. 4 (5) (2012): 126-133.

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

Suprunenko, S. A. "Vdoskonalennia podatkovoho planuvania v interesakh derzhavy i pidpriemstva" [Improving tax planning in the public interest and the company]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, no. 8 (2009): 349-352.

Zahorodnii, A. H., Vozniuk, H. L., and Smovzhenko, T. S. *Finansovyi slovnyk* [Financial Dictionary]. Kyiv: Znannia, 2000.

УДК 339.187.62

## НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ МЕХАНІЗМІВ МІЖНАРОДНОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

© 2014 ХОМУТЕНКО Л. І., МОХАММАД К. А.

УДК 339.187.62

### Хомутенко Л. І., Мохаммад К. А. Напрями покращення механізмів міжнародного лізингу в Україні

*Мета статті полягає в дослідженні ринку лізингових послуг в Україні та розробленні практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізмів лізингової діяльності в міжнародному бізнесі. Аналізуючи та узагальнюючи результати наукових праць вчених і досліджень вітчизняних і зарубіжних компаній, було розглянуто наявні тенденції на ринках лізингових послуг, визначено основні проблеми лізингових компаній та можливі шляхи їх вирішення. У результаті дослідження було виділено нові напрями покращення механізмів лізингової діяльності, зокрема, визначено основні види ризиків лізингової діяльності і запропоновано можливі шляхи їх мінімізації. Доведено вигідність застосування лізингових механізмів на практиці. Наукова новизна дослідницької роботи полягає в розробці науково-практичних рекомендацій щодо напрямів покращення лізингової діяльності в Україні в контексті інтернаціоналізації господарських зв'язків. Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що теоретичні та практичні розробки, висновки роботи можуть використовуватися у процесі здійснення лізингової діяльності підприємствами України.*

**Ключові слова:** міжнародний лізинг, лізингові послуги, лізингові механізми, лізингова компанія, ризики лізингової діяльності.

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

**Хомутенко Людмила Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародної економіки, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

**E-mail:** lyudmila\_khomutenko@ukr.net

**Мохаммад Каміла Амінівна** – магістрант, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

**E-mail:** mokhammadkamila@gmail.com

УДК 339.187.62

### Хомутенко Л. І., Мохаммад К. А. Направления усовершенствования механизмов международного лизинга в Украине

*Цель статьи заключается в исследовании рынка лизинговых услуг в Украине и разработке практических рекомендаций по усовершенствованию механизмов лизинговой деятельности в международном бизнесе. Анализируя и обобщая результаты научных трудов ученых и исследований отечественных и зарубежных компаний, были рассмотрены тенденции на рынках лизинговых услуг, определены основные проблемы лизинговых компаний и возможные пути их решения. В результате исследования были выделены новые направления улучшения механизмов лизинговой деятельности, в частности, определены основные виды рисков лизинговой деятельности и предложены возможные пути их минимизации. Доказана выгода применения лизинговых механизмов на практике. Научная новизна исследовательской работы заключается в разработке научно-практических рекомендаций относительно направлений улучшения лизинговой деятельности в Украине в контексте интернационализации хозяйственных связей. Практическое значение полученных результатов заключается в том, что теоретические и практические разработки, выводы работы могут использоваться в процессе осуществления лизинговой деятельности предприятиями Украины.*

**Ключевые слова:** международный лизинг, лизинговые услуги, лизинговые механизмы, лизинговая компания, риски лизинговой деятельности. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

**Хомутенко Людмила Ивановна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международной экономики, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Суми, 40030, Украина)

**E-mail:** lyudmila\_khomutenko@ukr.net

**Мохаммад Каміла Аминовна** – магістрант, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Суми, 40030, Украина)

**E-mail:** mokhammadkamila@gmail.com

UDC 339.187.62

### Khomutenko Liudmyla I., Mokhammad Kamila A. Directions of Improvement of International Leasing Mechanisms in Ukraine

*The goal of the article lies in the study of the market of leasing services in Ukraine and development of practical recommendations on improvement of leasing activity mechanisms in international business. Analysing and generalising results of scientific works of scientists and studies of domestic and foreign companies, the article considers tendencies in the markets of leasing services and identifies main problems of leasing companies and possible ways of their solution. In the result of the study, the article identifies new directions of improvement of mechanisms of leasing activity; in particular, the article identifies main types of risks of leasing activity and offers possible ways of their minimisation. The article shows benefits of application of leasing mechanisms in practice. Scientific novelty of the study lies in development of scientific and practical recommendations regarding directions of improvement of leasing activity in Ukraine in the context of internationalisation of economic links. Practical significance of the obtained results lies in the fact that theoretical and practical developments and conclusions of the article could be used in the process of conduct of leasing activity by Ukrainian enterprises.*

**Key words:** international leasing, leasing services, leasing mechanisms, leasing company, leasing activity risks.

**Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

**Khomutenko Liudmyla I.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Economics, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

**E-mail:** lyudmila\_khomutenko@ukr.net

**Mokhammad Kamila A.** – Graduate Student, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

**E-mail:** mokhammadkamila@gmail.com



**В**исокий рівень проникнення лізингу в країни Заходу свідчить, що лізинг стає одним із основних джерел оновлення основних засобів як для середніх і малих бізнесових структур, так і для підприємств з низьким оборотом, але високими виробничими потужностями. Розвиток міжнародного лізингу в контексті світової економічної та фінансової глобалізації пов'язаний не тільки зі збільшенням кількості країн-учасниць, швидким зростанням темпів виробництва та інтеграцією, але і з розширенням і популяризацією міжнародного лізингу, зростанням можливостей забезпечення необхідними для лізингового процесу засобами з іноземних джерел. У цих умовах актуалізується питання щодо вдосконалення лізингових механізмів і покращення умов роботи лізингових компаній в Україні. Вивчення міжнародного досвіду проведення лізингових операцій та його адаптація до національних умов значно полегшить вирішення конкретних завдань технічного переоснащення галузей, активізації інвестиційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності підприємств як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках та взагалі економічного розвитку України.

*Метою* статті є дослідження ринку лізингових послуг в Україні та розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізмів лізингової діяльності в міжнародному бізнесі.

Питанням розвитку та регулювання лізингу присвячено праці багатьох відомих зарубіжних і вітчизняних науковців і практиків. Серед зарубіжних економістів, які зробили помітний внесок у розробку концептуальних основ розвитку міжнародного лізингу, слід назвати Р. Брілі, С. Маерса (США), Чандра Прассана (Індія), Н. Прилуцького, В. Газмана, Є. Четиркіна (Росія), Д. Фрашона (Франція), а також науковців Німеччини, Канади, Великобританії, Італії, Польщі. Проблеми розвитку ринку лізингових послуг в Україні висвітлено в публікаціях В. Новицького, О. Луб'яницького, Н. Рязанової, Н. Внукової, В. Беседіна, І. Яремко, М. Гольцберга, Н. Подольчак, О. Кухленка, П. Леус, Я. Усенка, М. Іонової та інших. Разом з тим, незважаючи на нагромаджений науковий матеріал, існує певне коло питань, які потребують подальшого поглибленого дослідження, розробки і вдосконалення. Недостатньо висвітленими залишаються питання оцінки привабливості міжнародного лізингу в Україні, більш детального вивчення потребують питання можливих напрямів оптимізації вибору ефективних схем міжнародних лізингових угод, недостатньо вивченими залишаються питання управління ризиками лізингової діяльності.

Дослідження ринку лізингових послуг в контексті практичної реалізації лізингових угод проводять й міжнародні компанії. Щорічні статистичні огляди лізингового ринку світу здійснює консалтингова фірма «White Clarke Group». Також авторитетними є узагальнюючі дослідження Європейської федерації асоціацій лізингових компаній «Leasingore», яка об'єднує учасників 32 європейських країн, дослідження Міжнародної фінансової корпорації (IFC) в рамках проекту «Розвиток лізингу в Україні», Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців».

Аналіз світового досвіду здійснення лізингової діяльності демонструє, що лізингові операції стали невід'ємною складовою стабілізації та розвитку економіки в багатьох країнах світу. Темпи приросту обсягів лізингу в них з великим відривом перевищують темпи приросту приватних капіталовкладень у сферу виробництва машин і обладнання. Лізинг широко використовується у збутовій діяльності як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Сучасний світовий ринок лізингових послуг зосереджений переважно у світових економічних центрах: США, Західній Європі та Японії, частка яких у загальному обсязі лізингових угод у світі значно перевищує частку інших країн. При цьому помітно зростають обсяги лізингових послуг також в деяких країнах Азії. Проте лізингове законодавство в багатьох країнах має суттєві відмінності. І це пов'язано як з правовими, так і з економічними особливостями розвитку цих країн.

Згідно з традиційним розділенням, залежно від особливостей здійснення лізингових операцій, лізинг буває фінансовим та оперативним. Основні відмінності між цими двома видами полягають в тому, що до оперативного лізингу відносять такі угоди, за яких термін договору лізингу істотно менше корисного строку використання об'єкта лізингу, тому після закінчення строку дії угоди, об'єкт лізингу повертається лізингодавцю, а після завершення строку дії угоди фінансового лізингу лізингоодержувач отримує право власності на об'єкт лізингу [8]. Розрахункова вартість послуг за оперативного лізингу, як правило, вище, ніж фінансового. Оперативний лізинг потребує інших умов для його появи на ринку, ніж фінансовий лізинг. У першу чергу – це розвинений вторинний ринок на конкретний вид майна для можливості правильної оцінки ризиків. Сьогодні ж переважним варіантом як імпортного, так і експортного лізингу в Україні на поточний момент є фінансовий.

Інтерес українських лізингоотримувачів до оперативного лізингу постійно зростає, але до рівня європейських країн (майже 25% всіх закупівель транспорту [6]) суттєво відстає. Найчастіше оперативний лізинг в Україні використовують західні компанії та великі компанії, які більше зацікавлені у використанні предмета лізингу, ніж прав власності на нього.

Аналіз розвитку міжнародного лізингу у провідних європейських країнах показав, що сукупна вартість угод фінансового лізингу, укладених у Німеччині, складає 43,8 млрд євро, у Франції – 36,4 млрд євро, у Великобританії – 34,9 млрд євро [1, с. 174].

**Р**озвиток міжнародного лізингу в Україні значно відрізняється від світової практики. Це обумовлено цілою низкою проблем, і в першу чергу, недостатньою розробкою законодавчих аспектів лізингових відносин і малим відсотком його ролі у розвитку реального інвестування. В Україні на початок 2013 р. сукупна вартість угод фінансового лізингу, становила 4,3 млрд євро, що у десять разів менше, ніж аналогічний показник розвинутих країн [2]. Проте, аналіз лізингової діяльності за останні роки показав, що ринок лізингу в Україні і в посткризовий період продовжує своє зростання, і за попередні 5 років частка лізингу в капітальних інвестиціях в економіку України, за даними Державної служби статистики та Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців», зростає з 1,5% до 8% [3].

Таке зростання обумовлене багатьма чинниками, серед яких і розвиток самої послуги лізингу із сервісним наповненням, поява спільних лізингових програм від виробників і часткова обмеженість доступу до кредитних ресурсів на ринку.

З огляду на зростання обсягу укладених лізингових угод у 2012 р., у рейтингах Global Leasing Report 2013 Україна вперше піднялася до 42 позиції за проникненням лізингу із показником 1% [4]. Отримані результати в цілому адекватно відображають нинішні регіональні та галузеві тенденції розвитку України.



Доцільно виділити низку факторів, які безпосередньо заважають сталому розвитку міжнародного лізингу та організації лізингових операцій в Україні:

- ✦ відсутність системи економічного стимулювання розвитку міжнародного лізингу в Україні;
- ✦ недосконалість законодавчої бази лізингової діяльності та загальна нестабільність законодавства;
- ✦ дефіцит довгострокових фінансових ресурсів на українському ринку;
- ✦ низька кредитоспроможність потенційних учасників лізингового ринку;
- ✦ нестійкий попит на лізингові послуги через нестабільність макроекономічної ситуації в країні;
- ✦ порушення норм правил лізингової діяльності суб'єктами лізингових операцій;
- ✦ зменшення обсягу ліквідних засобів на грошовому ринку.

**Р**озглянемо більш детально особливості лізингового бізнесу в Україні, проблеми, що виникають у суб'єктів лізингової діяльності, і можливі шляхи їх вирішення.

Оскільки організація міжнародної діяльності тісно пов'язана як із внутрішнім, так і із зовнішнім середовищем, то важливості набуває питання хеджування ризиків. Тож у контексті досліджуваної проблеми, варто зупинитися на розгляді ризиків, з якими стикаються суб'єкти лізингової діяльності. З огляду існуючих ризиків, що притаманні лізинговому бізнесу закономірно постає питання управління та пошуку необхідного інструментарію управління для різних видів ризику лізингової діяльності.

Загалом, для лізингової індустрії актуальними є такі ризики, як ризик ліквідності, валютний ризик, процентний ризик, ризик знецінення та зниження ліквідності предметів лізингу та інші.

Ризик ліквідності можна визначити як ризик виникнення втрат внаслідок неспроможності компанії забезпечити виконання фінансових зобов'язань у повному обсязі через виникнення дефіциту ліквідних активів. Оскільки кожна компанія здійснює більшою мірою оперативне управління ризиком ліквідності, спрямоване на підтримання поточної, середньострокової і довгострокової ліквідності, то можна запропонувати як основним інструментом управління – побудову щоденного кеш-плану, підготовку звітів і встановлення обмежень (лімітів) на формування портфелів ліквідних активів різного рівня.

Лізинговий і кредитний портфель компанії повинні бути збалансовані за терміном, що дозволить використовувати як основне джерело обслуговування боргу власну ліквідність (лізингові надходження).

Валютний ризик є ризиком виникнення втрат внаслідок несприятливої зміни курсів іноземних валют за відкритими позиціями. Для зниження даного ризику компанії встановлюють і контролюють дотримання ліміту відкритої валютної позиції. Мінімізація валютних ризиків компанії може відбуватися за рахунок підтримки збалансованої структури портфелі [7].

Процентний ризик виражається в ризику втрат внаслідок несприятливої зміни процентних ставок за активами і пасивами, чутливим до зміни процентних ставок. Так, основними принципом компанії в галузі управління процентним ризиком є обговорення у договорах лізингу, що фінансуються за рахунок кредитів з плаваючою ставкою, прав та обов'язків сторін щодо перегляду загальної суми

договору і розміру лізингових платежів у разі збільшення ставки Libor/Euribor по відношенню до ставки на дату підписання договору лізингу. Виходячи з цього, доцільним є також використання інструментів хеджування для фіксування плаваючої ставки і курсу валюти за валютними кредитними зобов'язаннями.

Таким чином, на підставі проведеного аналізу різних видів ризику та узагальнюючи результати визначимо можливий інструментарій управління для різних видів ризику (табл. 1).

Взагалі необхідно зазначити, що ефективність лізингових компаній значною мірою залежить від професіоналізму та уміння їх менеджерів вчасно визначати та впроваджувати в дію резерви беззбитковості, оперативно реагувати на зміну нормативних документів держави. Зниження ступеня ризиків може відбуватися за умови укладення адекватної лізингової угоди, у якій враховано інтереси сторін.

**Н**е менш важливим пунктом у вдосконаленні лізингової діяльності в Україні є ефективна участь банків у лізингових операціях. І, хоч основними джерелами фінансування лізингових операцій у 2012 р. були банківські кредити (81,13%), при цьому їх питома вага зменшилася у порівнянні з 2011 р., а питома вага власних коштів лізингових компаній у порівнянні з 2011 р. збільшилася і становила 18,57% [2]. Адже виконуючи лізингові операції, комерційні банки можуть користуватися певними перевагами. Лізингові угоди мають реальне матеріальне забезпечення. Їх підвищена надійність обумовлена саме інвестуванням у сферу матеріального виробництва, виробничі фонди. Надаючи майно в лізинг, банк тим самим страхує себе від невиконання по кредитах.

Надання кредиту в умовах нестабільного розвитку пов'язано з певним ризиком його неповнення. Однак майно, яке банк придбав для подальшого надання в лізинг, стає його власністю, і у випадку банкрутства лізингоотримувача або у випадку неплатежу буде йому повернене. Об'єкт лізингу також може виступати як застава. Завдяки лізинговій діяльності у банку також зростає можливість поширити коло своїх операцій і, у результаті, збільшити кількість клієнтів банку та поширити сферу впливу в регіоні. Також банк отримує як платіж за кредитом, так і комісійну винагороду, які обов'язково включені у періодичні лізингові платежі. Крім того, комерційний банк може заощаджувати кошти за рахунок відносної простоти обліку лізингових операцій та лізингових платежів порівняно з операціями довгострокового кредитування [5].

Виконуючи функцію лізингодавця і одночасно виступаючи в ролі інвестора, комерційний банк може внести певний вклад у розробку стратегії та тактики модернізації підприємства, визначати напрямки розвитку лізингової діяльності, здійснювати контроль на ринку лізингових послуг.

Водночас в Україні, за умов існуючих проблем розвитку лізингу, оперативний лізинг для банківських установ може бути неефективним. Ризик при здійсненні оперативного лізингу для банку пов'язаний з необхідністю виплати високої залишкової вартості об'єкта лізингу в разі відсутності попиту на нього після закінчення строку договору. Отже для банку, як лізингодавця, фінансовий лізинг більше відповідає його інтересам, ніж оперативний.

Окремої уваги заслуговує аспект застосування на практиці нових для України форм організації лізингової діяльності, як *леверидж* – лізинг, при безпосередній участі банківських установ.

## Інструментарій управління для різних видів ризику лізингової діяльності

Вид ризику	Інструментарій управління
Ризик виникнення неплатежів клієнтів	– система санкціонування кредитних рішень; – кредитна політика; – методи оцінки та прогнозування кредитного ризику; – система заходів щодо зниження проблемної заборгованості; – формування резервів під знецінення активів
Ризик знецінення та зниження ліквідності предметів лізингу	– оцінка ліквідності ТА прогноз зміни ринкової вартості об'єктів лізингу; – укладання договорів зворотного викупу і ремаркетингу з постачальниками або виробниками
Ризик втрати або псування предметів лізингу	– моніторинг поточного стану об'єктів лізингу; – страхування об'єктів лізингу
Валютний ризик	– скорочення короткої відкритої валютної позиції за рахунок проведення дострокового погашення валютних кредитів; – хеджування
Процентний ризик	– контроль дотримання тарифної політики на етапі структурування та укладання лізингових угод; – умови договорів лізингу, що дозволяють переглядати обсяг договорів і суми платежів у разі зміни плаваючих відсоткових ставок
Ризик ліквідності	– моніторинг щоденної платіжної позиції; – контроль середньострокової та довгострокової ліквідності (GAP – report)
Стратегічний ризик	– контроль виконання оперативного бізнес-плану та стратегічного плану розвитку

В умовах українського ринку лізингу додаткові джерела фінансування лізинговим компаніям надають саме банки. Отже, коли залучаються декілька кредиторів, капітал можна об'єднати способом консорціумного кредитування й всі операції проводити через один банк, який буде довірительом кредиторів.

Сам по собі леверидж-лізинг має значні перспективи розвитку в Україні, оскільки дозволяє лізинговим компаніям залучати грошові ресурси банківського сектора. Найбільші вітчизняні лізингові компанії є дочірніми компаніями банків (табл. 2), а для таких компаній схеми леверидж-лізинг є ще більш актуальними.

Таблиця 2

## Рейтинг найбільших лізингових компаній України за результатами 2012 р.

Назва компанії	Лізинговий портфель (млн грн)
ВТБ-Лізинг Україна	3 505,030
Райффайзен Лізинг Аваль	2 004,804
УніКредитЛізинг	1 415,125
ІНГ Лізинг Україна	1 336,700
ОТП Лізинг	1 156,108
Український Лізинговий Фонд	776,400
Порше Лізинг Україна	546,444

Порівняно з кредитуванням, яке може бути як інвестиційним, так і спрямоване на споживчі цілі, лізинг повністю націлений на реальний сектор економіки. Тобто це інструмент фінансування, який не тільки забезпечує підприємство активами, а й не сприяє інфляції. Адаже кошти лізингової компанії вкладаються в основному в купівлю обладнання для виробництва. Підтримка і зростання віт-

чизняної лізингової індустрії є важливим кроком для розвитку ефективної та інноваційної економіки держави.

Варто зазначити, що в Європі обсяги саме фінансового лізингу не є великими, оскільки для європейської економіки лізинг виступає в першу чергу як можливість взяти бажане обладнання в тимчасове користування.

У міжнародному європейському лізингу спостерігаються два різні способи здійснення лізингу. Перший, який часто використовується європейськими компаніями і банками, полягає в створенні лізингових фірм в інших країнах. Другим способом здійснення лізингу в міжнародному контексті є міжнародні операції. Тут орендар і орендодавець знаходяться в різних країнах. Цей спосіб використовується, коли мова йде про великі об'єкти лізингу, наприклад, літаки, поїзди, судна. Міжнародні лізингові операції часто дуже складні з юридичної точки зору і з точки зору оподаткування. Тут необхідно ретельно дотримувати закони і норми країн – учасниць контракту. Часто міжнародний лізинг використовується для отримання податкових переваг в силу різних законодавств.

Фінансування за допомогою міжнародного лізингу знаходиться в прямій конкуренції з кредитом. Часто найбільшою проблемою є отримання гарантії в разі банкрутства орендаря за кордоном.

Пожавлення попиту на оновлення застарілого і неякісного устаткування і транспортних засобів, бажання підприємців заробити в умовах кризового стану галузі, зайняти нові сегменти ринку і обійти конкурентів – це має відроджувати галузь – як це, насправді й відбувається в європейських країнах.

На українських підприємствах сьогодні існує загальна необхідність поновлення існуючого обладнання, і в цьому випадку доволі вигідним і доцільним механізмом виступив би імпортерний лізинг. Зрозуміло, що в умовах нестабільності української економіки підприємствам краще

використовувати різні інструменти фінансування, ніж відволікати на модернізацію і оновлення основних виробничих фондів власні кошти. Переваги лізингової операції для імпортерів полягають у тому, що лізингова угода може бути розроблена з врахуванням специфічних особливостей орендарів і передбачає 100% фінансування без вимоги швидкого повернення всієї суми боргу. Це особливо вигідно таким позичальникам, як малі та середні фірми, для яких фінансування за допомогою позики або поновлюваного кредиту стає неможливим. Лізинг дозволяє здолати фінансові обмеження при реалізації довгострокових інвестиційних проєктів.

Використання експортного лізингу для суб'єктів малого та середнього бізнесу пов'язано з такими проблемами, як: великі ризики щодо об'єкта лізингу; у деяких випадках виникають додаткові витрати для експортера обладнання; нестійкий попит на лізингові послуги суб'єктів господарювання, внаслідок відносно високої вартості обладнання та нестабільної економічної ситуації в країні; несформована законодавча база у сфері лізингової діяльності, що має прогалини у неврегульованості між собою законодавчих актів, розбіжності з міжнародним правом і частою зміною вітчизняного законодавства.

Можливими шляхами покращення ситуації можуть бути:

- ✦ оцінка змін ринкових цін об'єктів лізингу експортером;
- ✦ включення обов'язкового страхування;
- ✦ постійний моніторинг фізичного стану та вартості об'єкта лізингу;
- ✦ використання систем контролю та безпеки засобів та обладнання.

## ВИСНОВКИ

Багатий досвід проведення лізингових операцій в ряді розвинутих країн світу доводить, що лізинг потенційно може бути гідною альтернативою традиційного кредитування й може стати особливо привабливим для малого та середнього бізнесу, а за умови ефективного державної підтримки та ефективного використання лізингових механізмів, стимулювати науково-технічний прогрес, розвиток галузей економіки країни, зовнішньоекономічну діяльність.

В Україні розвиток лізингу вигідний всім суб'єктам лізингової діяльності. Для України в цілому лізинг важливий тим, що сприяє прискоренню темпів відновлення та модернізації виробництва, перерозподілу ресурсів і ризиків між суб'єктами господарювання, забезпеченню взаємної вигоди партнерів, стимулює приток інвестицій в економіку країни.

Аналіз сучасного стану розвитку вітчизняного ринку лізингу свідчить про його достатній потенціал. Однак для більш якісного його розвитку необхідно розв'язати ряд проблем як на державному рівні, так і на рівні самих лізингових компаній. Низька інноваційна спрямованість регулятивних заходів держави, нерозвиненість системи страхування лізингової діяльності, відсутність пільгового кредитування, несформованість державної політики щодо перспектив розвитку сектора фінансового лізингу та інші проблеми стримують розвиток лізингового бізнесу і в цілому перешкоджають підвищенню конкурентоспроможності економіки України. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Левченко В. П. Розвиток фінансового лізингу України в розрізі спільного європейського ринку / В. П. Левченко //

Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 174 – 182.

2. Рейтинг лізингових компаній за результатами 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.leasing.org.ua/ua/rating/2012/>

3. Українське об'єднання лізингодавців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.leasing.org.ua/ua/> – Назва з домашньої сторінки.

4. Global Leasing Report 2013 //WhiteClarkeGroup's. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.whiteclarkegroup.com/knowledgecentre/category/global\\_leasing\\_reports](http://www.whiteclarkegroup.com/knowledgecentre/category/global_leasing_reports)

5. Кредитні стосунки комерційних банків/ Лізингова асоціація України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ufpp.kiev.ua/kreditni-stosunki-komercijnix-bankiv/>

6. Leaseurope, the European Federation of Leasing Company Associations Finance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.leaseurope.org>

7. Щодо ризиків тінзації лізингових операцій в Україні. Аналітична записка: Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.niss.gov.ua/articles/1161/#\\_ftn1](http://www.niss.gov.ua/articles/1161/#_ftn1)

8. Закон України «Про фінансовий лізинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80>

## REFERENCES

"Global Leasing Report 2013" [http://www.whiteclarkegroup.com/knowledgecentre/category/global\\_leasing\\_reports](http://www.whiteclarkegroup.com/knowledgecentre/category/global_leasing_reports)

"Kredytni stosunki komertsiiykh bankiv" [Credit relationship banks]. Lizynhova asotsiatsiia Ukrainy. <http://ufpp.kiev.ua/kreditni-stosunki-komercijnix-bankiv/>

Levchenko, V. P. "Rozvytok finansovoho lizynhu Ukrainy v rozrizi spilnogo ievropeiskoho rynku" [The development of financial leasing Ukraine in the context of a common European market]. *Zbirnyk naukovykh prats NUDPSU*, no. 2 (2012): 174-182.

"Leaseurope, the European Federation of Leasing Company Associations Finance". <http://www.leaseurope.org> [Legal Act of Ukraine]. <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80>

"Reitynh lizynhovykh kompanii za rezultatamy 2012 roku" [Rating leasing companies based on the results of 2012]. <http://www.leasing.org.ua/ua/rating/2012/>

"Shchodo ryzykiv tinizatsii lizynhovykh operatsii v Ukraini. Analitichna zapyska: Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen" [Regarding the risk of shadowing leasing in Ukraine. Policy Brief: National Institute for Strategic Studies]. <http://www.niss.gov.ua/articles/1161/>

"Ukrainske ob'iednannia lizynhodavtsiv" [Ukrainian Union of Lessors]. <http://www.leasing.org.ua/ua/>



## ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

© 2014 ЧЕРНИЧКО Т. В.

УДК 330.341.2

**Черничко Т. В. Фінансові відносини в системі економічних відносин**

Мета статті полягає в дослідженні особливостей та основних принципів формування фінансових відносин як частини економічних відносин в Україні та, на цій основі, обґрунтування шляхів еволюційного реформування моделі фінансових відносин, її узгодження з реаліями розвитку національної економіки. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, було визначено, що метою оптимізації фінансових відносин є оптимізація основних фінансових пропорцій на стадії утворення та розподілу доходів інституційних секторів. У результаті дослідження було здійснено групування складових сукупності фінансових відносин за об'єктами впливу. Визначено, що за своєю основою фінансові відносини є розподільчими, оскільки виникають у процесі розподілу та перерозподілу суспільного продукту. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення оптимізації фінансових відносин, особливо в частині фінансових відносин, пов'язаних з формуванням і використанням централізованих фінансів як необхідної передумови забезпечення усталеного економічного розвитку України.

**Ключові слова:** економічні відносини, фінансові відносини, централізовані фінанси, фінансова система, фінансові пропорції.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Черничко Тетяна Володимирівна** – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та фінансів, Мукачівський державний університет (вул. Ужгородська, 26, Мукачево, 89600, Україна)

**E-mail:** cher\_tanya@rambler.ru

УДК 330.341.2

UDC 330.341.2

**Черничко Т. В. Финансовые отношения в системе экономических отношений**

Цель статьи заключается в исследовании особенностей и основных принципов формирования финансовых отношений как части экономических отношений в Украине и, на этой основе, обоснование путей эволюционного реформирования модели финансовых отношений, ее согласования с реалиями развития национальной экономики. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды отечественных и зарубежных ученых, было определено, что целью оптимизации финансовых отношений является оптимизация основных финансовых пропорций на стадии образования и распределения доходов институциональных секторов. В результате исследования было осуществлено группирование составляющих финансовых отношений по объектам воздействия. Определено, что в своей основе финансовые отношения являются распределительными, поскольку возникают в процессе распределения и перераспределения общественного продукта. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение оптимизации финансовых отношений, особенно в части финансовых отношений, связанных с формированием и использованием централизованных финансов как необходимой предпосылки обеспечения устойчивого экономического развития Украины.

**Ключевые слова:** экономические отношения, финансовые отношения, централизованные финансы, финансовая система, финансовые пропорции.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Черничко Татьяна Владимировна** – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой учета и финансов, Мукачевский государственный университет (ул. Ужгородская, 26, Мукачево, 89600, Украина)

**E-mail:** cher\_tanya@rambler.ru

**Chernychko Tetiana V. Financial Relations in the System of Economic Relations**

The goal of the article lies in the study of specific features and main principles of formation of financial relations as a part of economic relations in Ukraine and justification of ways of evolution reformation of the model of financial relations, its correspondence with realities of development of the national economy. Analysing, systemising and generalising scientific works of domestic and foreign scientists, the article shows that the goal of optimisation of financial relations is optimisation of main financial proportions at the stage of formation and distribution of income of institutional sectors. In the result of the study the article groups components of financial relations by objects of impact. The article shows that financial relations basically are distribution ones since they appear in the process of distribution and re-distribution of the public product. The prospect of further studies in this direction is identification of optimisation of financial relations especially in the part of financial relations connected with formation and use of centralised finance as a necessary pre-requisite of ensuring sustainable economic development of Ukraine.

**Key words:** economic relations, financial relations, centralised finance, financial system, financial proportions.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Chernychko Tetiana V.** – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Accounting and Finance, Mukachevo State University (vul. Uzhgorodska, 26, Mukachevo, 89600, Ukraine)

**E-mail:** cher\_tanya@rambler.ru

Успішне завершення економічних реформ і формування розвиненої ринкової економіки в Україні є можливим лише за умови побудови ефективної та дієвої системи фінансових відносин. Проблема оптимізації фінансових відносин досить широко обговорюється в українському науковому середовищі і, як одне з важливих, піднімається питання ролі держави у її забезпеченні. Більшість науковців наголошують на необхідності активізації ролі держави як керуючої ланки, а особливо в кризові періоди розвитку суспільства.

Дослідження причин світової фінансово-економічної кризи, продовження якої спостерігається ще і сьогодні, доводить, що в її основу закладено невідповідність існуючих фінансово-кредитних відносин реаліям економічного і соціального розвитку більшості країн світу.

Важливість вищевикладених проблем, необхідність узагальнення теоретичних принципів і розробки практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності сформованих фінансових відносин в Україні та формують актуальність дослідження.

Серед вітчизняних і російських учених, які досліджували особливості та проблеми фінансових відносин, виділяються роботи Л. І. Абалкіна, Б. Г. Болдирева, О. Д. Василика, А. С. Гальчинського, В. М. Геєця, А. М. Герасимовича, А. І. Даниленка, О. Д. Заруби, М. І. Крупки, В. Д. Лагутіна, В. І. Лисицького, І. О. Луніної, І. О. Лютого, С. В. Львовичкіна, С. В. Мочерного, С. Я. Огородника, В. М. Опаріна, Ю. М. Осіпова, Ю. М. Пахомова, Д. В. Полозенка, М. І. Савлука, А. М. Соколовської, Г. П. Солюса, В. М. Сумарокова, В. М. Сутормі-



ної, В. М. Уоскіна, В. М. Федосова, А. С. Філіпенка, А. А. Чу-хна, С. І. Юрія та ін.

Метою статті є визначення особливостей та основних принципів формування фінансових відносин, як частини економічних відносин в Україні та, на цій основі, обґрунтування шляхів еволюційного реформування моделі фінансових відносин, її узгодження з реаліями розвитку національної економіки.

Фінансові відносини – це частина економічних відносин, яка пов'язана з формуванням і використанням фінансових ресурсів з метою:

- ✦ виконання економічних, соціальних, політичних та інших функцій сучасної держави;
- ✦ забезпечення розширеного відтворення на макро- та мікроекономічному рівнях;
- ✦ участі у відносинах обміну для задоволення потреб господарських суб'єктів і населення.

З 90-х років минулого століття в системі економічних відносин в Україні, як і більшості постсоціалістичних країн, відбувається процес суттєвих змін, пов'язаних з переходом від централізованої планової економіки до ринкового господарства. Формування принципів ринкової економіки вимагало переосмислення усіх проблем суспільного життя, а особливо у сфері фінансів.

На даному етапі розвитку в Україні ще продовжується процес формування оптимальних фінансових відносин ринкового типу, а існуюча фінансова система, як сукупність цих фінансових відносин має певні особливості, притаманні лише їй.

Метою формування фінансових відносин в Україні на даному етапі розвитку є *оптимізація основних фінансових пропорцій на стадії утворення та розподілу доходів інституційних секторів і на основі цього – стимулювання прискореного економічного розвитку та підвищення добробуту громадян.*

Базовою складовою є групування складових сукупності фінансових відносин за об'єктами впливу:

1. Фінансові відносини, пов'язані з формуванням і використанням централізованих фінансів, – сукупність економічних відносин, спрямованих на формування та використання фондів грошових засобів держави, акумульованих у державній бюджетній системі та урядових позабюджетних фондах:

- ✦ відносини, які виникають через формування податкових та неподаткових надходжень бюджетної системи;
- ✦ відносини, які виникають через використання бюджетних коштів;
- ✦ відносини, які виникають внаслідок формування дохідної частини державних позабюджетних фондів;
- ✦ відносини, які виникають внаслідок використання коштів державних позабюджетних фондів;
- ✦ відносини, пов'язані з фінансово-господарською діяльністю держави.

2. Фінансові відносини, пов'язані з формуванням та використанням децентралізованих фінансів – сукупність економічних відносин, які визначають кругообіг грошових фондів підприємств та установ недержавної форми власності:

- ✦ відносини, які виникають через формування фінансових ресурсів підприємств та установ недержавної форми власності;

✦ відносини, які виникають внаслідок використання фінансових ресурсів підприємств і установ недержавної форми власності.

3. Фінансові відносини, пов'язані з формуванням і використанням фінансів домашніх господарств:

- ✦ відносини, які виникають через формування фінансових ресурсів домогосподарств;
- ✦ відносини, які виникають у зв'язку з використанням фінансових ресурсів домогосподарств.

За своєю основою фінансові відносини є розподільчими, оскільки виникають у процесі розподілу та перерозподілу суспільного продукту. З даної позиції фінансові відносини доцільно розділяти саме за суб'єктами відносин та залежно від їх ролі у процесі суспільного виробництва. Фінансові відносини виникають між державою, з одного боку, та юридичними і фізичними особами – з іншого; між юридичними особами; між юридичними особами, з одного боку, та фізичними особами – з іншого; між державою та юридичними особами національної економіки, з одного боку, та фінансовими інституціями інших країн і міждержавними фінансовими інституціями – з іншого. Відносини між двома фізичними особами на сьогоднішній день як фінансові не визнаються, проте досить широко досліджується зміст особистих фінансів та особистого бюджету.

Існують певні типові характеристики, які дозволяють виділити існуючі на практиці моделі фінансових відносин у ринковій економіці, пов'язані з особливостями їх організації з позицій фінансового забезпечення відтворювального процесу й встановлення пропорцій між індивідуальним та суспільним споживанням.

В основу побудови кожної моделі закладено роль і місце в ній держави. Основним критерієм, який характеризує виокремлення моделей фінансових відносин, є частка ВВП, яка перерозподіляється через централізовані фінанси. Дослідження статистичних даних, пов'язаних з оцінкою участі держави у розподілі ВВП (табл. 1), свідчать про досить нерівномірні зміни частки ВВП, яка перерозподіляється через систему централізованих фінансів.

Наведені статистичні дані підтверджують висновки, зроблені американським ученим Річардом Масгрейвом: «Якщо дивитися на розвиток західного світу впродовж ХХ століття, то однією з його визначних рис буде зростання суспільного сектору. Частка ВВП, яка проходить через державні бюджети промислово розвинених країн, зростає від близько 10 % на початку століття до середнього рівня 40 % наприкінці. Найнижчі показники тут становлять близько 30 % (Японія, Австралія та Сполучені Штати), найвищі – близько 60 % (Франція, Данія і Швеція). Це зростання зафіксовано головним чином у другій половині ХХ століття, у різних країнах воно відбувалося різними темпами, проте ця тенденція спостерігалася в усьому західному світі» [1, с. 50].

Довгострокова тенденція збільшення частки ВВП країни, яка перерозподіляється через систему державних фінансів, вперше була передбачена німецьким економістом А. Вагнером. Економістом визначені причини зростання ролі держави як учасника економічних відносин: необхідність суспільного поділу праці; зростання чисельності населення; необхідність вирішення багатьох соціальних проблем тощо [4].

Як свідчать дані наведені в табл. 1, частка ВВП, яка проходить через систему централізованих фінансів аналізованих країн світу зростає з 7,5 – 17,0% в 1913 р. до 31,5 –

Частка ВВП, яка проходить через систему централізованих фінансів країн, 1913 – 2012 рр. (% від ВВП)

Країна	Рік									
	1913	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2011	2012	
Франція	17,0	34,6	39,3	45,6	47,0	50,2	56,6	56,0	56,2	
Німеччина	–	–	–	–	43,2	46,4	47,7	45,3	44,9	
Італія	11,1	30,1	33,5	41,7	41,5	45,3	50,5	49,9	51,0	
Японія	8,3	17,5	20,0	27,3	32,0	29,6	39,0	40,4	41,1	
Швеція	10,4	31,0	45,9	54,2	61,3	56,4	49,8	48,9	49,2	
Великобританія	12,7	32,2	42,1	39,6	37,9	37,9	46,4	48,9	49,2	
США	7,5	27,0	32,4	33,8	36,5	33,6	42,9	41,5	40,7	
Україна (Зведений бюджет)	–	–	–	–	–	28,3	34,5	30,3	–	
Україна (загальний бюджет Уряду)	–	–	–	–	–	33,4	49,0	45,1	46,9	

Джерело: дані за 1913 р. та 1960 р. – [2, с. 5].

Дані за 1970 р., 1980 р., 1990 р., 2000 р. – [3].

Дані за 2010 – 2012 р. – розрахунки автора на основі статистичної інформації Міжнародного Валютного Фонду // <http://www.imf.org/external>

Дані по Україні – розрахунки автора на основі статистичної звітності Державного комітету статистики України // <http://ukrstat.gov.ua>; Міністерства фінансів України // <http://minfin.gov.ua>; та Міжнародного Валютного Фонду // <http://www.imf.org/external>

56,0% в 2012 р. Іншими словами, обсяг фінансових ресурсів, які розподіляються та перерозподіляються через систему централізованих фінансів, зріс більше, ніж втричі.

Найбільше частка ВВП зростає в європейських країнах – більше ніж в 4 рази і складала в середньому 42,0% від ВВП. Найвищий рівень в Швеції – 61,3% від ВВП в 1990 р. (найбільше значення в наведеній сукупності показників) та 49,2% у 2012 р.

Відбувається процес зміни співвідношення аналізованого показника між США та країнами Європи. У 1960 р. обсяг державних видатків становив 27,0% у США та 30,0 – 34,0% у країнах Західної Європи, тобто приблизно однакові частки ВВП перерозподілялись через бюджетну систему. У 2012 р. пропорції розподілу суттєво змінюються – 40,7% від ВВП в США та 50,0 – 56,0% від ВВП у країнах Західної Європи.

Тенденції зростання частки національного доходу, що перерозподіляється за допомогою централізованих фінансів, у країнах Західної Європи спостерігаються вже протягом тривалого періоду часу: частка ВВП збільшилась в середньому з 33,0% від ВВП у 1960 р. до 56,0% у 2012 р. і значно перевищує аналогічні показники по США та Японії – 40,7% та 41,1% від ВВП відповідно.

Слід зауважити, що значення аналізованого показника в європейських країнах суттєво відрізняються. Так, максимальні значення характерні для таких країн, як Італія та Франція, де в бюджетній системі акумулюється понад 50,0% від ВВП. Мінімальні значення характерні для такої країни, як Німеччина (45,0% від ВВП).

В економічній теорії домінує думка, що оптимальною часткою ВВП, яка перерозподіляється через систему державних фінансів є 30 – 40% від ВВП. Подібний підхід визначає основну мету державного регулятивного впливу на розвиток країн з трансформаційною економікою – необхідність стабілізації економічної ситуації в країні. Дотримання даних пропорцій забезпечує зростання рівня доходів економічних суб'єктів та населення, проте призводить до обмеження державних фінансових ресурсів, отриманих у результаті перерозподілу доходів і зменшення регулятивної функції державних видатків.

Якщо керуватися наведеними вище позиціями, то частка ВВП, яка перерозподіляється через централізовані фінанси в Україні (див. табл. 1) відповідає стимулюючій та регулюючій функціям держави [5]. Проте, ця відповідність спостерігається лише на перший погляд. Фінансування заходів соціального спрямування в Україні здійснюється з Фондів соціального спрямування, що зменшує навантаження на видатки зведеного бюджету, проте суттєво впливає на рівень доходів суб'єктів господарювання та населення.

Якщо дослідити сумарний обсяг фінансових ресурсів, що перерозподіляються через зведений бюджет країни та Фонди соціального спрямування (аналогічні показники в більшості країн світу визначаються як «загальний бюджет уряду»), то можна зробити висновок, що величина фінансових ресурсів держави значно вища. У 2000 р. їх величина становила 33,4% від ВВП, а в 2012 р. – 46,9% від ВВП [6].

Існуюча в Україні податкова система піддається гострій критиці не лише науковців-економістів, політиків, але й суб'єктів господарювання. Згідно з обстеженнями Міжнародної фінансової корпорації та Світового банку податкових систем з позицій домогосподарств та приватних підприємств, що сплачують різні податки, вітчизняна податкова система посіла 165 місце із 185 обстежених країн. Зокрема узагальнений показник податкового індикатора включає кількість платежів на рік – 28, час витрачений на обчислення та сплату податків – 491 годин на рік, рівень податкового навантаження 55,4%. Також у дослідженні відзначається складність адміністративних бар'єрів [7].

Обстеження проведене у 2013 р. засвідчило, що країни поступово спрощують систему оподаткування, запроваджують реформи з метою спрощення процедури адміністрування податків та зниження податкового навантаження. Зокрема середній рівень податкового навантаження складає 44,7% і знизився на 8% за останніх вісім років та на 6,5 знизилась кількість платежів на рік. Серед цих країн відзначена і Україна як країна, що у 2011 р. скоротила кількість податків шляхом об'єднання чи скорочення обов'язкових платежів інших ніж податки з доходу, знизила ставки оподаткування доходів більше ніж на 2%, а також

переглянула податкове законодавство. У 2012 р. Україна запровадила електронне подання та сплату обов'язкових платежів та зробила її використання обов'язковим для середніх та великих підприємств. За останніх сім років Україна на 31% покращила якість податкової системи, однак час на розрахунок та сплату податків все ще залишається найвищим серед країн Східної Європи та Центральної Азії, що пов'язане із використанням численних електронних форм та реєстрів при сплаті податку на прибуток, ПДВ та внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [7].

**Ф**ормування фінансових відносин і виділення суб'єктів фінансових відносин відбуваються послідовно в процесі еволюційних та революційних трансформацій в межах економічної системи. Еволюційний принцип трансформації характерний для відносин між:

- ★ підприємствами (соціалістичними на першому етапі формування; колективними, державними та приватними – на другому) та державою;
- ★ фізичними особами та державою.

Основні принципи сучасної системи фінансових відносин сформовано ще в період планової економіки Радянського Союзу. Загалом їх розвиток відбувається еволюційно, шляхом корегування фінансових відносин відповідно до змін в самій економічній системі, в інших формах економічних відносин.

Сутність моделі фінансових відносин ринкового типу наступна: на першому етапі проводиться розподіл вартості створеного ВВП між тими, хто брав участь у його створенні; на другому етапі держава шляхом перерозподілу даних доходів забезпечує формування загального бюджетного фонду. На стадії розподілу величина доходів регулюється ринковими інструментами за відсутності (мінімального рівня) інструментів державного адміністрування. На стадії перерозподілу переважають інструменти державного регулятивного впливу. Дана модель дозволяє оцінити роль кожного з рівнів фінансових відносин у створенні та використанні ВВП, а також забезпечує стимулювання зростання їх економічної активності, зростання виробництва, підвищення продуктивності праці.

Податковий принцип відносин підприємств з бюджетом має низку істотних переваг порівняно з нормативним [8]. На розмір ставок податку на прибуток із доходів не впливають плановані показники і результати господарської діяльності. Цей історичний етап характеризувався жорсткою фінансово-кредитною політикою у сфері регулювання фінансів, що забезпечило контроль за бюджетним дефіцитом і грошовою емісією, дотримання жорсткої залежності результатів роботи і обсягу ресурсів, що спрямовуються на оплату праці, виробничий і соціальний розвиток. Податкова система дозволила підприємствам нагромаджувати фінансові ресурси, але не вирішила головної проблеми – проблеми власності. Майно підприємств як і раніше належало державі.

З початку 90-х років економіка України перебувають в стані глибоких інституційних і структурних перетворень, які зачіпають стратегічні державні, корпоративні, а також інтереси різних соціальних верств суспільства. Ринкова економіка в цей період відрізняється низкою об'єктивних особливостей, які характеризують загалом нестійку рівновагу як політичних, економічних, так і соціальних методів регулювання. Але при цьому неминучими стали втрати перш за все для держави як власника, які мали негативні соціальні наслідки. Фінансова політика цього етапу розвитку була спрямована на адаптацію всіх інститутів і суб'єктів економічних відносин до якісно нових умов управління і господарювання.

Формування принципів ринкової економіки на даному етапі призводить до значного посилення ролі фінансових відносин. По-перше, з виникненням нових видів та організаційних форм суб'єктів господарювання виникають і нові групи фінансових відносин, взаємозв'язки між якими ускладнюються. По-друге, фінанси стають самостійною сферою грошових відносин: в ринковій економіці гроші (матеріальна основа фінансових відносин) стають капіталом.

Розглянемо, які зміни відбулися в системі фінансових відносин України з переходом на ринкові відносини. При планово-директивній економіці на державному рівні формувалися три фонди: державний бюджет, фонд державного майнового і особистого страхування та фонд державного

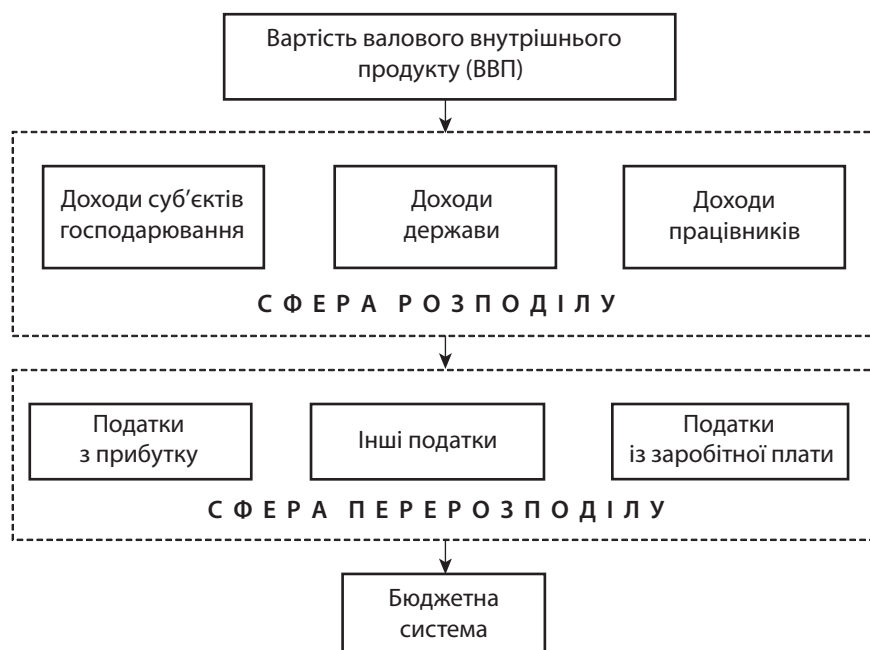


Рис. 1. Модель фінансових відносин в умовах ринкової економіки



соціального страхування. Усі вони формувалися за рахунок вилучення основної частини доходів у підприємств та населення. З переходом до ринкової моделі, окрім бюджету, формуються: Пенсійний Фонд, Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, Фонд соціального страхування України на випадок безробіття, Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та ін. Кожен фонд має специфічні завдання і відповідну організацію фінансових відносин. Бюджет, хоча і зберігає свою лідируючу роль, але вже не такий всеосяжний, як раніше, коли через бюджет держава централізувала понад 50% національного доходу. Проте джерела формування цього зростаючого переліку фондів залишаються практично незмінними. Основна частка припадає на доходи суб'єктів господарювання, що суттєво зменшує їх можливості, пов'язані з розвитком. Частка доходів, пов'язана з перерозподілом доходів домогосподарств, залишається незначною та визначається низьким їх рівнем.

Перехід країни на нові економічні відносини завжди пов'язаний зі значними труднощами. Структурні перетворення викликали спад виробництва, безробіття, соціальну та політичну нестабільність, інфляцію та інші негативні моменти розвитку. Фінансові відносини, пов'язані з формуванням централізованих, децентралізованих фінансів і фінансів домогосподарств на сучасному етапі такі ж складні та суперечливі, як і на початку формування принципів ринкової економіки. Досить часто вони не відповідають навіть інтересам самих господарюючих суб'єктів і населення.

Проблеми існують і в процесі перерозподілу фінансових ресурсів. Характерною рисою сучасної податкової системи, як і раніше, є її складність, пов'язана зі значним переліком різноманітних податків і зборів.

Таким чином, нами визначено, що фінансові відносини – це органічна складова економічних відносин, які, своєю чергою, визначаються типом економічної системи. В умовах трансформаційних процесів в економічній системі України та формування принципів ринкової економіки, безперечно, змінюються і підходи, пов'язані з організацією, регулюванням і плануванням фінансових відносин, контролем з боку держави за їх ефективністю та результативністю.

Відповідно до таких трактувань можна зробити висновки про існування двостороннього зв'язку між фінансовими відносинами та економічним розвитком. З одного боку, оптимізація та відповідність фінансових відносин реаліям розвитку національної економіки – необхідна передумова забезпечення усталеного економічного розвитку, з іншого – стан розвитку економіки України визначає організацію та механізми стабілізації фінансових відносин. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Б'юкенен Дж. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави / Дж. Б'юкенен, Р. Масгрейв / Пер. з англ. – К.: Вид. дім «Академія», 2004. – 175 с.
2. Мировая экономика в XX веке: потрясающие достижения и серьезные проблемы // МЭ и МО. – 2001. – № 1. – С. 3 – 15.
3. Zeynep Ozkok. Breaking the misconceptions: An analysis of the effects financial liberalization on financial development using index measures [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eco.uc3m.es/temp/Zeynep.pdf>

4. Біль Д. Закон Вагнера: до останньої версії статті Адольфа Вагнера, опублікованої 1911 р., та її переклад / Д. Біль // Журнал Європейської економіки. – 2003. – Том 3 (1). – С. 5 – 15.

5. Лисицький В. Високий рівень державного споживання як фактор дестабілізації економіки України / В. Лисицький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://c-e-d.info/img/pdf/Utt\\_158\\_165\\_ukr.pdf](http://c-e-d.info/img/pdf/Utt_158_165_ukr.pdf)

6. Перспективи розвитку мирової економіки. Преодолення високих рівнів долга і вялого росту // Обзори мирової економіки і фінансов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2012/02/pdf/textr.pdf>

7. Створення фінансового простору для економічного зростання. Огляд державних фінансів України // Звіт Світового банку № 36671-UA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/Resources/328335-1158937917927/pfr1\\_ukr.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/Resources/328335-1158937917927/pfr1_ukr.pdf)

8. Doing business (Measuring business regulation) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012>

#### REFERENCES

B'iukenen, Dzh., and Mashreiv, R. *Suspilni finansy i suspilnyi vybir: Dva protylezhnykh bachennia derzhavy* [Public finance and public choice: two opposing visions of the state]. Kyiv: Akademiia, 2004.

Bil, D. "Zakon Vahnera: do ostannyoi versii statii Adolfa Vahnera, opublikovanoi 1911 r., ta ii pereklad" [Wagner's Law: the latest version of Adolf Wagner's article, published in 1911, and its translation]. *Zhurnal I Evropeiskoi ekonomiky*, vol. 3 (1) (2003): 5-15.

"Doing business (Measuring business regulation)" <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012>

Lysytskyi, V. "Vysokyi riven derzhavnoho spozhyvannia iak faktor destabilizatsii ekonomiky Ukrainy" [The high level of government consumption as a factor destabilizing the economy of Ukraine]. [http://c-e-d.info/img/pdf/Utt\\_158\\_165\\_ukr.pdf](http://c-e-d.info/img/pdf/Utt_158_165_ukr.pdf)

"Mirovaia ekonomika v XX veke: potriasaiushchie dostizheniia i serezhnye problemy" [The world economy in the twentieth century: the great achievements and serious problems]. *ME i MO*, no. 1 (2001): 3-15.

Ozkok, Z. "Breaking the misconceptions: An analysis of the effects financial liberalization on financial development using index measures" <http://www.eco.uc3m.es/temp/Zeynep.pdf>

"Perspektivy razvitiia mirovoy ekonomiki. Preodolenie vysokikh urovney dolga i vialogo rosta" [World Economic Outlook. Overcoming the high levels of debt and sluggish growth]. <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2012/02/pdf/textr.pdf>

"Stvorennia fiskalnoho prostoru dlia ekonomichnoho zrostantia. Ohliad derzhavnykh finansiv Ukrainy" [Creating Fiscal Space for Growth. Public Finance of Ukraine]. [http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/Resources/328335-1158937917927/pfr1\\_ukr.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/Resources/328335-1158937917927/pfr1_ukr.pdf)



# ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО КОМПЛЕКСУ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

© 2014 БИХОВА О. М.

УДК 658.8

## Бихова О. М. Особливості застосування маркетингового комплексу в банківській сфері

У статті проаналізовано та сформульовано особливості застосування маркетингового комплексу в банківській сфері. На основі критичного аналізу визначено маркетинг у банківській сфері як комплексний підхід до управління банківською діяльністю, спрямований на ефективне задоволення потреб клієнтів і суспільства за рахунок цілеспрямованого використання маркетингового комплексу. Зазначено, що комплексність даного підходу полягає в чіткої сформованій меті, аналізі зовнішнього та внутрішнього середовища банку, урахуванні особливостей продуктової, цінової, збутової, комунікаційної політики банку та політики відносин. Зроблено висновки щодо доцільності реалізації маркетингової концепції з урахування всіх перерахованих особливостей, що сприятиме підвищенню ефективності функціонування банку та підтримці його конкурентоспроможності у мінливих умовах сьогодення.

**Ключові слова:** маркетинг у банківській сфері, комплекс маркетингу, банківська послуга, банківський продукт.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

**Бихова Олена Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та маркетингу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** helen\_bykhova@live.ru

УДК 658.8

UDC 658.8

## Быхова Е. М. Особенности применения маркетингового комплекса в банковской сфере

В статье проанализированы и сформулированы особенности применения маркетингового комплекса в банковской сфере. На основании критического анализа маркетинг в банковской сфере определен как комплексный подход к управлению банковской деятельностью, направленный на эффективное удовлетворение потребностей клиента и общественности за счет целенаправленного использования маркетингового комплекса. Отмечено, что комплексность данного подхода состоит в четком определении цели, анализе внутренней и внешней среды банка, необходимости применения особенностей продуктовой, ценовой, сбытовой, коммуникационной политики банка и политики отношений. Сделаны выводы относительно целесообразности реализации маркетинговой концепции, с учетом всех перечисленных особенностей, что будет способствовать повышению эффективности функционирования банка и поддержке его конкурентоспособности в современных условиях неопределенности.

**Ключевые слова:** маркетинг в банковской сфере, комплекс маркетинга, банковская услуга, банковский продукт.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

**Быхова Елена Михайловна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и маркетинга, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** helen\_bykhova@live.ru

## Bykhova Olena M. Specific Features of Application of a Marketing Complex in the Banking Sphere

The article analyses and formulates specific features of application of the marketing complex in the banking sphere. Based on critical analysis, marketing in the banking sphere is defined as a complex approach to management of the banking activity directed at efficient satisfaction of client and public requirements by means of purposeful use of the marketing complex. The article shows that complexity of this approach lies in clear identification of the goal, analysis of internal and external environment of the bank, a necessity of application of specific features of the product, price, sales, and communication policy of the bank and policy of relations. The article holds about expediency of realisation of the marketing concept with consideration of all listed features, which would facilitate increase of efficiency of bank functioning and maintenance of its competitiveness under modern conditions of uncertainty.

**Key words:** marketing in the banking sphere, marketing complex, banking service, banking product.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

**Bykhova Olena M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Marketing, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** helen\_bykhova@live.ru

Глобалізація банківської конкуренції, поява великої кількості небанківських установ, впровадження нових технологій обслуговування клієнтів, постійна диверсифікація банківського асортименту зумовили посилення уваги до активного розвитку маркетингової діяльності у цій сфері. Політика маркетингової орієнтації у діяльності банківських установ на сьогоднішній день, в умовах постійних змін та невизначеності, стає запорукою зміцнення конкурентних позицій за рахунок швидкої адаптації до зовнішнього середовища та своєчасного реагування на виникнення нових запитів вибагливих клієнтів.

Водночас, просте копіювання усіх маркетингових законів, принципів, концепцій та досвіду, що діють у сфері виробництва та надання послуг, не є ефективним і доцільним, оскільки банківський сектор має великий перелік особливостей, які слід враховувати під час впровадження маркетингової складової у діяльність комерційних банків.

Отже, цілком очевидним стає необхідність виявлення, аналізу та чіткого формулювання особливостей марке-

тингової діяльності у банківській сфері з метою адаптації та ефективного використання усіх складових маркетингової політики, які здатні позитивно впливати на діяльність комерційного банку в умовах сьогодення.

Аналіз останніх публікацій свідчить про необхідність уточнення самого поняття «маркетинг у банківській сфері». Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» банківська діяльність визначається як «залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб» [1]. Наведене визначення відображає об'єкти банківської діяльності, особливості яких слід враховувати під час формулювання визначення поняття «маркетинг у банківській сфері».

У табл. 1 наведено критичний аналіз сутності поняття «маркетинг у банківській сфері».

## Аналіз сутності поняття «маркетинг у банківській сфері»

Визначення банківського маркетингу	Акцент	Коментарій
Маркетинг у банківській сфері – ринкова стратегія створення, просування та збуту банківського продукту (послуги) [2]	Відображає стратегічну спрямованість	Відсутня мета, відображено не всі складові концепції маркетингу
Маркетинг у банківській сфері – це філософія, стратегія і тактика банківського бізнесу, що базується на комплексному аналізі та сегментуванні ринку банківських послуг, здійсненні оптимальної продуктової, цінової, збутової і комунікаційної політики і спрямована на гармонійне балансування інтересів банку, існуючих і виникаючих потреб наявних і потенційних банківських клієнтів та суспільства в цілому [3]	Філософія бізнесу, яка базується на комплексному аналізі всіх складових маркетингу	Акцент на комплексний підхід та соціальну відповідальність
Маркетинг у банківській сфері – філософія, стратегія і тактика банку, що спрямовані на ефективне задоволення потреб, запитів і сподівань, вирішення проблем існуючих і потенційних банківських клієнтів шляхом успішної реалізації на ринку банківських продуктів, які враховують тенденції розвитку ринку та приносять користь суспільству завдяки управлінню активами і пасивами, прибутками і витратами, ліквідністю банку, рівнем ризику його операцій [4]	Філософія бізнесу, спрямована на ефективне задоволення потреб клієнтів	Найбільша ступінь маркетингового спрямування, оскільки відображає першочерговість задоволення потреб клієнтів
Маркетинг у банківській сфері – певний набір технічних інструментів, метою застосування яких є задоволення потреб клієнтів прибутковим для банку чином [5]	Набір технічних інструментів	Нечіткість у відображенні об'єкта
Маркетинг у банківській сфері – процес створення та відтворення попиту споживачів на конкретні банківські послуги з метою отримання прибутку [6]	Процес створення попиту	Відсутність конкретизації маркетингової спрямованості

Виходячи з проведеного аналізу наведемо власне бачення аналізованого поняття. На нашу думку, маркетинг у банківській сфері доцільно розглядати як комплексний підхід до управління банківською діяльністю, спрямований на ефективне задоволення потреб клієнтів та суспільства за рахунок цілеспрямованого використання маркетингового комплексу.

Формування та особливості використання комплексу маркетингу у банківській сфері також потребують уточнення. У сучасних ринкових умовах саме маркетинг виступає головним чинником успішного функціонування банківської установи. Детальний аналіз ринку та дослідження споживчих очікувань дозволяють банку ефективно функціонувати в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

У рамках системного підходу доцільним є розгляд зовнішнього та внутрішнього середовища, суб'єктів і об'єктів системи маркетингу у банківській сфері. Середовище банківського маркетингу – це сукупність активних суб'єктів, що діють за межами та у середині банку та здійснюють вплив на процес прийняття маркетингових рішень.

До зовнішнього середовища можна віднести: клієнтів з урахуванням демографічних характеристик; посередників; фінансові установи; рекламні агенції та ін. До внутрішнього середовища відносять функціональні структури банку, метою яких є забезпечення процесу управління, розробки і тестування нових послуг, просування послуг, збуту, обслуговування.

Слід зазначити, що комплекс банківського маркетингу повинен будуватися з урахуванням специфіки банківської діяльності, яка притаманна сфері послуг. На нашу думку, використання традиційної концепції 4р у банківській діяльності є не достатньою. Доцільним є врахування п'ятої складової комплексу маркетингу – маркетингу відносин.

Отже, розглянемо специфіку маркетингу банківських послуг у розрізі концепції 5р маркетингу (табл. 2).

Особливість продуктової політики банку в першу чергу формується за рахунок специфічних характеристик банківської послуги, таких як:

- 1) невідчутність (обумовлюється нематеріальністю свого походження);
- 2) невіддільність (полягає в одночасності процесів продажу та споживання);
- 3) непостійність якості (полягає у залежності рівня якості від багатьох факторів, особливо людського);
- 4) незбереженість (неможливість подальшої реалізації) [3].

Крім того, слід зазначити, що банківський продукт – поняття більш ємне, ніж поняття банківська послуга. Банківський продукт можна розглядати як «групування банківських послуг, що поєднують необхідні банківські операції, перелік яких визначено на основі маркетингових досліджень споживчих потреб щодо банківського обслуговування, які мають тенденцію до постійних змін» [6].

Продуктова політика банку є найважливішим елементом маркетингової політики, вона охоплює не тільки стандартний набір банківських продуктів певного банку, а й асортиментну політику [7]. Від структури, якості, глибоки, насиченості та гармонійності продуктового асортименту банку залежить рівень його конкурентних переваг. Рішення про структуру базового асортименту приймається вже на етапі створення банку. Така особливість, у першу чергу, пов'язана з необхідністю ліцензування та отримання письмових дозволів на певні види банківських операцій.

Значний вплив на стратегічну ефективність банку здійснює інноваційна складова продуктової політики, що проявляється в періодичному відновленні асортименту. Але слід зазначити, що останнім часом спостерігається сповільнення темпів інноваційного оновлення банківського асортименту, яке обумовлене процесом універсализації банківських установ. З цього витікає необхідність приділення значної уваги

## Особливості застосування концепції маркетингу у банківській сфері

Елементи комплексу маркетингу	Сутнісний зміст	Особливості застосування у банківській сфері
Продуктовий маркетинг (product)	Орієнтована на ринок маркетингова політика по формуванню асортиментного ряду товару (продукту, послуги), якості, упаковки, брендінгу, іміджу торгової марки	– рішення про структуру базового асортименту продукту приймається на етапі створення банку; – комплексність послуг-важлива конкурентна перевага банку; – використання стратегії диференціації; – критерії якості банківської послуги: стандарт обслуговування, надійність та репутація банківської установи, компетентність персоналу, індивідуальний підхід
Ціновий маркетинг (price)	Орієнтована на ринок програма ціноутворення, розробка механізму цінового впливу на конкурентів та клієнтів	– об'єкти цінової політики банку: відсоткові ставки по кредитах і депозитах, мінімальна величина вкладу, премії, знижки, комісійні; – відсутність чіткого взаємозв'язку споживчої вартості банківської послуги з її ціною; – складність визначення реальних витрат за кожним видом банківських послуг
Збутовий маркетинг (place)	Вибір оптимальних каналів збуту та посередників	– використання переважно прямої форми збуту; – надання послуг у головному відділенні банку; – надання послуг у філіях і відділеннях банку; збут послуг з використанням автоматів та комп'ютерів
Маркетинг комунікацій (promotion)	Система інформування потенційних клієнтів, створення позитивної думки про товар та фірму за допомогою методів стимулювання збуту	– важливу роль відіграють зв'язки з громадкістю; – використання продуктової реклами (реклами окремої послуги) та престижної реклами (реклами банку)
Маркетинг відносин (people)	Механізм взаємодії між суб'єктами ринкових відносин, розробка кадрової політики компанії	– підвищена увага до компетентності та професіоналізму персоналу; – підвищення індексу чистої лояльності працівників банку; – навчання клієнтів

стратегії диференціації банківських послуг, яка полягає у створенні виняткового іміджу не тільки окремої банківської послуги або продукту а й банківської установи в цілому.

Продуктову політику банку варто розглядати в комплексі з такою складовою маркетингової стратегії банку, як стратегія ціноутворення.

Особливість цінової політики комерційного банку визначається в першу чергу об'єктами ціноутворення (відсоткові ставки, тарифи, комісійні, боніфікації, знижки, мінімальні розміри вкладів). Крім того, важливу роль у підвищенні ефективності функціонування банківської установи відіграє досягнення оптимального рівня співвідношення відсоткових ставок по залученим та розміщеним коштам, що, в свою чергу, впливає на політику ціноутворення.

До найбільш поширених інструментів цінової політики комерційного банку можна віднести:

- ✦ *розподілення ціни.* Відсутність чіткого взаємозв'язку споживчої вартості банківської послуги з її ціною спонукає банки до максимізації виручки з метою покриття сумарних витрат на оплату праці та залучення грошових ресурсів. Мінімізувати ціну в очах клієнтів дозволяє розподілення ціни. Так, наприклад, ціну на кредитну послугу можна представити як сукупність комісійної винагороди, відсоткової ставки, комісійного збору з обігу або тарифу за ведення рахунку;
- ✦ *диференціація ціни.* Такий інструмент цінової політики найбільш поширений при встановленні відсоткової ставки по кредитах. Як критерії дифе-

ренціації ціни кредиту можна виокремити: терміновість кредитування, кредитну історію клієнта, характер позичальника з точки зору його економічного потенціалу. Критерії диференціації ціни по залученню вкладів – терміновість вкладу та характер вкладника;

- ✦ *компенсаційне ціноутворення.* Даний інструмент цінової політики передбачає встановлення заниженої ціни на певну банківську послугу, недоотриманні прибутки якої будуть компенсовані прибутком від інших банківських операцій або послуг.

Збутова політика комерційного банку теж має свої особливості, які виражаються у використанні переважно прямої форми збуту. Канали збуту комерційного банку можна представити як сукупність філій, відділень, технічних засобів, функцією яких є доведення банківських продуктів та послуг до клієнтів [8].

Класифікацію каналів збуту комерційного банку, з метою більш наочного представлення, подано на рис. 1.

Прямі (власні) канали збуту комерційного банку прийнято поділяти на канали стаціонарного, мобільного та дистанційного збуту. Специфікою каналів стаціонарного збуту є необхідність постійної персональної ідентифікації клієнта. У свою чергу канали дистанційного обслуговування потребують такої ідентифікації тільки під час встановлення першого контакту з банком, надалі клієнт отримує можливість отримувати банківські послуги дистанційно, що скорочує час обслуговування та зменшує завантаженість у приміщеннях стаціонарного збуту. Канали мобіль-



Рис. 1. Класифікація каналів збуту комерційного банку

ного збуту відрізняються від каналів стаціонарного збуту тим, що банк пропонує свої послуги та продукти за місцем знаходження клієнта.

Партнерські канали збуту можуть бути представлені професійними посередниками, фінансовими супермаркетами та небанківськими партнерами. До професійних партнерів відносять інші комерційні банки, страхові та лізингові компанії, фінансових маклерів та ін. Канали небанківських партнерів формуються за рахунок посередників інших галузей господарювання. Фінансові супермаркети

Тісний зв'язок з клієнтами комерційний банк забезпечує за допомогою комунікаційної політики.

Комунікаційну політику комерційного банку можна визначити як систему засобів взаємодії банку з потенційними та реальними клієнтами, яка спрямована на спонукання до споживання, формування прихильності та лояльного ставлення споживачів до послуг певного банку. Традиційно, до інструментів комунікаційної політики відносять: рекламу, зв'язки з громадкістю, прямий маркетинг та стимулювання збуту. Стосовно комунікаційної політики у банківській сфері, найбільш дієвими інструментами, як свідчить досвід багатьох українських банківських установ, доцільно вважати зв'язки з громадкістю, використання реклами окремої послуги та реклами банку в цілому.

Головною метою використання у комунікаційній діяльності банку зв'язків з громадкістю є формування позитивної думки у суспільства за рахунок благодійної діяльності та спонсорства, підвищення якості обслуговування, створення іміджу надійного партнера, скорочення показників плінності кадрів та залучення висококваліфікованого персоналу. Слід зазначити, що створення фірмового стилю також відіграє важливу роль у позитивному сприйнятті банку суспільством.

Важливу роль у комунікаційній політиці банку відіграє реклама. Зазначимо, що особливості рекламної діяльності обумовлені специфікою банківського продукту. На сьогоднішній день багато українських банків використовують переважно іміджеву рекламу, мета якої полягає, по-перше, у формуванні позитивного образу банку та підкресленні індивідуального підходу до кожного клієнту, по-друге, у позиціонуванні банку за критеріями надійності, якості послуг.

Продуктова реклама має на меті ознайомлення потенційних та існуючих клієнтів з певним банківським продуктом або послугою. Відзначимо, що під час створення продуктової реклами доцільно керуватися наступним правилом: кожне рекламне повідомлення має містити інформацію стосовно однієї рекламної послуги. Це дозволить підвищити ефективність рекламного звернення та знизити ризик несприйняття цільовою аудиторією головного змісту реклами. Крім того, ефективність каналу комунікацій залежить від потужності, спрямованості, репрезентативності і наповнення рекламного звернення [9].

Аналізуючи останню складову маркетингового комплексу – маркетинг відносин – слід звернути увагу на важливість компетентності та професіоналізму персоналу комерційного банку. Це обґрунтовується тим фактом, що якість банківської послуги та банківського продукту прямо залежить від цих складових.

Підвищення індексу чистої лояльності (оцінка задоволеності персоналу) серед працівників банківської установи сприятиме зниженню плінності кадрів, зменшенню розповсюдження негативної інформації та комерційної таємниці [10].

## ВИСНОВКИ

Отже, банківський маркетинг можна визначити як комплексний підхід до управління банківською діяльністю,



спрямований на ефективне задоволення потреб клієнтів та суспільства за рахунок цілеспрямованого використання маркетингового комплексу. Такий підхід полягає в чітко сформованій меті, аналізі зовнішнього та внутрішнього середовища банку, врахуванні особливостей продуктової, цінової, збутової, комунікаційної політики банку та політики відносин. Реалізація маркетингової концепції з урахування усіх перерахованих особливостей сприятиме успішності функціонування банку, підтримці його конкурентоспроможності у мінливих умовах сьогодення. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III (зі змінами і доповненнями) / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

2. **Николаева Т. П.** Банковский маркетинг : учебно-методический комплекс / Т. П. Николаева. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2009. – 224 с.

3. **Ткачук В. О.** Маркетинг у банку : навчальний посібник / В. О. Ткачук. – Тернопіль : Синтез-Поліграф, 2006. – 225 с.

4. **Романенко Л. Ф.** Банківський маркетинг : навчальний посібник / Л. Ф. Романенко. – К. : Ун-т «Україна», 2007. – 169 с.

5. Фінансово-кредитний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://finance\\_loan.academic.ru/938/МАРКЕТИНГ\\_БАНКОВСКИЙ](http://finance_loan.academic.ru/938/МАРКЕТИНГ_БАНКОВСКИЙ)

6. **Котелевська Ю. В.** Особливості категоріального апарату банківського маркетингу / Ю. В. Котелевська, Т. В. Новікова // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С.326 – 329.

7. **Попкова Е. Г.** Концепция 5Е на рынке банковских продуктов / Е. Г. Попкова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mavriz.ru/articles/2009/4/4963.html>

8. **Лютий І. О.** Банківський маркетинг: підручн. [для студ. вищ. навч. закл.] / І. О. Лютий, О. О. Солodka. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 776 с.

9. **Шундіна О. А.** Особливості банківської реклами / О. А. Шундіна // Зб. тез IX Міжн. наук.-прак. інтернет-конф. «Соціум. Наука, Культура», 24 – 26 січня 2013 р. – Київ, 2013. – С. 65 – 68.

10. **Куяченкова С. М.** Практическое применение индекса чистой лояльности для оценки персонала / С. М. Куяченкова // Современные научные исследования и инновации. – Февраль 2013. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://web.snauka.ru/issues/2013/02/22515>

## REFERENCES

“Finansovo-kredytnyi slovnyk” [Financial and credit Dictionary]. [http://finance\\_loan.academic.ru/938/МАРКЕТИНГ\\_БАНКОВСКИЙ](http://finance_loan.academic.ru/938/МАРКЕТИНГ_БАНКОВСКИЙ)

Kotelevska, Yu. V., and Novikova, T. V. “Osoblyvosti katehoriialnoho aparatu bankivskoho marketynhu” [Features categorical apparatus of bank marketing]. *Biznes Inform*, no. 12 (2012): 326-329.

Kuiachenkova, S. M. “Prakticheskoe primenenie indeksa chistoy loialnosti dlia otsenki personala” [Practical application of pure loyalty index for evaluating staff]. <http://web.snauka.ru/issues/2013/02/22515>

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

Liutyi, I. O., and Solodka, O. O. *Bankivskiy marketynh* [Bank Marketing]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2010.

Nikolaeva, T. P. *Bankovskiy marketing* [Bank marketing]. Moscow: EAOI, 2009.

Popkova, E. G. “Kontseptsiiia 5E na rynke bankovskikh produktov” [5E concept in banking products]. <http://mavriz.ru/articles/2009/4/4963.html>

Romanenko, L. F. *Bankivskiy marketynh* [Bank Marketing]. Kyiv: Universytet «Ukraina», 2007.

Shundina, O. A. “Osoblyvosti bankivskoi reklamy” [Features banking advertising]. *Sotsium. Nauka, Kultura*. Kyiv, 2013.65-68.

Tkachuk, V. O. *Marketynh u banku* [Marketing in the bank]. Ternopil: Syntez-Polihraf, 2006.

## РИНОК ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

© 2014 ГОРБАТЮК Л. А.

УДК 336.71

**Горбатюк Л. А. Ринок злиттів і поглинань у банківському секторі України: сучасний стан і перспективи розвитку**

Стаття присвячена аналізу стану, динаміки та перспектив розвитку українського ринку злиттів і поглинань у банківському секторі. Метою статті є аналіз та оцінка стану ринку злиттів і поглинань у банківському секторі України, дослідження вітчизняної практики злиттів і поглинань та виокремлення проблем, що стримують розвиток ринку. У статті виокремлено основні хронологічні етапи розвитку ринку злиттів і поглинань в Україні. Висвітлено тенденції та проблемні питання розвитку ринку злиття та поглинання. Обґрунтовані фактори впливу на динаміку ринку злиття та поглинання в банківському секторі. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є аналіз світових тенденцій ринку злиттів і поглинань, вивчення міжнародного досвіду, визначення переваг і недоліків міжнародної практики укладання угод зі злиття та поглинання у банківському секторі.

**Ключові слова:** банк, злиття та поглинання, ринок злиттів та поглинань.

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

*Горбатюк Лілія Анатоліївна* – аспірант, кафедра менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** gorbatiuk\_l@mail.ru

УДК 336.71

**Горбатюк Л. А. Рынок слияний и поглощений в банковском секторе Украины: современное состояние и перспективы развития**

Статья посвящена анализу состояния, динамики и перспектив развития украинского рынка слияний и поглощений в банковском секторе. Целью статьи является анализ и оценка состояния рынка слияний и поглощений в банковском секторе Украины, исследования отечественной практики слияний и поглощений и выделение проблем, сдерживающих развитие рынка. В статье выделены основные хронологические этапы развития рынка слияний и поглощений в Украине. Освещены тенденции и проблемные вопросы развития рынка слияний и поглощений. Обоснованы факторы влияния на динамику рынка слияний и поглощений в банковском секторе. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются анализ мировых тенденций рынка слияний и поглощений, изучение международного опыта, определение преимуществ и недостатков международной практики заключения сделок по слиянию и поглощению в банковском секторе.

**Ключевые слова:** банк, слияния и поглощения, рынок слияний и поглощений.

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

*Горбатюк Лілія Анатоліївна* – аспірантка, кафедра менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** gorbatiuk\_l@mail.ru

UDC 336.71

**Gorbatiuk Liliia A. Market of Mergers and Acquisitions in the Banking Sector of Ukraine: Modern State and Prospects of Development**

The article is devoted to analysis of the state, dynamics and prospects of development of the Ukrainian market of mergers and acquisitions in the banking sector. The goal of the article is analysis and assessment of the state of the market of mergers and acquisitions in the banking sector of Ukraine and studies of the domestic practice of mergers and acquisitions and allocations of problems that withhold market development. The article marks out main chronological stages of development of the market of mergers and acquisitions in Ukraine. It describes tendencies and problem issues of development of the market of mergers and acquisitions. It justifies factors of influence upon dynamics of the market of mergers and acquisitions in the banking sector. Prospects of further studies in this direction are analysis of the world tendencies of the market of mergers and acquisitions, study of international experience and identification of advantages and shortcomings of the international practice of mergers and acquisitions in the banking sector.

**Key words:** bank, mergers and acquisitions, market of mergers and acquisitions.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

*Gorbatiuk Liliia A.* – Postgraduate Student, Department of Management of banking activities, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** gorbatiuk\_l@mail.ru

Кон'юнктура світового економічного ринку сприяє активізації процесів злиття і поглинання (*Mergers and Acquisitions* – надалі M&A), зокрема й у банківській сфері. Банківський сектор є однією з найактивніших галузей ринку злиття та поглинання у національній економіці. В умовах нестабільності сучасних ринкових відносин і загостренні міжбанківської конкуренції одним із шляхів підвищення конкурентних позицій банку за рахунок укрупнення банківського бізнесу або взагалі уникнення банкрутства банку є прийняття рішення правлінням банку про злиття чи поглинання.

Теоретичні й практичні аспекти процесів злиття та поглинання у банківській сфері розглядаються та вивчаються як у світовій, так і у вітчизняній науковій літературі такими вченими як: Т. Коллер, Т. Коупленд, Дж. Мурін, П. Роуз, В. Рутгайзер, Дж. Сінкі, Р. Шамгунов, Ж. Акавейн, А. Бергер, С. Тім, В. Хантер, Д. Хемфрі, А. Берлі, Р. Брейлі,

Т. Коупленд, С. Майєрс, Т. Гранді, С. Валдайцева, А. Дамодоран, Д. Ендовецкий, М. Алексеєнко, І. Васильчук, З. Васильченко, О. Васюренко, М. Табахарнюк, І. Івасів, О. Мендрул, Т. Момот, Н. Ткачук, В. Зельник, В. Міщенко, В. Салтиський та інші.

Однак ринок злиттів і поглинань – це середовище, що швидко змінюється, він є досить динамічним, має свої періоди зростання та падіння, тому потребує постійної уваги науковців.

В Україні ринок злиття і поглинання пройшов складний шлях – від процвітання рейдерства на початку 1990-х рр. до цивілізованих методів ведення бізнесу на початку нового тисячоліття, від надмірної активності у сфері злиття та поглинання до значного скорочення кількісних та вартісних показників ринку. У *табл. 1* представлені основні хронологічні етапи розвитку ринку злиттів та поглинань в Україні.

## Хронологія розвитку ринку злиттів та поглинань в Україні

Часовий період	Основна характеристика
1993 – 1998 рр.	Масова приватизація державного майна. Поява специфічного типу рейдерства (купівля акцій у трудового колективу за заниженими цінами). Створення бази для подальших M&A угод
1998 – 2003 рр.	Перерозподіл власності після кризи 1998 року. Зародження ринку злиттів та поглинань, увага інвесторів до найбільш динамічних галузей
2003 – 2005 рр.	Економічне зростання. Висока частка участі держави у процесах злиттів і поглинань. Активний розвиток ринку M&A
2006 – 2007 рр.	Пік активності ринку злиттів та поглинань. Зростання впливу іноземних інвесторів на роботу банківської системи
2008 – 2010 рр.	Світова економічна криза, ринок M&A зазнає значних змін, скорочуються обсяги операцій. Різне зниження інтересу до українських компаній, вимушений продаж
2010 – 2013 рр.	Нові тенденції ринку злиттів та поглинань з урахуванням кризових явищ та їх наслідків, зміна пріоритетів інвесторів
2014 – ...	Політична нестабільність, низка перевиборів, що спричинили суттєве уповільнення ринку M&A та підвищення загального рівня недовіри до фінансового сектора

Джерело: власна розробка автора.

З настанням кризи в Україні в 2009 р. ринок злиттів та поглинань кардинально змінився з «ринку продавця» на «ринок покупця». Відбувся зсув фокусу операцій із стратегії зростання, коли операції переважно здійснюватися іноземними учасниками для отримання доступу на український ринок (іноді за невідповідно високою ціною), на пошук і придбання найпривабливіших активів, які можна купити за вигідною ціною. Загальна кількість операцій зі злиття та поглинання в країні різко скоротилася в результаті швидкого зниження активності як фундації прямого інвестування, так і зацікавленості стратегічних інвесторів. Акцент інвесторів змістився на «чисті» активи, що генерують стабільні грошові потоки; відповідно, знизився інтерес до об'єктів, що вимагають значних інвестицій на модернізацію і розвиток. Найбільша активність операцій проходила в секторах з активами, що знецінилися [1], зокрема банківському.

Зацікавленість іноземного капіталу в українському бізнесі характеризується як досить висока у період з 2005 по 2011 рр. Найбільша активність проникнення іноземних учасників спостерігається на ринку банківських послуг. Експансія іноземного капіталу на українському ринку в цей період пояснюється тим, що банківський сектор переживає значні зміни, що характеризуються глобалізацією фінансових ринків. Ці процеси призводять до скорочення кількості грошово-кредитних установ і розширення сфери банківського бізнесу, що виражається в його інтернаціоналізації й диверсифікованості продуктового ряду, включаючи розширення пропозиції банками небанківських продуктів і послуг [2]. Найефективнішим способом проникнення на ринок вважаються угоди зі злиття й поглинання.

Слід зазначити, що максимальні обсяги угод злиття і поглинання було зафіксовано у 2007 р. (рис. 1). Зокрема, найбільший обсяг угод (1,7 млрд дол. США) спостерігався у сфері фінансових послуг завдяки тому, що іноземні інвестори цього року уклали угоди з кількома великими українськими банками. За підсумками 2007 р. приблизні підрахунки показують, що операції у фінансовому секторі України становлять майже 16% від загальних показників Центральної та Східної Європи у відповідному секторі [3].

Фінансові активи українських суб'єктів господарювання є предметом підвищеного інтересу закордонних стратегічних інвесторів. Привабливість для європейських інвесторів пояснюється високим, порівняно із країнами Європи, рівнем процентних ставок і значних темпів росту активних операцій. Зокрема, галузеві експерти прогнозували збільшення кредитно-інвестиційного портфеля українських банків в 2007 р. на 40% [3]. Також серед чинників, які сприяють розвитку в цій сфері, є велике населення України, зростання рівня доходів і достатньо низький рівень розвитку банківської мережі в регіонах.

Зважаючи на те, що в 2007 р. український ринок злиттів і поглинань продемонстрував достатньо високий рівень активності, аналітики не передбачали причин для зниження кількості і вартості операцій, тому у 2008 р. прогнозували його зростання ще на 30%. Проте за станом на кінець 2008 р. обсяг M&A операцій виявився удвічі меншим, ніж за той самий період в 2007 р. Різко впав відсоток операцій обсягом від 10 млн до 200 млн дол. США. Якщо в 2007 р. таких операцій була більшість, то в 2008 р. – тільки 40% [3]. Порівняно з рекордним показником 2007 р., що досяг 21,49 млрд. дол. США, ємкість ринку M&A в Україні в 2008 р. впала майже в шість разів – до 3,7 млрд. дол. США (див. рис. 1). Також наприкінці 2008 р. в Україні намітилася тенденція до злиття і поглинання в середньому та дрібному бізнесі. Причиною цього стало те, що і без того недооцінені українські активи в умовах глобальної кризи знецінилися ще більше і стали привабливішими і доступнішими для середнього покупця. Необхідно зазначити, що передумовами зниження активності у вищезазначений період по ринку в цілому були: брак капіталу у інвестора, очікування низьких цін на активи, зниження загальної кількості операцій з контрольними частками бізнесу, скасування або затягування деяких операцій, зважаючи на проблеми справедливої оцінки бізнесу.

Отже, у 2008 – 2009 рр. з початком кризи на кредитному ринку та падінням ВВП спостерігається і різке скорочення активності на вітчизняному ринку злиття та поглинання. Але вже у 2010 р. ринок злиття та поглинання України перевищив прогнозований показник на 3,25 млрд дол. США і досяг позначки у 7,69 млрд дол. США. Цього



**Рис. 1. Динаміка ринку злиття і поглинання 2004 – 2013 рр.**

**Джерело:** власна розробка автора за даними аудиторської компанії Ernst&Young [4].

року відбувалась концентрація капіталу вітчизняними промислово-фінансовими групами за рахунок виходу з ринків дрібних корпорацій та західних інвесторів [5]. Одним із основних чинників, що посприяли активізації ринку M&A стало те, що в 2010 р. потенційні покупці дістали доступ до фінансових ресурсів.

У 2011 – 2013 рр. простежується тенденція спаду ринку злиттів та поглинань. Так, загальний обсяг ринку у 2013 р. порівнявся до показника 2008 р. і склав 3,7 млн дол. США. Причиною зниження зацікавленості в українському ринку з боку іноземних компаній стала невпевненість в перспективах розвитку економіки, а також складність і трудомісткість оформлення угод зі злиття та поглинання в Україні.

Ринок злиття та поглинання у банківському секторі має свої особливості розвитку та в цілому відповідає загальним тенденціям прояву активності у сфері злиття та поглинання або скорочення кількості та вартісних показників ринку відповідно. Так, у період 1999 – 2005 рр. укладалася угоди зі злиття та поглинання лише вітчизняних банків. Початком активізації M&A процесів в Україні за участю іноземних учасників можна вважати 2005 р., коли були здійснені дві великі угоди з поглинання українських банків іноземними групами – група «Raiffeisen International» поглинула АППВ «Аваль» та «BNP Paribas Group» поглинула АКІБ «УкрСиббанк». У табл. 2 наведено перелік основних угод злиття і поглинання банків в Україні, що були здійснені з початку 2005 р.

За період 2005 – 2014 рр. в Україні було здійснено близько 40 злиттів і поглинань банків, і експерти прогнозують подальше зростання їх кількості. Слід відзначити, що на сьогодні актуальною є тенденція до злиття не лише великих банків першої та другої групи, а й дрібних банків, що як наслідок призведе до зменшення загальної кількості банківських установ в Україні та зростання рівня концентрації банківського капіталу.

З 2008 р. в Україні спостерігається спад реорганізації банків шляхом M&A операцій. Якщо в 2007 р. шляхом

злиття та поглинання всього було реорганізовано 5 банків, то вже в 2008 – 2009 рр. разом лише 6 банків.

Так, в Україні фінансова криза подіяла на банківський ринок злиттів та поглинань з однією особливістю: загальною тенденцією останніх 5 років стає різке збільшення заявок на продаж проблемних активів. Якщо покупці з числа професійних інвестиційних фондів і окремих інвесторів логічно врахували цінові корекції, то значна частина продавців продовжила мислити неактуально. Операції почали відкладати і потім зовсім зривати. Ця повільність продавців у визначенні вартості активу відрізняє український банківський ринок від, наприклад, російського, де бізнес-середовище більш динамічне, а рішення ухвалюють набагато швидше.

Ведучи мову про причини деякої інертності продавців і збільшення термінів операцій, варто відзначити, що в Україні, на протигагу загальносвітовим тенденціям, до 80% кількості і близько 50% від вартості всіх операцій закривається без участі фінансових радників. Так, більшість операцій проводяться неопублічно, а основною їх причиною стала необхідність реструктуризації боргу. Умовно кажучи, частіше змінювали власників банки, що активно кредитували. Класичний приклад вимушених угод – поглинання Промінвестбанку і банку «Надра» [3].

Зауважимо, що протягом 2005 – 2010 рр. злиття та поглинання в банківській системі України відбувалися в основному за участю іноземних банків, а точніше за рахунок поглинання українських банків іноземними.

Особливістю розвитку ринку злиттів та поглинань у банківському секторі у 2011 р. стало те, що саме в цьому році чітко спостерігаються операції спрямовані на концентрацію внутрішнього банківського ринку. А за прогнозами експертів в майбутньому буде спостерігатися на ринку банківських послуг значне скорочення кількості банківських установ. Зазначена тенденція також несе загрозу для фінансової безпеки банківських установ внаслідок можливої монополізації ринку.



## М&amp;А угоди за участю українських банківських установ протягом 2005 – 2014 рр.

№ п/п	Банк-об'єкт угоди	Покупець	Країна покупця	Сума угоди, млн дол.	Предмет угоди, % акцій	Дата угоди
1	Аваль	Райффайзен Інтернаціональ	Австрія	1028	93,5	20.10.05
2	Форум	The Bank of New York	США	20	7,81	21.10.05
3	ВаБанк	TBIF Financial Service	Нідерланди	8,75	9,55	01.11.05
4	Укрсіббанк	BNP Paribas Group	Франція	127	51	20.12.05
5	Укрсоцбанк	Banca Intenca	Італія	1041	85,42	14.02.06
6	Індекс Банк	Credit Agricole	Франція	263	98	24.03.06
7	Райффайзен банк Україна	OTP Banka Slovenko	Угорщина	833	100	01.09.06
8	Престиж	Erste Bank	Австрія	34	100	25.08.06
9	НРБ-Україна	Сбербанк	Росія	100	100	2006
10	Мрія	VTB (Vneshtorg-Bank)	Росія	58	98	31.01.06
11	Універсальний	EFG Eurobank	Греція	49	99,3	2006
12	Агробанк	PPF Group	Чехія	40	100	2006
13	Укрсоцбанк	UniCredit Group	Італія	2200	94,2	2007
14	ТАС-Комерцбанк ТАС-Інвестбанк	Swedbank	Швеція	735	100 100	2007
15	Форум	Commerzbank	Німеччина	600	60 + 1 акція	2007
16	Морський транспортний банк	Marfin Popular Bank	Кіпр	137	99,2	2007
17	Універсальний банк розвитку та партнерства	Bank of Georgia	Грузія	81,7	98,77	2007
18	Дельта	Icon Private Equity	Росія	350	49	24.06.08
19	Факторіал Банк	SEB				09
20	Промінвестбанк	Внешэкономбанк	Росія	1080	75	15.01.09
21	ПроКредит	ProCredit Holding	Німеччина	52,5	20	28.04.09
22	УкрСиббанк	BNP Paribas	Франція	87,9	18,58	11.06.09
23	Мегабанк	EBRD, KfW	Німеччина	41,16	30	20.08.09
24	Банк Форум	Commerzbank	Німеччина	550	31,5	2010
25	Кредитпромбанк	Fintest Holding	Кіпр	54	23,5	2010
26	VAB банк	TBIF Financial Services (Kardan N.V.)	Нідерланди	34,8	36	2010
27	Агробанк (Home Credit Bank Ukraine)	IMB Group (Platinum Bank)	Кіпр	47,17	100	2010
28	Swedbank invest	Swedbank	Швеція	немає даних	100	2010
29	Донгорбанк	ПУМБ	Україна	немає даних	100	2011
30	Дельта Банк	Cargil Financial Services	Америка	65	30,11	07.11
31	VAB банк	Авангадр	Україна	69	84	10.01.11
32	Credit Agricole corporate & investment bank	Credit Agricole	Україна	немає даних	100	19.11.12
33	Банк Форум	Смарт-Холдинг	Україна	92	96,06	30.07.12
34	Swedbank	Дельта Банк	Україна	175	99,9	01.04.13
35	Астра Банк	Дельта Банк	Україна	120	100	18.07.13
36	Platinum bank	Vertex	Україна	160	100	10.13
37	Брокбізнесбанк	ВЕТЭК	Україна	180	80	18.07.13
38	UniCredit Bank	Укрсоцбанк	Україна	немає даних	100	07.14

\* Прогнозовані суми угод, реальні розміри угод не розголошуються.

Джерело: власна розробка за даними Інформаційної служби ринків, що розвиваються DealWatch [6].

Ситуація 2011 – 2013 рр. характеризується укладанням угод M&A в банківській системі України між банками різних груп та банками всередині однієї групи. При цьому така тенденція може зберегтись і в наступні 2-3 роки. Так, на початку 2010 р. першою угодою на фінансовому ринку була угода про купівлю 100% акцій ПАТ «Хоум Кредит Банк» (Україна) банком «Platinum Bank». Відзначимо, що ця угода була здійснена між банками IV групи класифікатора НБУ, і в подальшому кількість таких угод може зрости через намагання дрібних банків «вижити» в сучасних умовах та втриматись на українському банківському ринку.

У 2011 р. спостерігалося прискорення проявів консолідації в банківській системі України. Це пов'язано з певними факторами: встановленням мінімальних вимог НБУ до регулятивного капіталу банків у розмірі 120 млн грн; проблемами банків (низька якість активів і нестабільний ресурсний ринок), які залишилися після кризи 2008 – 2009 рр.; подальшим проникненням іноземного капіталу в банківському системі України [7]. Наприкінці 2011 р. завершилася масштабна консолідація ПУМБ і Донгорбанку, а також італійських Укрсоцбанку та Unicredit Bank. Також відбулося укладання угод у 2012 – 2013 рр. між грецьким Астра Банком і швейцарським Universal Bank, французьких Credit Agricole (ІндексБанк) і Corporate and Investment Bank Credit Agricole Kiev (Каліон Банк) (останні дві фінансові установи належать одному акціонеру – французькому Credit Agricole).

**З**лиття та поглинання у фінансовому секторі спричинені виходом європейських банківських груп з України та активною консолідацією сектора вітчизняними банківськими установами. Враховуючи короткострокові макроекономічні прогнози – як для України, так і для Єврозони – стимул для виходу з країни зберігається. Але незабаром очікується зниження активності, адже великих іноземних банківських груп вже майже не залишилося, а ті, які є, або володіють невеликими банками, або не прагнуть виходити з України, займаючи лідируючі позиції в рейтингах найбільших банків. Як наслідок, сильні українські банки матимуть додаткові можливості розширити свій бізнес шляхом укладання угод зі злиття та поглинання.

У 2013 – 2014 рр. більшість M&A угод все ще залишаються вимушеними, пов'язаними з економічною кризою. У банківському секторі спостерігається активізація M&A процесів за рахунок досягнення банками їх «цінового дна». Наприклад, вартість угоди злиття Астра Банку та Дельта Банку складає 120 млн дол. США, хоча до кризи попередні власники-греки заплатили за цей банк 240 млн дол. США.

Зацікавленість у продажу вітчизняних банків деякими акціонерами може посилитися в найближчому майбутньому, чому сприятимуть триваюче погіршення якості активів і дефіцит ресурсів. Однак від цього зацікавленість інвесторів не підвищиться, адже при укладанні M&A угоди з банком, разом з ним переходять і його проблеми. Тому основною причиною злиття, як правило, є конкретна мета: велика мережа власних відділень проблемного банку, його широка клієнтська база і т.д. Отже, якщо операції зі злиття і відбуватимуться, то при мінімально вигідних умовах для продавців. Інша справа, коли укладається угода між банками, що входять в одну групу, тоді це дозволяє істотно заощадити на адміністративних витратах і поліпшити процес управління та контролю.

Таким чином, на сьогодні, у зв'язку з високими макроекономічними ризиками інтерес до українських активів

з боку іноземних інвесторів залишається низьким, і основні операції здійснювалися за рахунок активності українських фінансово-промислових груп [8].

Проте, необхідно зазначити, що існує ціла низка проблем, що стримують розвиток ринку злиттів та поглинань в Україні: 1) світова економіка знаходиться в активній стадії зменшення боргового навантаження на акціонерний капітал, що відповідно зменшує розміри вільного інвестиційного капіталу, особливо в ринки, що розвиваються [1], такі, як Україна; 2) український попит інвесторів на ризикові угоди, а інвестиції до України інвестори розглядають як одні з найризикованіших, тому їх було зведено до мінімуму; 3) інвестори, які розглядають інвестиційні можливості в Україні, віддають пріоритет компаніям у секторах, що найменш вразливі до впливу кризи, як виробництво харчових продуктів і торгівля, обходячи увагою банківську сферу.

**У** найближчій перспективі факторами впливу на динаміку розвитку українського ринку злиттів та поглинань банків є: стабілізація загальної економічної ситуації, зокрема прогнозованість динаміки валютного курсу, узгодження очікувань учасників M&A процесів щодо вартості активів українських банків, відновлення стабільності функціонування світових кредитних ринків. У той же час стабілізація політичної ситуації після виборів Президента України у травні 2014 р. і прогнозоване зростання ВВП в 2015 р., певною мірою сприятимуть входженню іноземних інвесторів в інвестиційні проекти і відповідно активності на ринку злиттів та поглинань. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

- 1. Андрушкіна М. І.** Злиття та поглинання: українські реалії / М. І. Андрушкіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/9\\_NND\\_2012/Economics/10\\_103937.doc.htm](http://www.rusnauka.com/9_NND_2012/Economics/10_103937.doc.htm)
- 2. Медведкова Н. С.** Угоди про злиття та поглинання у банківському секторі економіки України / Н. С. Медведкова // Міжнародн. наук.-вироб. журнал «Економіка АПК». – 2009. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://eap.org.ua/sites/default/files/eapk\\_files/2009/2009\\_05/09\\_05\\_17.pdf](http://eap.org.ua/sites/default/files/eapk_files/2009/2009_05/09_05_17.pdf)
- 3. Тарасова О. В.** Проблеми та перспективи ринку злиття та поглинання в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10023/1/35.pdf>
- 4.** Аудиторська компанія Ernst&Young [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ey.com/UA/uk/Home>
- 5. Кубах Т. Г.** Ринок злиття та поглинання: сучасний стан та перспективи розвитку / Т. Г. Кубах // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1151>
- 6.** Інформаційна служба ринків, що розвиваються (ICPP) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.securities.com/dw/>
- 7. Богма С. Д.** Проблеми та перспективи консолідації капіталу в банківській системі України / С. Д. Богма // Наук. вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2011. – № 1 (7Е) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.dgma.donetsk.ua/science\\_public/science\\_vesnik/1\\_7e\\_2011/article/11BSDBSU.pdf](http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/science_vesnik/1_7e_2011/article/11BSDBSU.pdf)
- 8.** Український ринок M&A-2013 – тенденції та очікування // Новини РБК-Україна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/ukr/print/show/ukrainskiy-gynok-m-a-2013-tendentsii-i-ozhidaniya-18042013161500>

## REFERENCES

Andrushkina, M. I. "Zlyttia ta pohlynannia: ukrainski realii" [Mergers and Acquisitions: Ukrainian realities]. [http://www.rusnauka.com/9\\_NND\\_2012/Economics/10\\_103937.doc.htm](http://www.rusnauka.com/9_NND_2012/Economics/10_103937.doc.htm)

Audytorska kompaniia Ernst&Young. <http://www.ey.com/UA/uk/Home>

Bohma, S. D. "Problemy ta perspektyvy konsolidatsii kapitalu v bankivskii systemi Ukrainy" [Problems and prospects of consolidation of capital in the banking system of Ukraine]. [http://www.dgma.donetsk.ua/science\\_public/science\\_vesnik/1\\_7e\\_2011/article/11BSDBSU.pdf](http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/science_vesnik/1_7e_2011/article/11BSDBSU.pdf)

Informatsiina sluzhba rynkiv, shcho rozvyvaiutsia (ISRR). <http://www.securities.com/dw/>

Kubakh, T. H. "Rynok zlyttia ta pohlynannia: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku" [Market M & A: current state and prospects]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1151>

Miedviedkova, N. S. "Uhody pro zlyttia ta pohlynannia u bankivskomu sektori ekonomiky Ukrainy" [Agreement on mergers and acquisitions in the banking sector of Ukraine]. [http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk\\_files/2009/2009\\_05/09\\_05\\_17.pdf](http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk_files/2009/2009_05/09_05_17.pdf)

Tarasova, O. V. "Problemy ta perspektyvy rynku zlyttia ta pohlynannia v Ukraini" [Problems and prospects of mergers and acquisitions in Ukraine]. <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10023/1/35.pdf>

"Ukrainskyi rynek M&A-2013 – tendentsii ta ochikuvannia" [Ukrainian market M & A-2013 – trends and expectations]. <http://www.rbc.ua/ukr/print/show/ukrainskiy-rynek-m-a-2013-tendentsii-i-ozhidaniya-18042013161500>

**Науковий керівник: Примостка Л. О.**, завідувач кафедри менеджменту банківської діяльності ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

УДК 336.71: 311.17

## МІЖНАРОДНІ ОЦІНКИ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

© 2014 П'ЯТНИЦЬКИЙ Д. В.

УДК 336.71: 311.17

### П'ятницький Д. В. Міжнародні оцінки стійкості банківської системи України

У статті розглянуто міжнародні рейтинги як інструмент оцінки фінансової стійкості українських банків. Обґрунтовано використання агрегованих індексів, розроблених у рамках досліджень Всесвітнього економічного форуму для оцінки слабких місць, що знижують конкурентоспроможність банківської системи України. Проаналізовано динаміку Індексу глобальної конкурентоспроможності за 2005 – 2013 рр. та Індексу фінансового розвитку за 2009 – 2012 рр., наведено їх структуру. Виділення тенденцій у динаміці показників субіндексів, що характеризують фінансову стійкість банківських установ, засвідчило збереження сформованих під час кризи проблем. Показано негативний вплив низького рівня розвитку фінансового ринку на економіку України, що на практиці означає складність доступу до кредитів, наявність невирішених питань у площині стабільності банківської системи країни. Підкреслено значну роль факторів погіршення макроекономічного середовища та політичної нестабільності при оцінці міжнародними експертами вразливості українських банківських установ.

**Ключові слова:** стійкість банківської системи, міжнародні рейтинги, агреговані індекси.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 11.

**П'ятницький Дмитро Валерійович** – аспірант, відділ моделювання та прогнозування економічного розвитку, Інститут економіки та прогнозування НАН України (вул. Панаса Мирного, 26, Київ, 01011, Україна)

**E-mail:** Piatnytskyi\_DV@mail.ru

УДК 336.71: 311.17

### Пятницкий Д. В. Международные оценки устойчивости банковской системы Украины

В статье рассмотрены международные рейтинги как инструмент оценки финансовой устойчивости украинских банков. Обосновано использование агрегированных индексов, разработанных в рамках исследований Всемирного экономического форума для оценки слабых мест, снижающих конкурентоспособность банковской системы Украины. Проанализирована динамика Индекса глобальной конкурентоспособности за 2005 – 2013 гг. и Индекса финансового развития за 2009 – 2012 гг., приведена их структура. Выделение тенденций в динамике показателей субиндексов, характеризующих финансовую устойчивость банковских учреждений, доказало сохранение сложившихся во время кризиса проблем. Показано негативное влияние низкого уровня развития финансового рынка на экономику Украины, что на практике означает сложность доступа к кредитам, наличие нерешенных вопросов в сфере стабильности банковской системы страны. Подчеркнута значительная роль факторов ухудшения макроекономической среды и политической нестабильности при оценке международными экспертами уязвимости украинских банковских учреждений.

**Ключевые слова:** устойчивость банковской системы, международные рейтинги, агрегированные индексы, Украина.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 3. **Библ.:** 11.

**Пятницкий Дмитрий Валериевич** – аспирант, отдел моделирования и прогнозирования экономического развития, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины (ул. Панаса Мирного, 26, Киев, 01011, Украина)

**E-mail:** Piatnytskyi\_DV@mail.ru

UDC 336.71: 311.17

### Piatnytskyi Dmytro V. International Assessment of Sustainability of the Ukrainian Banking System

The article considers international ratings as the instrument of assessment of financial sustainability of Ukrainian banks. It justifies the use of aggregated indices developed within the studies of the World Economic Forum for assessing weaknesses that reduce competitiveness of the Ukrainian banking system. It analyses dynamics of the Index of Global Competitiveness for 2005 – 2013 and Index of Financial Development for 2009 – 2012 and shows their structures. Allocation of tendencies in dynamics of indicators of sub-indices, which characterise financial sustainability of banking institutions, proved preservation of the problems that appeared in the time of the crisis. The article shows negative influence of the low level of development of the financial market upon the Ukrainian economy, which in practice means difficulty of access to loans and availability of unsolved issues in the sphere of stability of the banking system of the country. The article underlines significant role of factors of deterioration of the macro-economic environment and political instability when international experts assess vulnerability of Ukrainian banking institutions.

**Key words:** banking system sustainability, international ratings, aggregated indices, Ukraine.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 3. **Библ.:** 11.

**Piatnytskyi Dmytro V.** – Postgraduate Student, modeling and forecasting department of economic development, Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine (vul. Panasa Myrnogo, 26, Kyiv, 01011, Ukraine)

**E-mail:** Piatnytskyi\_DV@mail.ru



## REFERENCES

Andrushkina, M. I. "Zlyttia ta pohlynnania: ukrainski realii" [Mergers and Acquisitions: Ukrainian realities]. [http://www.rusnauka.com/9\\_NND\\_2012/Economics/10\\_103937.doc.htm](http://www.rusnauka.com/9_NND_2012/Economics/10_103937.doc.htm)

Audytorska kompaniia Ernst&Young. <http://www.ey.com/UA/uk/Home>

Bohma, S. D. "Problemy ta perspektyvy konsolidatsii kapitalu v bankivskii systemi Ukrainy" [Problems and prospects of consolidation of capital in the banking system of Ukraine]. [http://www.dgma.donetsk.ua/science\\_public/science\\_vesnik/1\\_7e\\_2011/article/11BSDBSU.pdf](http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/science_vesnik/1_7e_2011/article/11BSDBSU.pdf)

Informatsiina sluzhba rynkiv, shcho rozvyvaiutsia (ISRR). <http://www.securities.com/dw/>

Kubakh, T. H. "Rynok zlyttia ta pohlynnania: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku" [Market M & A: current state and prospects]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1151>

Miedviedkova, N. S. "Uhody pro zlyttia ta pohlynnania u bankivskomu sektori ekonomiky Ukrainy" [Agreement on mergers and acquisitions in the banking sector of Ukraine]. [http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk\\_files/2009/2009\\_05/09\\_05\\_17.pdf](http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk_files/2009/2009_05/09_05_17.pdf)

Tarasova, O. V. "Problemy ta perspektyvy rynku zlyttia ta pohlynnania v Ukraini" [Problems and prospects of mergers and acquisitions in Ukraine]. <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10023/1/35.pdf>

"Ukrainskyi rynek M&A-2013 – tendentsii ta ochikuvannia" [Ukrainian market M & A-2013 – trends and expectations]. <http://www.rbc.ua/ukr/print/show/ukrainskiy-rynek-m-a-2013-tendentsii-i-ozhidaniya-18042013161500>

**Науковий керівник: Примостка Л. О.**, завідувач кафедри менеджменту банківської діяльності ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

УДК 336.71: 311.17

## МІЖНАРОДНІ ОЦІНКИ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

© 2014 П'ЯТНИЦЬКИЙ Д. В.

УДК 336.71: 311.17

### П'ятницький Д. В. Міжнародні оцінки стійкості банківської системи України

У статті розглянуто міжнародні рейтинги як інструмент оцінки фінансової стійкості українських банків. Обґрунтовано використання агрегованих індексів, розроблених у рамках досліджень Всесвітнього економічного форуму для оцінки слабких місць, що знижують конкурентоспроможність банківської системи України. Проаналізовано динаміку Індексу глобальної конкурентоспроможності за 2005 – 2013 рр. та Індексу фінансового розвитку за 2009 – 2012 рр., наведено їх структуру. Виділення тенденцій у динаміці показників субіндексів, що характеризують фінансову стійкість банківських установ, засвідчило збереження сформованих під час кризи проблем. Показано негативний вплив низького рівня розвитку фінансового ринку на економіку України, що на практиці означає складність доступу до кредитів, наявність невирішених питань у площині стабільності банківської системи країни. Підкреслено значну роль факторів погіршення макроекономічного середовища та політичної нестабільності при оцінці міжнародними експертами вразливості українських банківських установ.

**Ключові слова:** стійкість банківської системи, міжнародні рейтинги, агреговані індекси.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 11.

**П'ятницький Дмитро Валерійович** – аспірант, відділ моделювання та прогнозування економічного розвитку, Інститут економіки та прогнозування НАН України (вул. Панаса Мирного, 26, Київ, 01011, Україна)

**E-mail:** Piatnytskyi\_DV@mail.ru

УДК 336.71: 311.17

### Пятницкий Д. В. Международные оценки устойчивости банковской системы Украины

В статье рассмотрены международные рейтинги как инструмент оценки финансовой устойчивости украинских банков. Обосновано использование агрегированных индексов, разработанных в рамках исследований Всемирного экономического форума для оценки слабых мест, снижающих конкурентоспособность банковской системы Украины. Проанализирована динамика Индекса глобальной конкурентоспособности за 2005 – 2013 гг. и Индекса финансового развития за 2009 – 2012 гг., приведена их структура. Выделение тенденций в динамике показателей субиндексов, характеризующих финансовую устойчивость банковских учреждений, доказало сохранение сложившихся во время кризиса проблем. Показано негативное влияние низкого уровня развития финансового рынка на экономику Украины, что на практике означает сложность доступа к кредитам, наличие нерешенных вопросов в сфере стабильности банковской системы страны. Подчеркнута значительная роль факторов ухудшения макроекономической среды и политической нестабильности при оценке международными экспертами уязвимости украинских банковских учреждений.

**Ключевые слова:** устойчивость банковской системы, международные рейтинги, агрегированные индексы, Украина.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 3. **Библ.:** 11.

**Пятницкий Дмитрий Валериевич** – аспирант, отдел моделирования и прогнозирования экономического развития, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины (ул. Панаса Мирного, 26, Киев, 01011, Украина)

**E-mail:** Piatnytskyi\_DV@mail.ru

UDC 336.71: 311.17

### Piatnytskyi Dmytro V. International Assessment of Sustainability of the Ukrainian Banking System

The article considers international ratings as the instrument of assessment of financial sustainability of Ukrainian banks. It justifies the use of aggregated indices developed within the studies of the World Economic Forum for assessing weaknesses that reduce competitiveness of the Ukrainian banking system. It analyses dynamics of the Index of Global Competitiveness for 2005 – 2013 and Index of Financial Development for 2009 – 2012 and shows their structures. Allocation of tendencies in dynamics of indicators of sub-indices, which characterise financial sustainability of banking institutions, proved preservation of the problems that appeared in the time of the crisis. The article shows negative influence of the low level of development of the financial market upon the Ukrainian economy, which in practice means difficulty of access to loans and availability of unsolved issues in the sphere of stability of the banking system of the country. The article underlines significant role of factors of deterioration of the macro-economic environment and political instability when international experts assess vulnerability of Ukrainian banking institutions.

**Key words:** banking system sustainability, international ratings, aggregated indices, Ukraine.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 3. **Библ.:** 11.

**Piatnytskyi Dmytro V.** – Postgraduate Student, modeling and forecasting department of economic development, Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine (vul. Panasa Myrnogo, 26, Kyiv, 01011, Ukraine)

**E-mail:** Piatnytskyi\_DV@mail.ru



**М**асштабні негативні наслідки світової фінансової кризи змусили фахівців фінансової сфери робити активні кроки з ліквідації проблем, що тривалий час накопичувались як на національних, так і на глобальному ринках. Серед слабких місць, які були визначені, – значна вразливість банківських систем у переважній більшості країн, що відчули на собі дію кризи. Для глобального світу нестабільність банків означає наявність осередку, де формуються проблеми, які згодом можуть перерости у кризові негаразди.

Серед методів, які застосовуються у світовій практиці з метою оцінки фінансової стабільності в країні та фінансової стійкості її банківських установ, добре зарекомендували себе: рейтингування (рейтингові оцінки національних і міжнародних агенцій, установ, окремих експертів), індексний (через моніторинг індексів фінансової стійкості та побудову й аналіз різних зведених індикаторів), стрес-тестування. Сьогодні ці методи тісно переплітаються, і рейтингові оцінки дуже часто представляються у вигляді агрегованих індексів, що включають у себе індикатори стійкості.

Наявність поставлених, але нерозв'язаних повною мірою завдань у сфері оцінки фінансової стабільності змушує науковців і практиків активно продовжувати розробку теоретичних і методичних підходів до проблем рейтингового оцінювання банківських установ. Значний внесок у цій сфері зроблено як іноземними, так і українськими вченими, особливо після кризи, коли питання надійності банківського сектора стало дуже актуальним. У цьому контексті варто згадати роботи І. Бабкіної, Л. Долінського, А. Карминського, Р. Корнилюка, С. Ніколаєнка, А. Пересецького, А. Петрова, О. Смородінова, Р. Хейнсворта, Є. Шпитко [1 – 6]. Слід відмітити, що сьогодні більшість національних рейтингів зорієнтовані на врахування окремих ризиків, і переважна з них – на оцінку кредитоспроможності банківських установ. Системного, закінченого дослідження ще не представлено.

Міжнародні рейтинги, як правило, дають більш розгорнуті характеристики, визначають позицію банківської системи окремої країни порівняно з іншими на основі більш широкого переліку показників. Однак вони мають і серйозні

вади: суб'єктивність оцінок експертів, що залучаються поряд з офіційною статистикою; неврахування національних особливостей, що викривляє оцінювання; часту заангажованість замовників; непрозорість методології.

Враховуючи «за» і «проти» міжнародного рейтингування, за відсутності завершеного аналізу фінансової стабільності України та інтегральних оцінок, що викликають довіру, на практиці затребуваними стають оцінки тих провідних світових рейтингових агенцій та міжнародних організацій, які мають прозору і чітку методологію, найменше критикуються фахівцями. *Метою* статті є аналіз динаміки міжнародних рейтингових оцінок розвитку фінансового сектора України, фінансової стійкості вітчизняного банківського сектора для визначення існуючих тенденцій, слабких сторін, що знижують конкурентоспроможність та потенціал розвитку країни.

Для моніторингу ситуації на глобальному рівні із урахуванням динаміки процесів і міжкраїнових порівнянь на практиці добре зарекомендували себе дослідження Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) і, зокрема, розроблений Індекс глобальної конкурентоспроможності (ГІК, Global Competitiveness Index (GCI)), який був розроблений для оцінки потенціалу зростання країн у середньостроковій й довгостроковій перспективі [7]. На сьогоднішній день ГІК дозволяє отримати зважену характеристику національної економіки у світовій системі координат, оцінити відносно сильні та слабкі сторони національної економіки та порівняти їх з іншими країнами.

**А**наліз динаміки індексу за 2005 – 2013 рр. свідчить, що Україна за виділений період не піднялась у світовому рейтингу, залишившись на 84-му місці (рис. 1, табл. 1). Однак якщо взяти до уваги те, що за цей час кількість країн у вибірці збільшилась на 34 (із 114 до 148), то можна сподіватись, що у вимірі 2005 р. статус, принаймні, не змінився; якщо ж урахувати незначне підвищення набраних балів із 3,9 до 4,05 (із 7 можливих), то маємо навіть незначне підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

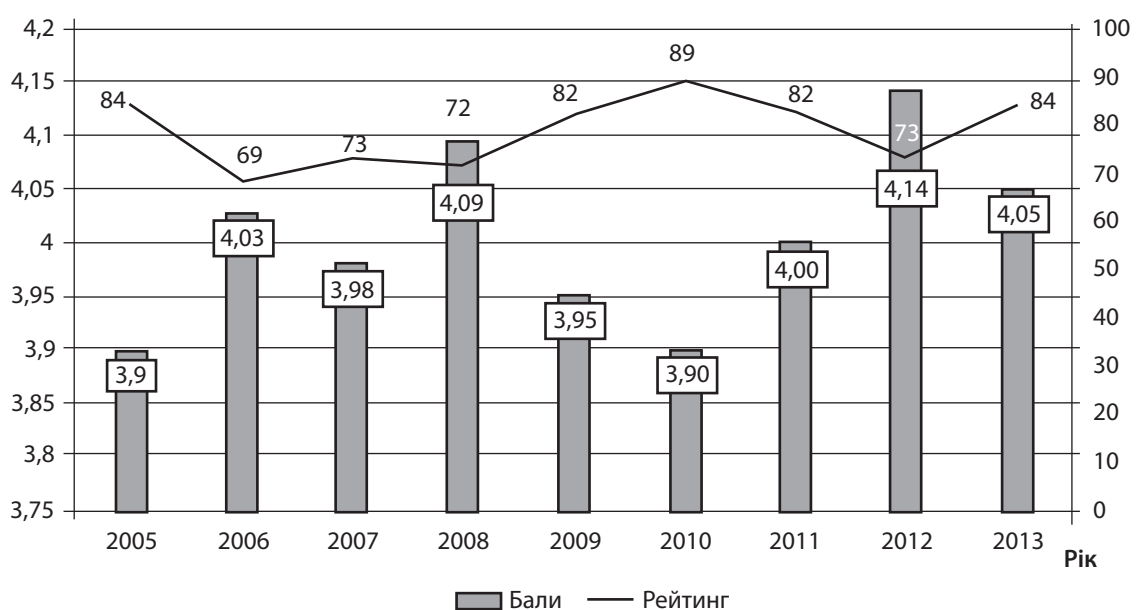


Рис. 1. Динаміка Індексу глобальної конкурентоспроможності України у 2005 – 2013 рр.

Джерело: складено за даними ВЕФ [8].

Місце України у рейтингу глобальної конкурентоспроможності

Показник	Рік								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Рейтинг України по GCI	84	69	73	72	82	89	82	73	84
Рейтинг України по групі 8 «Рівень розвитку фінансового ринку»	88	63	85	85	106	119	116	114	117
Рейтинг України по індикатору «Стійкість банків»	93	41	75	112	133	138	141	142	143
Кількість країн у вибірці	114	122	131	134	133	139	142	144	148

Джерело: складено за даними ВЕФ [8].

Серед чинників, що роблять важливий внесок у посилення конкурентоспроможності країни і, відповідно, входять до складових ГІК, варто віднести рівень розвитку фінансового ринку (8-ма з 12-ти група показників, які формують агрегований індекс). Розвиненість фінансового ринку у вимірі індексу конкурентоспроможності  $\epsilon$ , у свою чергу, також агрегованою оцінкою, що характеризує: наявність фінансових послуг (8.01), доступність до фінансових послуг (8.02), фінансування через національний фондовий ринок (8.03), простоту доступу до кредитів (8.04), присутність венчурного капіталу (8.05), стійкість банків (8.06), регулювання фондових бірж (8.07), індекс юридичних прав (8.08) [9].

Те, що дана складова має значущий вплив і для України, показано на рис. 2, де при зниженні оцінки розвитку вітчизняного фінансового ринку і кількість балів ГІК для країни зменшується, а при стабільному значенні – практично незмінною залишається і оцінка конкурентоспроможності.

За даними звіту 2013 – 2014 рр., для України були знижені бальні (від 0 до 7) оцінки по 4-х показниках: доступність до фінансових послуг – із 3,5 до 3,4; присутність венчурного капіталу – із 2,2 до 2,1; стійкість банків – із 3,1 до 3; регулювання фондових бірж – із 3,1 до 2,9. Погіршення динаміки вказаних показників, серед іншого, призвело до досить низького рейтингу України – 117 місце із 148. Найкращі результати за рівнем розвитку фінансового ринку

показали: Гонконг (6,02 бала), Сінгапур (5,82), Південно-Африканська Республіка (5,8). Російська Федерація – на 121 місці із 3,39 балами, Молдова зайняла 105 місце (3,60), Республіка Казахстан – на 103 місці (3,67) [9].

Серед характеристик розвитку фінансового ринку країни важливе місце займає стійкість банківської системи. Для України це є особливо значущим, оскільки у національній системі фінансового посередництва домінуюче становище займає банківський сектор, що зумовлює спрямованість основних ризиків, які загрожують фінансовій стійкості саме на банківську систему.

Аналіз динаміки рейтингової позиції України (див. табл. 1) по індикатору «стійкість банків» свідчить про дуже низьку (у глобальному вимірі) конкурентоспроможність вітчизняної банківської системи. Особливо вона погіршилась внаслідок кризи: у 2009 р. – останнє 133 місце, у 2010 – 2011 рр. – передостанні 138 і 141 місця (відповідно, із 139 і 142). У звіті за 2013 – 2014 рр. в Україні хоча й не останнє, а 143 із 148, однак бальна оцінка (3,0) є нижчою порівняно з минулим роком (3,1) [9]. На рис. 3 наведено динаміку показника «стійкість банків України» і середнє його значення по всій групі країн. З даних видно, що незважаючи на те, що за останні три роки українська банківська система зробила реальні кроки в напрямку покращення її стійкості, це відображено у зменшенні розриву із середніми по групі

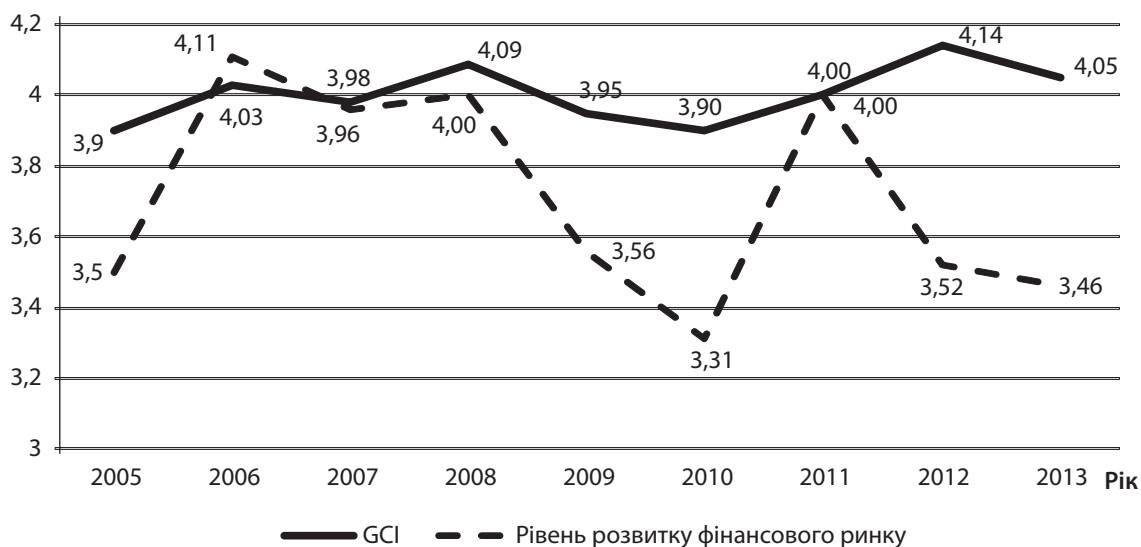


Рис. 2. Динаміка індексу конкурентоспроможності та рівень розвитку фінансового ринку України у 2005 – 2013 рр.

Джерело: складено за даними ВЕФ [8].

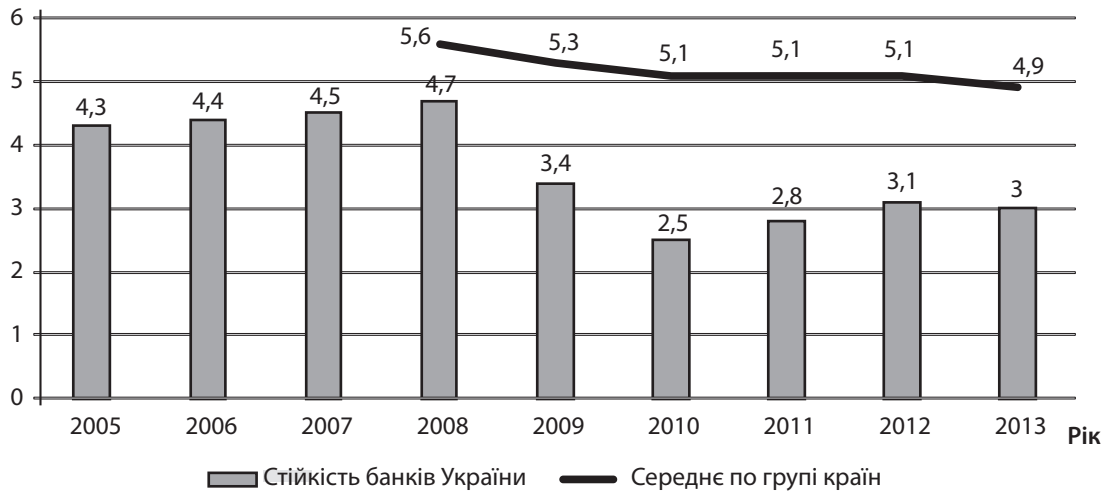


Рис. 3. Стойкість банківської системи України у порівнянні із середнім значенням по групі країн

Джерело: складено за даними ВЕФ [8].

значеннями, однак вона залишається вразливою: 3,0 бала порівняно із середнім по вибірці 4,9 і найкращим показником 6,7 (у Канади та Нової Зеландії) підтверджують це.

Оскільки стійкість банківських установ і розвиток фінансового ринку напряму пов'язані із забезпеченням ефективного розподілу фінансових ресурсів у просторі та часі, то доречним буде розглянути динаміку індикатора «Доступність позичок», що характеризує виконання банківською системою даної функції. Як свідчить рис. 4, за останні два роки значення показника (2,3) все ще не досягло передкризового рівня (3,4 бала) – внаслідок посилення контролю за кредитною діяльністю, для забезпечення стійкості банків, умови кредитування суб'єктів стали більш жорсткими.

Погіршення доступу до фінансування має відчутний вплив на умови ведення бізнесу. У переліку факторів, що стримують економічну динаміку, першим цей чинник за результатами 2013 р. назвали 16,7% опитаних респондентів. Серед найбільш проблемних він випередив такі, як: корупція (15,5%), неефективна державна бюрократія (13,4%), по-

даткове регулювання (11 %). Варто зазначити, що ситуація різко погіршилась за останні 5 років, бо за підсумками 2008 р. серед факторів, що стримують ведення бізнесу, цей чинник був на 4 місці після нестабільності політики, рівня оподаткування, інфляції, у той час як два попередні роки недоступність позик впевнено лідирує як негативний (табл. 2).

Таблиця 2

Складність доступу до фінансування як чинник, що стримує ведення бізнесу

Період \ Показник	Рік				
	2008	2009	2010	2012	2013
% відповідей респондентів	8,5	13,5	10,8	15,3	16,7
Місце у рейтингу	4	2	3	1	1

Джерело: складено за даними ВЕФ, [8].

Зростання ролі фінансового посередництва у активізації економічної динаміки змушує розглядати різні аспекти, які визначають особливості фінансового розвитку країн,

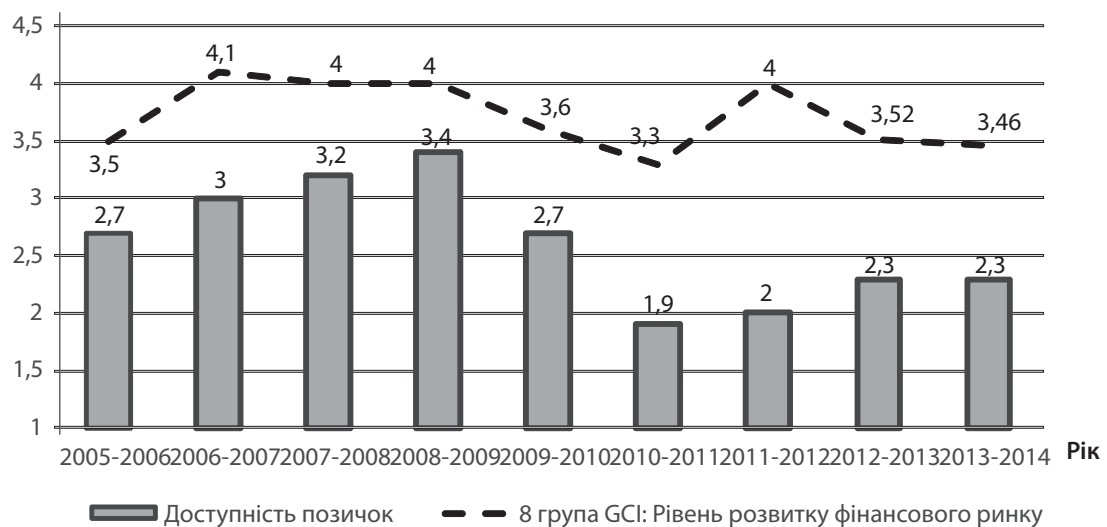


Рис. 4. Динаміка субіндексу GCI «Рівень розвитку фінансового ринку» та індикатора, що характеризує доступність позик в Україні, (бали від 1 до 7)

Джерело: складено за даними ВЕФ [8].

адже вони надають переваги одним країнам і стримують поступ інших. У цьому контексті привертає увагу Індекс фінансового розвитку (ІФР, *Financial Development Index*, (FDI)), розроблений експертами в рамках досліджень Все-світнього економічного форуму. Агрегована характеристика рівня фінансового розвитку подається через аналіз із трьох сторін: 1) факторів, політики та установ (*factors, policies, and institutions*); 2) фінансового посередництва (*financial intermediation*); 3) фінансового доступу (*financial access*). Результати зведений індекс побудовано на основі 7 субіндексів, що характеризують: інституційне середовище (*institutional environment*), бізнес-середовище (*business environment*), фінансову стабільність (*financial stability*), банківські фінансові послуги (*banking financial services*), небанківські фінансові послуги (*non-banking financial services*), фінансові ринки (*financial markets*), фінансовий доступ (*financial access*) [10]. Третю з цих складових – фінансову стабільність – представлено через стабільність валюти, банківської системи та ризик кризи суверенного боргу. До множини 16 показників, які описують фінансову стабільність, включено індикатори фінансової стійкості банків (табл. 3).

Низькі оцінки міжнародних агенцій щодо фінансової стабільності в Україні та фінансової стійкості її банківських установ мають досить сильний негативний вплив на економічний розвиток, адже така інформація стримує інвестиційні потоки в Україну, підвищує ціну зовнішніх запозичень на світових ринках капіталу. На внутрішньому ринку від посилення фінансової стійкості банків залежить зростання довіри домогосподарств та економічних суб'єктів, що, у свою чергу, є основою успішного функціонування грошово-кредитного сектора країни.

## ВИСНОВКИ

Отже необхідність адаптації України до світових глобалізаційних процесів потребує розширення конкурентних переваг країни і зменшення бар'єрів для її економічного прогресу, а тому підвищення стійкості функціонування банківської системи, про невисокий рівень якого свідчать міжнародні рейтингові оцінки, має стати одним із пріоритетних напрямів діяльності, яке забезпечуватиме зростання конкурентоспроможності, що є дуже актуальним завданням у короткостроковому та середньостроковому періодах. ■

Таблиця 3

Динаміка Індексу фінансового розвитку України

Показник	Рік			
	2009	2010	2011	2012
<b>Індекс фінансового розвитку (ІФР)</b> (Financial Development Index, FDI)	53	53	54	59
Кількість країн у групі	55	57	60	62
З складова: Фінансова стабільність:	55	55	59	60
Стабільність валюти	48	49	52	55
<b>Стабільність банківської системи</b>	51	32	46	39
Ризик кризи суверенного боргу	55	56	57	54
<b>Бальна оцінка (1 – 7)</b>	2,7	2,8	2,6	2,6
З складова: Фінансова стабільність:	3,2	3,1	2,9	3,1
Стабільність валюти	3,3	2,5	2,2	2,6
<b>Стабільність банківської системи</b>	3,9	4,3	3,9	4,0
3.07 Частота банківських криз	3,5	3,5	3,5	3,5
3.08 Індикатори фінансової стійкості	2,0	1,0	1,0	2,0
Ризик кризи суверенного боргу	2,2	2,2	2,2	2,6

Джерело: складено за даними ВЕФ [10].

Аналіз звітів ВЕФ про фінансовий розвиток засвідчив, що п'ятірка країн-лідерів за останні роки не змінилася: Гонконг, США, Велика Британія, Сінгапур, Австралія. Україна, на жаль, також у післякризові 2009 – 2012 роки займає стабільно третє з кінця місце у рейтингу. Бальна оцінка по ІФР за підсумком 2012 р. навіть дещо знизилась до 2,6 (із 2,7 у 2009 р.), по субіндексу «фінансова стабільність» до 3,1 (порівняно із 3,2 у 2009 р.). Фінансова стійкість банківських установ України оцінена у 2,0 бала, що є досить низьким показником (максимальне значення 7).

Погіршення макроекономічного середовища на фоні політичної нестабільності у 2013 р. створювали додатковий тиск на стійкість банків. Вразливість вітчизняних банківських установ дала підстави експертам Міжнародного рейтингового агентства Standard & Poor's віднести банки України до групи 10 найслабкіших за рівнем ризиків (Banking Industry Country Risk Assessment – BICRA) [11].

## ЛІТЕРАТУРА

1. Долінський Л. Моделювання кредитних рейтингів за національною та міжнародною рейтинговими шкалами / Л. Долінський // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 10 – С. 50 – 54.
2. Корнилюк Р. Рейтинг проблемності кредитних портфельів – 2013 / Р. Корнилюк, Є. Шпитко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://real-economy.com.ua/publication/ratings/43756.html>
3. Карминский А. М. Рейтинги в экономике: методология и практика / А. М. Карминский, А. А. Пересецкий, А. Е. Петров ; под ред. А. М. Карминского. – М. : Финансы и статистика, 2005.
4. Николаенко С. Новые подходы к использованию рейтингов в банковской практике / С. Николаенко, О. Смородинов // Банковские технологии. – 2009. – № 7-8. – С. 82 – 88.



**5. Хейнсворт Р.** Сопоставимость уровней кредитных рейтингов, присвоенных разными агентствами / Р. Хейнсворт // Деньги и кредит. – 2009. – № 12. – С. 46 – 50.

**6. Бабкіна І.** Адекватність оцінок провідних рейтингових агентств / І. Бабкіна // ВІСНИК КНТЕУ. – 2011. – № 4. – С. 61 – 71.

**7. Ксав'є Сала-і-Мартін, Дженіфер Бланке, Маргарета Дрзеник Хану** та ін. Глобальний індекс конкурентоспроможності. Визначення продуктивного потенціалу країн // Всесвітній Економічний Форум. Женева. Швейцарія, 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://experts.in.ua>

**8.** Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/reports>

**9.** The Global Competitiveness Report 2013–2014. World Economic Forum. Geneva, Switzerland, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>

**10.** The Financial Development Report 2012. (2012). Insight Report. World Economic Forum, USA Inc. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.weforum.org](http://www.weforum.org)

**11.** Банки України отнесли к группе самых слабых по уровню рисков. УНИАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.net/finance/877997-banki-ukrainyi-otnesli-k-gruppe-samyih-slabiyh-po-urovnyu-riskov.html>

#### REFERENCES

Babkina, I. "Adekvatnist otsinok providnykh reytynhovyykh ahentstv" [Adequacy assessments leading rating agencies]. *Visnyk KNTEU*, no. 4 (2011): 61-71.

"Banki Ukrainy otnesli k gruppe samykh slabyyh po urovniu riskov. UNIAN" [Ukrainian banks are attributed to the weakest group on the level of risk. UNIAN]. <http://economics.unian.net/finance/877997-banki-ukrainyi-otnesli-k-gruppe-samyih-slabiyh-po-urovnyu-riskov.html>

Dolinskyi, L. "Modeliuvannia kredytnykh reytynhiv za natsionalnoiu ta mizhnarodnoiu reytynhovymy shkalamy" [Modeling credit ratings on a national and international rating scale]. *Visnyk NBU*, no. 10 (2010): 50-54.

Kheynsvort, R. "Sopostavimost urovney kreditnykh reytyngov, prisvoennykh raznymi agentstvami" [Comparable levels of credit ratings assigned by different agencies]. *Dengi i kredit*, no. 12 (2009): 46-50.

Karminskiy, A. M., Peresetskiy, A. A., and Petrov, A. E. *Reytingi v ekonomike: metodologiya i praktika* [Rankings in Economics: Methodology and Practice]. Moscow: Finansy i statistika, 2005.

Kornyliuk, R., and Shpytko, I. E. "Reytynh problemnosti kredytnykh portfeli - 2013" [Rating problematic loan portfolios - 2013]. <http://real-economy.com.ua/publication/ratings/43756.html>

Nikolaenko, S., and Smorodinov, O. "Novye podkhody k ispolzovaniyu reytingov v bankovskoy praktike" [New approaches to the use of ratings in the banking practice]. *Bankovskie tekhnologii*, no. 7-8 (2009): 82-88.

Ofitsiyniy sayt Vsesvitnyoho ekonomichnoho forumu. <http://www.weforum.org/reports>

Sala-i-Martin, K., Blanke, Dzh., and Drzenyk Khanu, M. "Hlobalnyi indeks konkurentospromozhnosti. Vyznachennia produktyvnoho potentsialu krain" [The Global Competitiveness Index. Definition productive potential]. <http://experts.in.ua>

"The Financial Development Report 2012. (2012). Insight Report. World Economic Forum, USA Inc" [www.weforum.org](http://www.weforum.org)

"The Global Competitiveness Report 2013-2014. World Economic Forum. Geneva, Switzerland, 2013" <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>

**Науковий керівник – Скрипниченко М. І.**, доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник відділу ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» (м. Київ)

# ОНТОЛОГІЯ ПРИРОДИ ТА СУТНІСТЬ СИСТЕМНО ВАЖЛИВИХ БАНКІВ

© 2014 ЛАВРЕНЮК В. В.

УДК 336.711

## Лавренюк В. В. Онтологія природи та сутність системно важливих банків

Мета статті полягає у визначенні факторів становлення та формування сутності системно важливих банків. Проведено ретроспективний аналіз еволюції системно важливих банків. Визначено послідовний, логічний процес генезису банків від приватних до рівня національно та глобально системно важливих банків, що дозволило з'ясувати економічну природу системно важливих банків, які на сьогоднішній день є високозначущими не тільки для своєї країни, але і в межах глобальної фінансової системи. Розглянуто підходи іноземних науковців і міжнародних організацій з регулювання банківської діяльності до трактування сутності системно важливих банків. Результатом проведеного дослідження є визначення основних етапів генезису системно важливих банків: зародження, становлення, розвиток. Виділено основні особливості та домінуючі стосовно кожного етапу еволюції системно важливих банків. Як напрям, альтернативний еволюційному підходу, розглянуто трактування сутності системно важливих банків з позиції системного ризику, і на основі рекомендацій регуляторних органів, таких як Базельський комітет і Рада з фінансової стабільності, виявлено неузгодженість у вітчизняному законодавстві щодо теми дослідження. Зазначено, що найкраще, відповідно до міжнародних стандартів, сутність національних системно важливих банків відображає поняття «системний банк». У подальшому дослідження є перспективним, з огляду на те, що його проблематика є новою. Зокрема, це: закріплення єдиного визначення системно важливих банків на рівні законодавства; розробка методології ідентифікації національних системно важливих банків; створення спеціалізованого департаменту на рівні центрального банку для регулювання діяльності системно важливих банків.

**Ключові слова:** банк, системно важливі фінансові інститути, системно важливий банк, системний банк, Базельський комітет, Рада з фінансової стабільності.

**Рис.: 2. Табл.: 1. Бібл.: 21.**

Лавренюк Владислав Володимирович – аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

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

УДК 336.711

## Лавренюк В. В. Онтологія природи та сутність системно важливих банків

Целью статьи является определение факторов становления и формирования сущности системно важных банков. Проведен ретроспективный анализ эволюции системно важных банков. Определен последовательный, логический процесс генезиса банков от частных до уровня национально и глобально системно важных банков, что позволило выявить экономическую природу системно важных банков, которые на сегодняшний день являются высокозначимыми не только для своей страны, но и в рамках глобальной финансовой системы. Рассмотрены подходы зарубежных ученых и международных организаций по регулированию банковской деятельности к трактовке сущности системно важных банков. Результатом проведенного исследования является определение основных этапов генезиса системно важных банков: зарождение, становление, развитие. Выделены основные особенности и доминанты по каждому этапу эволюции системно важных банков. Как направление, альтернативное эволюционному подходу, рассмотрено трактование сущности системно важных банков с позиции системного риска, и на основе рекомендаций регуляторных органов, таких как Базельский комитет и Совет по финансовой стабильности, выявлена несогласованность в отечественном законодательстве по теме исследования. Отмечено, что лучше всего, в соответствии с международными стандартами, сущность национальных системно важных банков отражает понятие «системный банк». В дальнейшем исследование представляется перспективным, учитывая то, что его проблематика является новой. В частности, это: закрпление единого определения системно важных банков на уровне законодательства, разработка методологии идентификации национальных системно важных банков, создание специализированного департамента на уровне центрального банка для регулирования деятельности системно важных банков.

**Ключевые слова:** банк, системно важные финансовые институты, системно важный банк, системный банк, Базельский комитет, Совет по финансовой стабильности.

**Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 21.**

Лавренюк Владислав Владимирович – аспирант, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

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

UDC 336.711

## Lavreniuk Vladyslav V. Ontology of the Nature and Essence of the Systemically Important Banks

The goal of the article is identification of factors of establishment and formation of the essence of the systemically important banks. The article conducts a retrospective analysis of evolution of the systemically important banks. It identifies the consecutive and logical process of genesis of banks from private to national and systemically important banks, which allows determination of the economic nature of systemically important banks, which are highly important today not only for their countries but for the whole global financial system. The article considers approaches of foreign scientists and international organisations on regulation of banking activity in the context of the essence of systemically important banks. The result of the study is identification of main stages of genesis of systemically important banks: origination, establishment and development. The article marks out main features and dominants by each stage of evolution of systemically important banks. The article interprets the essence of systemically important banks from positions of the system risk as a direction, which is alternative to the evolution approach, and shows discordance in the domestic legislation by the topic of the study on the basis of recommendations of such regulatory bodies as the Basel Committee and Financial Stability Board. The article shows that the "system bank" notion reflects national systemically important banks best of all in accordance with international standards. The study is prospective since its problems are new. Namely: securing a single definition of systemically important banks at the legislation level, development of methodology of identification of national systemically important banks, establishment of a specialised department at the level of the central bank for regulating activity of systemically important banks.

**Key words:** bank, systemically important financial institutions, systemically important bank, system bank, Basel Committee, Financial Stability Board.

**Pic.: 2. Tabl.: 1. Bibl.: 21.**

Lavreniuk Vladyslav V. – Postgraduate Student, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

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

У період загострення світової фінансової кризи стало очевидним, що погіршення показників діяльності системно важливих банків (СВБ) розповсюдило кризові явища через «ефект зараження» (*contagion*) на всю глобальну банківську систему, порушило її стабільність та завдало руйнівного удару по сектору реальної економіки. Тим самим світова фінансова криза показала взаємопов'язаний характер фінансових установ з поширенням фінансових і економічних криз. Криза також підкреслила необхідність для органів державної влади швидких і активних дій щодо ідентифікації фінансових установ, які є системно важливими, і вжиття заходів щодо пом'якшення їх впливу і зниження морального ризику, пов'язаного із заходами громадського сектора, і банкрутств таких установ. Усвідомлення важливості СВБ міжнародними регуляторними органами актуалізувало питання дослідження економічного змісту системно важливих банків та їх місця у світовій та національній банківських системах. Поняття «системно важливий банк» сьогодні вже використовується у ряді нормативних документів світових регуляторних органів і центральних банків деяких країн. Але неузгодженість понятійно-категоріального апарату сприяє появі різних підходів до визначення сутності системно важливих банків і підкреслює гостру актуальність даного питання в діловому та науковому світі.

В економічній літературі дослідження питання сутності СВБ майже відсутні. Деяким фундаментальним і теоретичним аспектам сутності СВБ присвячено праці таких іноземних авторів, як Роуз П., Сінкі Д., Адріан Т., Бруннермаєр М., Кауфман Д.. Крім того, питання сутності та регулювання діяльності СВБ постійно знаходиться в центрі уваги Базельського комітету та Ради з фінансової стабільності. Вважаємо, що розробка ефективних, практичних заходів регулювання діяльності СВБ потребує глибших досліджень генезису СВБ та економічного змісту їх сутності.

Метою статті є визначення факторів становлення та формування сутності системно важливих банків.

Фінансова криза 2008 – 2009 рр. показала значну залежність стабільності світової банківської системи від показників діяльності системно важливих фінансових інститутів, зокрема банків. Будь-які проблеми пов'язані з діяльністю системно важливих банків здатні спровокувати ланцюгову реакцію розповсюдження ризиків і підірвати стабільність банківської системи, не тільки національної, але і міжнародної. Яскравим прикладом є «Merrill Lynch» і «Lehman Brothers», банкрутство яких у 2008 р. порушило стабільність глобальної фінансової системи. Однією з причин стала недооцінка регуляторами проблеми «занадто важливих, щоб збанкрутувати» (*too big to fail*) у період до фінансової кризи. Дана проблема обумовлена ризиком недобросовісної поведінки системно важливих фінансових інститутів (*moral hazard risk*) [1], які брали необґрунтовано високий рівень ризиків, покладаючись на непряму/пряму підтримку держави, що, у підсумку, відбивалося на зниженні вартості їх запозичень, при відсутності володіння при цьому адекватною системою ризик-менеджменту. Іншими словами, вирішення проблеми морального ризику, у першу чергу, покладається на регуляторні органи. Вони, аби не допустити розвитку негативного сценарію та зберегти стабільність банківської системи, будуть вимушені надати допомогу СВБ. Як наслідок – витрата грошей платників податків на порятунок цих інститутів. Системно важливий банк, який відчуває, що його банкрутство не буде допущене

регуляторними органами, може і надалі збільшувати обсяги ризикованих операцій, генерувати значні обсяги фіктивного капіталу, і взагалі брати на себе надмірні ризики.

Фундаментом вирішення практичних питань, пов'язаних із діяльністю системно важливих банків, є чітке розуміння їх зародження та походження. Еволюцію СВБ доречно дослідити в контексті становлення банківської діяльності, що дозволить сформулювати основний категорійний апарат, закономірності й ознаки таких банків. Проведення теоретичного дослідження антології формування СВБ дозволило виокремити, у цілому, такі етапи: зародження, становлення, розвиток (*табл. 1*).

Перший етап, підготовчий, розпочався, ще у XVII ст. у Англії, Франції, Німеччині, Італії. Протягом цього періоду було закладено підґрунтя для комерційної діяльності, яка супроводжується ризиком. Для цього етапу характерним є активний розвиток приватного банківського бізнесу та виникнення перших банків з акціонерним капіталом, в основу якого покладено ймовірну природу комерційної (*підприємницької*) діяльності. Здійснення комерційної діяльності сприяє подальшому перетворенню банків на національні важливі банки (Н-ВБ). Отже, особливістю першого етапу є зародження банків саме з приватним акціонерним капіталом, метою діяльності яких є отримання прибутку.

Домінантою другого етапу є практична (*ендогенна*) складова діяльності банків, що є в цей період визначальною у формуванні системно важливих банків, переважно в національних межах. Зокрема відбувається інтенсивний розвиток банківських установ від малих до великих. Діяльність окремих банків характеризується нарощенням масштабів і складності банківських операцій, посиленням схильності до ризиків, виходом банків за національні кордони. Другий етап ознаменувався переходом від сприйняття банків як локальних, спеціалізованих до системного їх розуміння, що дало поштовх до набуття банками ознак системно важливих банків. Серед таких ознак виділимо: великі розміри банку; контроль над значною часткою активів і залучених коштів вкладників; взаємопов'язаність з іншими банками; розгалужена мережа філій; ухід цих банків з ринку може завдати значні збитки економіці; міжнародна діяльність. Перелічені ознаки є характерними для національних системно важливих банків.

Банківський бізнес почав стрімко розвиватися під впливом транснаціоналізації та глобалізації, що стало підґрунтям для набуття банками нових рис, характерних системно важливим банкам, зокрема це підвищення транснаціональної діяльності банків. Розвиток міжнародного поділу праці та вихід банків за національні кордони став катализатором процесу розвитку системно важливих банків і зумовив їх перехід на рівень глобальних системно важливих банків (Г-СВБ).

Третій етап ознаменувався суспільним визнанням і розвитком теоретичного осмислення місця та ролі банків, що працюють не тільки на національному ринку, але й активно присутні на міжнародній арені, що дає підстави ідентифікації їх як системно важливих. Домінантою третього етапу є теоретична складова діяльності СВБ. Питання системно важливості почало активізовуватися з 80-х років ХХ ст. Вперше 19 вересня 1984 р. американським конгресменом Стюартом Б. МакКінні був імплементований розмовний термін «занадто великий, щоб збанкрутувати» («*too big to fail*») стосовно спасіння банку «Continental Illinois» [8].

Етапи генезису системно важливих банків\*

Етап	Період	Країни	Особливості етапу
Зародження	XVII ст. – XVIII ст.	Англія, Франція, Німеччина, Італія	1) створення перших акціонерних банків; 2) розвиток приватного банківського бізнесу; 3) розвиток малих комерційних банків до великих національних
	XVIII ст. – XIX ст.	Англія, Франція, Німеччина, Італія, Нідерланди, США	1) розвиток міжнародного поділу праці; 2) активізація процесу регіоналізації, транснаціоналізації; 3) розвиток міжнародної торгівлі і співробітництва у банківському бізнесі; 4) збільшення рівня конкуренції; 5) вихід банків за межі національних кордонів
Становлення	XIX ст. – XX ст.	Країни Європи, США	1) розвиток міжнародного фінансування; 2) виникнення мережі колоніальних банків; 3) розширення спектру банківських послуг на національному і міжнародному рівні; 4) підвищення ролі банків та їх співпраця безпосередньо із урядами країн; 5) виникнення великих міжнародних банків (майбутні ТНБ)
	XX ст. – 80 рр. XX ст.	Країни Європи, США, Японія	1) виникнення великих ТНК і ТНБ; 2) стрімкий розвиток процесу глобалізації та міжнародного фінансування; 3) підвищення ролі міжнародних банків як джерела фінансування для різних країн (особливо після Другої світової війни); 4) розвиток фондового ринку та розширення діяльності бірж; 5) Велика депресія (1929 – 1933 рр.)
Розвиток	80 рр. XX ст. – 2009 р.	Країни Європи, США, Японія, Китай	1) Біржовий крах 1987 р.; 2) збільшення кількості ТНБ, розширення їх діяльності та впливу на економіки країн світу; 3) активний процес глобалізації; 4) перші спроби виділення системно важливих банків («too big to fail»); 5) стрімкий розвиток міжнародного банківського бізнесу та банківських послуг; 6) підвищення ролі банківських установ на національному та глобальному рівні; 7) криза 2008 – 2009 рр.
	з 2009 р.	Усі країни	1) визначення системно важливих банків як окремих (специфічних) банківських установ другого рівня банківської системи; 2) визначення важливості та необхідності регулювання системно важливих банків; 3) розробка регулятивними органами національного та міжнародного рівня рекомендацій щодо регулювання та оцінки системно важливих банків; 4) введення санкцій до системно важливих банків за провокування виникнення морального ризику (виступ сенатора США Елізабет Уоррен (2013 р.) щодо недопущення переходу «занадто великих щоб збанкрутувати» до «занадто великих для судового процесу» («too big to fail has become too big for trial»))

\*Розроблено автором на основі джерел [2 – 7].

Стрімкий розвиток міжнародного банківського бізнесу та банківських послуг, протягом 90-х та початку 2000-х років, стимулював впровадження інноваційних технологій у банківській діяльності. З розвитком комп'ютерних технологій та різних фінансових інструментів світові банки змогли ще більше розширити спектр своїх послуг, збільшити обсяги операцій і тим самим підвищити свою системну

важливість. Після кризи 2008 – 2009 рр. регуляторними органами було визнано системно важливі банки як специфічні банківські установи другого рівня банківської системи, що потребують окремого дослідження та регулювання.

Отже, виділимо декілька екзогенних факторів, що сприяли зміні сприйняття великих банків як системно важливих, а саме:



- ✦ бурхливий розвиток ринку похідних фінансових інструментів та ускладнення їх структури, що сприяє формуванню фіктивного капіталу та поширенню ризиків без відповідних заходів їх своєчасного попередження;
- ✦ розширення глобалізаційних процесів, за яких національні економіки стають менш захищеними від впливу економічних криз в інших країнах;
- ✦ посилення дерегулювання фінансових ринків, до якого поступово залучаються країни з перехідною економікою;
- ✦ стрімкий розвиток мережі Інтернет, засобів телекомунікації та систем прямого доступу до інформації, поява нових інформаційних технологій та електронних торгових мереж.

Виокремлення основних етапів генезису системно важливих банків дає можливість побудувати логічну схему еволюції системно важливих банків у історичній ретроспективі (рис. 1). Виникнення системно важливих банків мало поступовий характер, перш за все це обумовлено часовими рамками, відповідними умовами діяльності банків, існуючими кредитними відносинами, рівнем розвитку економіки та суспільства в цілому.

Початком теоретичного осмислення великих банків (системно важливих) в економіці можна вважати фундаментальні праці з банківського менеджменту. С. Пітер Роуз говорить про важливість врахування розміру банку, що за його визначенням вираховується обсягом сукупних активів або депозитів. Значний розмір банку збільшує вплив на ринок, таким чином зменшуючи ймовірність втрати прибутку та частки ринку без підвищення ефективності діяльності [9, с. 147]. Дж. Ф. Сінкі-молодший виокремлював, що великі банки володіють рядом переваг порівняно з малими та середніми: обслуговують різні ринки, пропонують ши-

рокий спектр послуг, тому їх діяльність більш диверсифікована як географічно, так і відносно набору продуктів, що знижує загальний рівень ризику в нестабільній економіці [10, с. 28]. Проте Т. Адріан та М. Бруннерметр зазначають, що малі банки також можуть бути системно важливими, якщо вони є значною частиною «натовпу» (з англ. «*systemic as part of a herd*») [11, с. 1]. Іншими словами, якщо велика кількість малих банків мають однакові моделі бізнесу і в результаті цього схильні до загальних факторів ризику, то коливання в цих факторах ризику можуть призвести до збою всієї фінансової системи. Тому було введено ще один розмовний термін «занадто багато, щоб збанкрутувати» («*too many to fail*») [12].

Великі банки з метою отримання надприбутку виходили за межі національних кордонів, що вело до активізації процесів транснаціоналізації (див. рис. 1). У результаті виникали транснаціональні банки (ТНБ), які працювали на міжнародному рівні не тільки з окремими банками, але і безпосередньо з урядами країн. ТНБ, розширюючи та нарощуючи свою діяльність, підвищували рівень свого впливу та взаємопов'язаності з іншим кредитними організаціями та країнами в цілому, поступово набуваючи статусу системно важливих банків. Це зумовило виникнення нових видів ризику, а саме: морального ризику та системного ризику. Одним із основних джерел системного ризику можна вважати саме системно важливі банки, оскільки погіршення показників діяльності СВБ може призвести до підризу стабільності банківської системи в цілому. Тому існує підхід, згідно з яким сутність системно важливих банків розглядається через поняття системного ризику.

Діяльність будь-якої системно важливої установи може приводити до певної «системної події» (*systemic event*) або «системного ризику», що і може потягнути негативні наслідки. МВФ пропонує широке визначення системного ризику (*systemic risk*): «це ризик порушення процесу

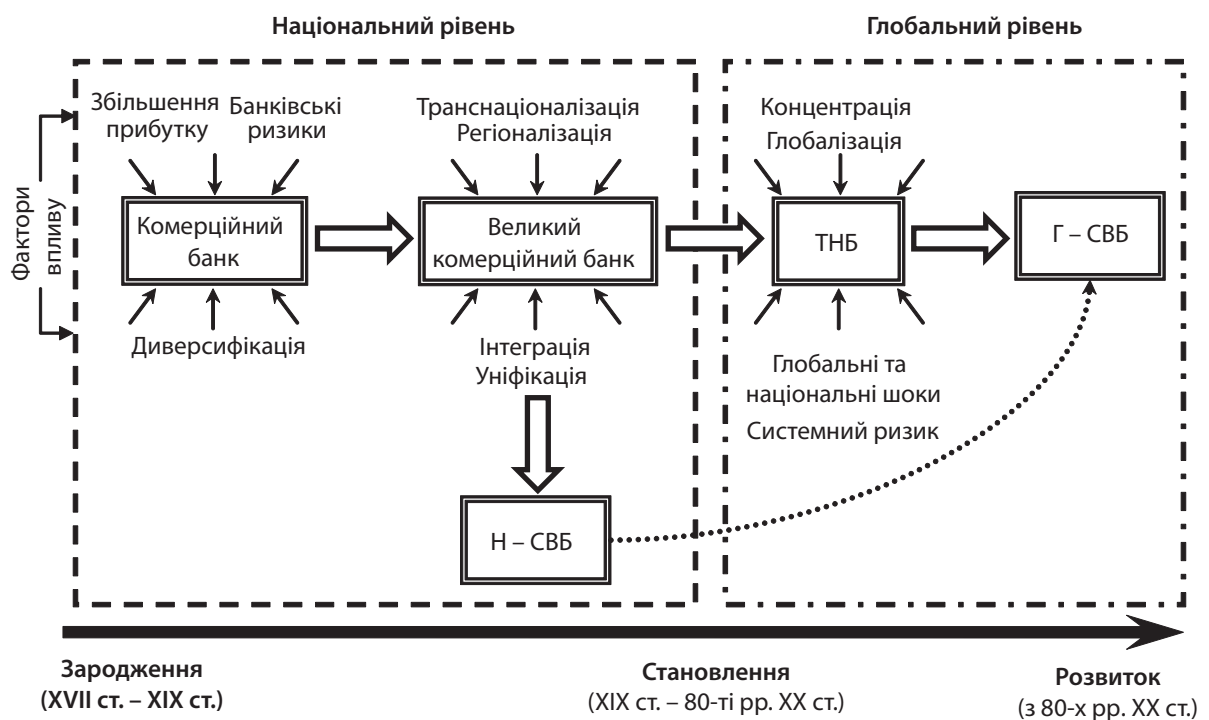


Рис. 1. Еволюція системно важливих банків

Джерело: розроблено автором на основі [2, 7, 9, 10, 13].

надання фінансових послуг, який (I) викликав порушення частини чи всієї фінансової системи, а також (II) несе в собі загрозу негативних наслідків для реального сектора економіки» [14, с. 31]. Тому банк, який генерує даний ризик, може вважатися системно важливим.

У своїх працях Дж. Кауфман і К. Скотт визначають системний ризик як «ризик чи ймовірність порушення всієї системи, у зв'язку з неадекватністю її окремих частин чи компонентів; є наслідком паралельної динаміки (кореляції) між більшістю чи всіма елементами системи» [15, с. 371]. Вищезазначене трактування дає можливість визначити системно важливі банки як елементи банківської системи, що взаємодіють з іншими банками на ринку і через їх взаємопов'язаність впливають на стан банківської системи в цілому.

Варто зазначити, що термін «системно важливий банк» був уведений лише після кризи 2008 – 2009 рр. З ініціативи G20 (Велика двадцятка) у квітні 2009 р. було створено Раду з фінансової стабільності, потім спільно із Базельським комітетом було введено поняття «системно важливий банк» (*systemically important bank*) і нові вимоги до капіталу за системну значимість (Редакція документа від липня 2013 р.) [13]. Тим самим було закладено методологічне підґрунтя до вивчення явища системно важливих банків.

У широкому розумінні системно важливі фінансові інститути (*systemically important financial institution* (SIFI)) – це «банк, страхова компанія або інша фінансова установа, банкрутство якої чи її проблемний стан може викликати фінансову кризу при прямій дії або слугувати спусковим механізмом для поширення шоків» [16]. Як видно із визначення, поняття «системно важливий фінансовий інститут» включає не тільки банки.

Місце системно важливих банків серед інших системно важливих фінансових інститутів представлено на рис. 2.

Базельський комітет визначає системно важливі банки як фінансові інститути, банкрутство або можливі проблеми яких призвели б до значних збитків для всієї фінансової системи та для економіки в цілому через їх розмір, складність та системну взаємопов'язаність. [13, 17, 19]. Системно важливі банки поділяються Базельським комітетом на глобальні системно важливі банки (G-SIB) (діяльність яких значною мірою впливає на світову банківську систему) і національні системно важливі банки (D-SIB) (діяльність яких значною мірою впливає на банківську систему окремої країни). Враховуючи, що середовище D-SIB доповнює G-SIB, Базельський комітет вважає, що якщо банк визначений національним наглядовим органом як D-SIB, то наглядові органи повинні вимагати від нього дотримуватися принципів для середовища G-SIB, з січня 2016 р. [18, с. 2]. Тобто, національні системно важливі банки визначаються відповідними державними органами кожної країни окремо, і саме вона повинна здійснювати їх регулювання та контроль, дотримуючись рекомендацій Базельського комітету. Глобальні системно важливі банки також можуть бути одночасно національними системно важливими банками у певних країнах і підпадати під контроль національних регулятивних органів.

В Україні, згідно з чинним законодавством, виділяють два терміни, які є аналогами поняття «національний системно важливий банк», а саме:

- 1) «системоутворюючий банк» згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність»;
- 2) «системний банк» відповідно до Постанови Правління НБУ «Про затвердження Положення про забезпечен-

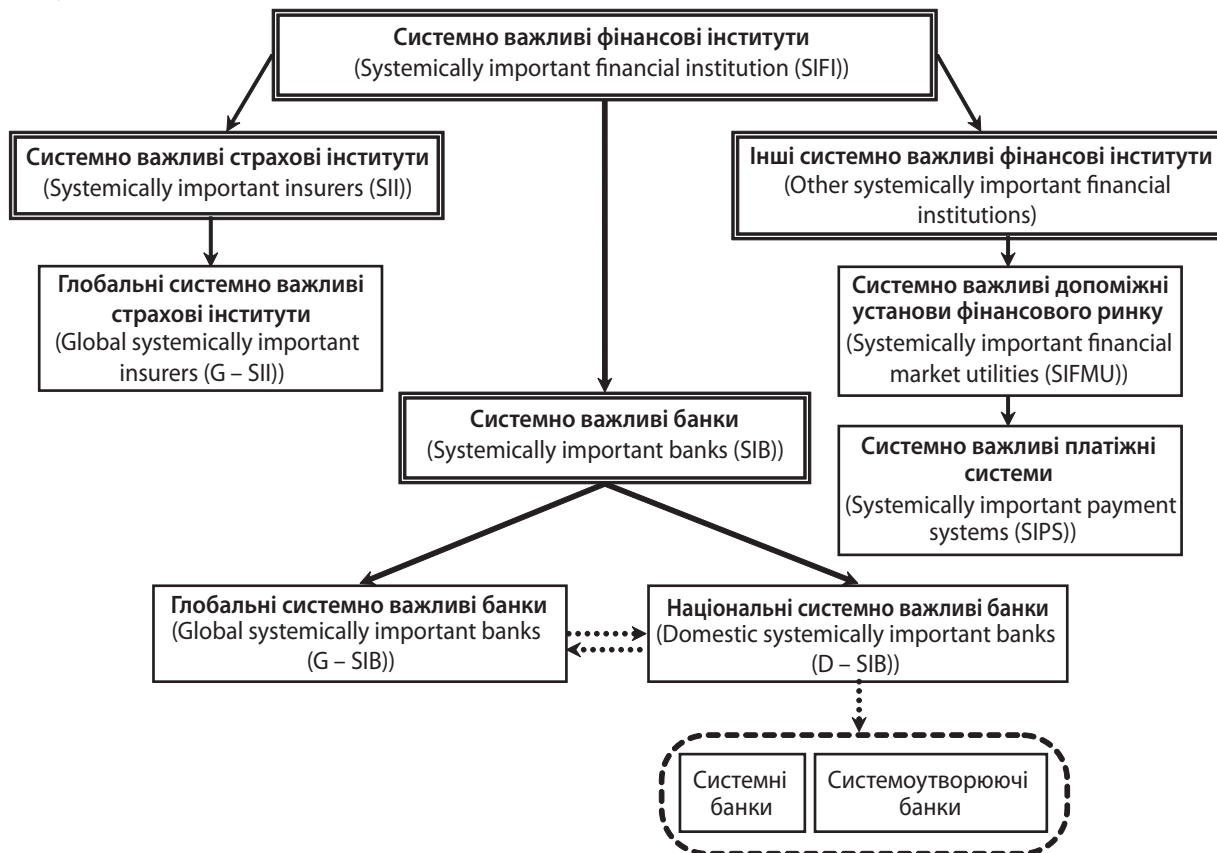


Рис. 2. Схема структури системно важливих фінансових інститутів

Джерело: розроблено автором на основі [13, 17, 18]

ня безперервного функціонування інформаційних систем Національного банку України та банків України».

Під системоутворюючим банком прийнято розуміти банк, зобов'язання якого становлять не менше 10 відсотків від загальних зобов'язань банківської системи [20]. Під системним банком розуміють банк (або іншу установу), неможливість функціонування якого (якої) спричиняє значний вплив на функціонування банківської системи України в цілому внаслідок великого обсягу його (її) операцій, розгалуженої мережі філій та інших факторів [21].

**Н**айбільш наближеним до міжнародного визначення СВБ є визначення «системний банк». Оскільки воно в цілому відображає його природу, вплив на банківську систему та економіку країни. Дане визначення є близьким до визначення, яке запропоноване Базельським комітетом, але загальним недоліком є їх узагальненість. Для більш конкретного розуміння необхідно ввести у визначення кількісні параметри. Визначення поняття «системоутворюючий банк» є занадто вузьким і зводиться лише до аналізу частки зобов'язань у банківській системі, але системна важливість конкретного банку визначається не тільки через зобов'язання, беруться до уваги й інші показники та індикатори, виділені Базельським комітетом. Сама етимологія слова «системоутворюючий» показує, що воно складається зі слів «система» та «утворювати», тобто системоутворюючий банк «утворює систему» що є не коректним вираженням із практичної точки зору. Розуміється, що без даного банку система в принципі не може існувати, тому регулятивні органи зобов'язані підтримувати його у будь-якому випадку. Такий підхід прямо суперечить принципам заохочення конкуренції та неприпустимості монополії на банківських ринках і не узгоджується з принципом рівності комерційних банків як суб'єктів одного і того ж рівня банківської системи. Можна дійти висновку, що системоутворюючим є такий елемент системи, без якого принципово неможливо її існування і подальший розвиток. Виходячи з такого розуміння в сучасних банківських системах є тільки один вид системоутворюючих кредитних організацій – центральні (емісійні) банки. Інших банків, що забезпечують існування та розвиток банківської системи, бути не може. Тому вважаємо терін «системоутворюючий банк» не зовсім вірним, коректніше вживати поняття «системний банк» до комерційних банків на рівні України. Також в Україні національні системно важливі банки в розмовній термінології можуть називати просто «великими банками», виходячи з їх розміру та обсягів операцій на ринку.

Системна важливість банку накладає на установу низку специфічних характеристик, які можуть мати як негативні, так і позитивні наслідки з економічної точки зору. Завдяки значним обсягам діяльності системно важливі банки пропонують найширший асортимент продуктів, працюють на різних сегментах ринку. Вони володіють розгалуженими мережами територіальних відділень, що зумовлює «ефект лавини» при залученні клієнтів.

Такі банки користуються більшою довірою з боку клієнтів. Крім того, системно важливі банки мають конкурентні переваги внаслідок дії «ефекту масштабу». Системно важливі банки здатні демонструвати вищий рівень диверсифікації ризиків, оскільки кредитують різні галузі та у різних географічних напрямках бізнесу. З огляду на високу конкурентоспроможність та впевненість топ-менеджерів банку щодо підтримки регулятивними органами в разі

кризи, системно важливі банки мають кращі можливості доступу до міжнародних ринків капіталу.

При слабкому банківському регулюванні існує ризик, що довіра вкладників, матеріалізована у нижчу вартість залучення ресурсів, буде створювати ілюзію фінансової стійкості. І якщо менеджер банку надасть перевагу нарошеному ризикових операцій, а не адекватному регулюванню своєї діяльності, то такі дії можуть викликати крах банківської системи, що, без сумніву, вплине на стан реальної економіки країни. Саме в умовах кризи проявляються негативні сторони системно важливих банків, які шкодять не тільки самій установі, а й банківській системі в цілому.

Український досвід показує, що системність банку не є гарантією швидкої державної підтримки. У свою чергу іноземний досвід показав, що державницький підхід полягає не лише у «зливанні» бюджетних коштів на порятунок проблемних системно важливих банків, а й у встановленні нових правил, здатних усунути причини деструктивної системності. Перспективним є вивчення питання розширеного дослідження методології оцінки системної важливості банків, що дасть змогу забезпечити стабільність банківської системи у довгостроковій перспективі.

## ВИСНОВКИ

Розуміння сутності та особливостей генезису системно важливих банків є важливим етапом у процесі регулювання та оцінки впливу СВБ на фінансову стабільність банківської системи. Системно важливі банки мають низку специфічних ознак, які й формують їх системну важливість. Це: нішова частка операцій на ринку, значні обсяги міжбанківських операцій, як на національному, так і міжнародному рівнях, наявність специфічних послуг (замінність). В українському законодавстві найкраще відображає економічний зміст СВБ, відповідно до міжнародних рекомендацій, термін «системний банк». Але різні підходи до трактування СВБ вимагають введення у банківську термінологію України єдиного вірного визначення СВБ та узаконення його на національному рівні. Пропонуємо під системно важливими банками розуміти такі фінансові установи, банкрутство або можливі проблеми в діяльності яких призвели б до значних збитків для всієї фінансової системи та для економіки в цілому – через їх розмір, складність та системну взаємопов'язаність.

Ідентифікація системно важливих банків і впровадження особливих регуляторних заходів дозволить підтримувати фінансову стабільність як банківської системи, так і економіки в цілому. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Summers L. Beware Moral Hazard Fundamentalists / L. Summers // Financial Times. – 2007 (23 September) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/5ffd2606-69e8-11dc-a571-0000779fd2ac.html#axzz2RBOb7UHN>
2. History of the Federal Reserve // Federal reserve education [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.federalreserveeducation.org/about-the-fed/history/>
3. Knufken D. 25 Biggest Bank Failures in History / D. Knufken // Businesspundit. 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.businesspundit.com/25-biggest-bank-failures-in-history/>
4. Lagarde: «Too big to fail» banks «dangerous». 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.upi.com/>



Business\_News/2013/04/11/Lagarde-Too-big-to-fail-banks-dangerous/UPI-20951365663600/

5. **Mckenna F.** What I Learned Working at the Original Too Big to Fail Bank / Francine Mckenna. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.americanbanker.com/bankthink/Continental-Illinois-Too-Big-to-Fail-1045154-1.html>

6. **Yglesias M.** What Problem Does Breaking Up The Banks Fix? / Matthew Yglesias. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.slate.com/blogs/moneybox/2013/03/21/brown\\_vitter\\_form\\_left\\_right\\_coalition\\_to\\_break\\_up\\_banks\\_but\\_why.html](http://www.slate.com/blogs/moneybox/2013/03/21/brown_vitter_form_left_right_coalition_to_break_up_banks_but_why.html)

7. **Кравець В. М.** Західноєвропейський банківський бізнес: становлення і сучасність : навч. посібник / В. М. Кравець, О. В. Кравець. – К. : Знання-Прес, 2003. – 470 с.

8. Chapter 7. Continental Illinois and «Too Big to Fail» // Сайт Федеральної корпорації страхування депозитів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.fdic.gov/bank/historical/history/235\\_258.pdf](http://www.fdic.gov/bank/historical/history/235_258.pdf)

9. **Роуз Питер С.** Банковський менеджмент / С. Питер Роуз. – М. : Дело, 1997. – 768 с.

10. **Синки Джозеф Ф.-мл.** Управление финансами в коммерческом банке / Джозеф Ф. Синки, младший. – М. : Catallaxy, 1994. – 820 с.

11. **Adrian T.** CoVaR / T. Adrian, M. Brunnermeier // Federal Reserve Bank of New York Staff Reports. – 2010. – 348 с.

12. **Acharya V.** Too Many to Fail – An Analysis of Time-inconsistency in Bank Closure Policies / V. Acharya, T. Yorulmazer // Bank of England Working Paper Series. – 2007. – 319 с.

13. Globally systemically important banks: updated assessment methodology and the additional loss absorbency requirement // Сайт Банку міжнародних розрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs255.pdf>

14. Guidance to assess the systemic importance of financial institutions, markets and instruments: initial considerations – background paper. Report to the G-20 Finance Ministers and Central Bank Governors / IMF, BIS, FSB. – October 2009.

15. **Kaufman G. George.** What is systemic risk, and do bank regulators retard or contribute to it / George G. Kaufman and Kenneth E. Scott // The Independent Review. – 2003. – Vol. VII. n. 3. – Pp. 371 – 391.

16. **Yaseen Anwar:** Managing Systemically Important Financial Institutions (SIFIs) // Speech by Mr Yaseen Anwar, Governor of the State Bank of Pakistan, at the second meeting of the Financial Stability Board (FSB) Regional Consultative Group for Asia, Kuala Lumpur. – 2012 (14 May).

17. Global systemically important banks: assessment methodology and the additional loss absorbency requirement (Cover note) // Basel Committee on Banking Supervision. – 2011 (November) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs207cn.pdf>

18. A framework for dealing with domestic systemically important banks // Basel Committee on Banking Supervision. – 2012 (October) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs233.pdf>

19. Understanding Financial Linkages: A Common Data Template for Global Systemically Important Banks // Financial Stability Board (FSB). – 2011 (6 October) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.financialstabilityboard.org/publications/r\\_111006.pdf](http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_111006.pdf)

20. Закон України «Про банки і банківську діяльність» 7 грудня 2000 року № 2121-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР) – 2001. – № 5-6. – 30 с.

21. Постанова Правління НБУ «Про затвердження Положення про забезпечення безперервного функціонування інформаційних систем Національного банку України та банків України» від 17.06.2004 р. № 265.

## REFERENCES

Adrian, T., and Brunnermeier, M. "CoVaR" In *Federal Reserve Bank of New York. Staff Reports*, 2010.

Acharya, V., and Yorulmazer, T. "Too Many to Fail - An Analysis of Time-inconsistency in Bank Closure Policies". *Bank of England Working Paper Series* (2007).

"A framework for dealing with domestic systemically important banks // Basel Committee on Banking Supervision" <http://www.bis.org/publ/bcbs233.pdf>

"Chapter 7. Continental Illinois and "Too Big to Fail"". [http://www.fdic.gov/bank/historical/history/235\\_258.pdf](http://www.fdic.gov/bank/historical/history/235_258.pdf)

"Globally systemically important banks: updated assessment methodology and the additional loss absorbency requirement". Sait Banku mizhnarodnykh rozrakhunkiv. <http://www.bis.org/publ/bcbs255.pdf>

"Guidance to assess the systemic importance of financial institutions, markets and instruments: initial considerations - background paper" *Report to the G-20 Finance Ministers and Central Bank Governors*, 2009.

"Global systemically important banks: assessment methodology and the additional loss absorbency requirement (Cover note)" Basel Committee on Banking Supervision. <http://www.bis.org/publ/bcbs207cn.pdf>

"History of the Federal Reserve" <http://www.federalreserveeducation.org/about-the-fed/history/>

Kaufman, G. G., and Scott, K. E. "What is systemic risk, and do bank regulators retard or contribute to it". *The Independent Review*, vol. 7, no. 3 (2003): 371-391.

Kravets, V.M., and Kravets, O. V. *Zakhidnoevropeiskiy bankivskiy biznes: stanovlennia i suchasnist* [Western European banking: the formation and presence]. Kyiv: Znannia-Pris, 2003.

Knufken, D. "25 Biggest Bank Failures in History" <http://www.businesspundit.com/25-biggest-bank-failures-in-history/>

"Lagarde: "Too big to fail" banks "dangerous"" [http://www.upi.com/Business\\_News/2013/04/11/Lagarde-Too-big-to-fail-banks-dangerous/UPI-20951365663600/](http://www.upi.com/Business_News/2013/04/11/Lagarde-Too-big-to-fail-banks-dangerous/UPI-20951365663600/)

[Legal Act of Ukraine] (2000).

[Legal Act of Ukraine] (2004).

Mckenna, F. "What I Learned Working at the Original Too Big to Fail Bank" <http://www.americanbanker.com/bankthink/Continental-Illinois-Too-Big-to-Fail-1045154-1.html>

Rouz, P. S. *Bankovskiy menedzhment* [Bank management]. Moscow: Delo, 1997.

Sinki, Dzh. F.-ml. *Upravlenie finansami v kommercheskom banke* [Financial management in commercial bank]. Moscow: Catallaxy, 1994.

Summers, L. "Beware Moral Hazard Fundamentalists" <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/5ffd2606-69e8-11d1-cd-a571-0000779-fd2ac.html#axzz2RBOb7UHN>

"Understanding Financial Linkages: A Common Data Template for Globally Systemically Important Banks" Financial Stability Board (FSB). [http://www.financialstabilityboard.org/publications/r\\_111006.pdf](http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_111006.pdf)

Yaseen, A. "Managing Systemically Important Financial Institutions (SIFIs)" *Speech by Mr Yaseen Anwar, Governor of the State Bank of Pakistan, at the second meeting of the Financial Stability Board (FSB) Regional Consultative Group for Asia*, Kuala Lumpur, 2012.

Yglesias, M. "What Problem Does Breaking Up The Banks Fix?" [http://www.slate.com/blogs/moneybox/2013/03/21/brown\\_vitter\\_form\\_left\\_right\\_coalition\\_to\\_break\\_up\\_banks\\_but\\_why.html](http://www.slate.com/blogs/moneybox/2013/03/21/brown_vitter_form_left_right_coalition_to_break_up_banks_but_why.html)

**Науковий керівник – Краснова І. В.**, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту банківської діяльності, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»



## СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ УКРАЇНИ

© 2014 ТОЛСТОШЕЄВА А. В.

УДК 336.77

## Толстошеєва А. В. Сучасні проблеми кредитування комерційними банками України

У статті розглянуто статистичні та аналітичні дані кредитної діяльності банків. На їх основі викладено особливості, які сформувалися в посткризовий період на ринку банківського кредитування в Україні. Автором виокремлені проблемні аспекти проведення кредитної діяльності банками на вседержавному рівні та рівні комерційного банку. Якість кредитного портфеля у своїй основі має як макро-, так і мікроекономічні чинники, тому підхід до її підвищення має будуватися через такі ж рівні. Автором запропоновано усунення існуючих проблем у банківському кредитуванні через вдосконалення законодавчої бази, проведення політики консолідації бюджету, розробку державного плану виходу з кризи, політично-економічну орієнтацію держави, активну роботу з проблемною заборгованістю, надання кредитів у реальний сектор економіки, залучення довгострокових кредитних ресурсів та ін. Урахування існуючих у кредитуванні проблем дозволить оптимізувати кредитний портфель в умовах розвитку України. Орієнтація не на абсолютний приріст активів, а на якісні їх зміни допоможе принести банкам додатковий прибуток. А це, у свою чергу, підвищить рівень економічного розвитку та інвестиційної привабливості країни.

**Ключові слова:** кредитування, кредитний портфель, кредитна діяльність, кредитні операції, комерційний банк, проблемна заборгованість, відсоткові ставки.

**Рис.:** 3. **Бібл.:** 12.

**Толстошеєва Анастасія Володимирівна** – аспірантка, кафедра менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** anastasiyatolst@gmail.com

УДК 336.77

UDC 336.77

## Толстошеєва А. В. Современные проблемы кредитования коммерческими банками Украины

## Tolstosheieva Anastasiia V. Modern Problems of Crediting by Commercial Banks of Ukraine

В статье рассмотрены статистические и аналитические данные кредитной деятельности банков. На их основе изложены особенности, которые сформировались в посткризисный период на рынке банковского кредитования в Украине. Автором выделены проблемные аспекты проведения кредитной деятельности банков на общегосударственном уровне и уровне коммерческого банка. Качество кредитного портфеля в своей основе имеет как макро-, так и микроэкономические факторы, поэтому подход к его повышению должен осуществляться через такие же уровни. Автором предложено устранение существующих проблем в банковском кредитовании путем совершенствования законодательной базы, проведения политики консолидации бюджета, разработки государственного плана выхода из кризиса, политически-экономической ориентации государства, активной работы с проблемной задолженностью, предоставления кредитов в реальный сектор экономики, привлечения долгосрочных кредитных ресурсов и др. Учет существующих в кредитовании проблем позволит оптимизировать кредитный портфель в условиях развития Украины. Ориентация не на абсолютный прирост активов, а на качественные их изменения поможет принести банкам дополнительную прибыль. А это, в свою очередь, повысит уровень экономического развития и инвестиционной привлекательности страны.

The article considers statistical and analytical data of credit activity of banks. Specific features that were formed in the post-crisis period in the market of bank crediting in Ukraine are described on their basis. The author marks out problem aspects of conduct of credit activity of banks at the national level and level of a commercial bank. Quality of a credit portfolio has both macro- and micro-economic factors in its basis, that is why, approach to its increase should be carried out through the same levels. The author offers elimination of the existing problems in banking crediting through improvement of the legislation base, conduct of the policy of consolidation of the budget, development of the state plan of overcoming the crisis, political and economic orientation of the state, active operation with bad debts, provision of loans into the real sector of economy, attraction of long-term credit resources, etc. Consideration of problems that exist in crediting would allow optimisation of a loan portfolio under conditions of development of Ukraine. Orientation not on the absolute gain of assets but on their qualitative changes would help banks to gain additional profit. And this would increase the level of economic development and investment attractiveness of the country.

**Ключевые слова:** кредитование, кредитный портфель, кредитная деятельность, кредитные операции, коммерческий банк, проблемная задолженность, процентные ставки.

**Key words:** crediting, loan portfolio, credit activity, credit operations, commercial bank, bad debt, interest rates.

**Рис.:** 3. **Библ.:** 12.

**Рис.:** 3. **Библ.:** 12.

**Толстошеєва Анастасія Володимирівна** – аспірантка, кафедра менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)  
**E-mail:** anastasiyatolst@gmail.com

**Tolstosheieva Anastasiia V.** – Postgraduate Student, Department of Management of banking activities, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** anastasiyatolst@gmail.com

Займаючи провідне місце в економіці країни кредитна діяльність формує передумови для ефективного розвитку суспільства, забезпечує необхідний рівень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та створює сприятливі можливості для високого добробуту громадян. За таких умов кредитна діяльність підлягає всебічному дослідженню та вивченню.

У структурі банківських операцій на кредитні припадає близько 70%, які характеризуються концентрацією високого рівня як доходу, так і ризику. Світова фінансова

криза змушує банки ще й досі функціонувати в умовах негативних наслідків у вигляді проблемної заборгованості, дефіциту платоспроможних позичальників, недовіри клієнтів і залежності від ресурсів. Кредитна політика має будуватися з урахуванням проблем, що існують на ринку банківських кредитів, їх виявлення та усвідомлення може допомогти збільшити рівень прибутковості банку.

Процес кредитування в науковій літературі є досить розкритим, шляхи його проведення у своїх працях розглядали такі науковці, як О. Барановський, А. Мороз, М. Сав-

лук, О. Лаврушин, І. Бланк, А. Ковальчук. Проте питання стану сучасного розвитку, наявних проблем і шляхів їх подолання залишаються не висвітленими. Тому *метою* статті є розгляд стану кредитування населення банками України у післякризові роки, визначення особливостей надання кредитних коштів, виявлення проблем у функціонуванні банків у сфері кредитування та надання пропозицій щодо можливих шляхів їх подолання.

Українські банки функціонують в умовах невизначеності та мінливості національної економіки, а позики надають в умовах підвищеного ризику. Політичні, економічні та соціальні складові розвитку країни створюють для проведення банківського кредитування певні особливості.

Однією з головних особливостей можна назвати низький темп приросту кредитів порівняно з високим темпом приросту депозитів. За січень – вересень 2013 р. темп приросту банківських кредитів склав 105,65 %, тоді як темп приросту депозитів – 111,12 %. У 2012 р. спостерігалася така ж тенденція: за січень – вересень вказаного року темп приросту кредитів українських банків становив 101,86 %, депозитів – 116,6 %. Як бачимо, на *рис. 1*, диспропорція починає вирівнюватись, і за 2013 р. депозити зросли на 113 %, а кредити – на 112 %.

Обережну поведінку банків у посткризовий період на кредитному ринку, прискіпливу оцінку ними кредитоспроможності позичальників може пояснити зменшення кількісної характеристики виданих кредитів. Максимальний обсяг кредитів банки надали у 2008 р. на рівні 792244 млн грн, що було результатом необдуманого політики з по видачі швидких кредитів, без довідки про доходи, без застави.

Прослідковується конкретна спеціалізація кредитування українськими банками. З метою зменшення кредитного ризику в банках переважає короткострокове кредитування та кредитування від 1 до 5 років. На кінець вересня 2013 р. кредити строком до одного року становили майже 45 % загального кредитного портфелю банків України. Кеш-кредитування фізичних осіб дороге за рахунок значної переорієнтації банків на ринок споживчого кредитування, який є більш прибутковим порівняно з іншими сегментами

кредитного ринку. Споживче кредитування за січень – вересень 2013 р. збільшилось на 7 %, тоді як у зазначений період минулого року воно зменшилось на 2 %. Голова правління банку «Хрещатик» пояснює, що кеш-кредитування є високоприбутковим бізнесом, оскільки люди готові дорого платити за вирішення своїх проблем [2].

Загрозливою особливістю для банківського кредитування є зародження тенденцій до більш диференційованого формування прибутку банків і зменшення домінуючої ролі кредитів у їх активах. За останні 6 років частка кредитів в активах банку знизилась майже на 10 п. п. На 01.01.2014 р. надані кредити в активах українських банків складають 71,3 %.

Не можна не згадати такий важливий момент, як вихід іноземного капіталу з українського ринку банківських продуктів. У 2012 р. з України вийшли австрійські ErsteGroup і Volksbank, шведська SEBGroup, німецький Commerzbank. Societe Generale і Credit Europe Bank перестали працювати у роздріб [3].

Усі особливості здійснення кредитування банками України можна пояснити етапом депресії економічного циклу. Розвиток економіки пояснюється і прогнозується економічним циклом. Після пережитої фінансово-економічної кризи 2008 – 2009 рр. довгий час Україна перебувала в стадії рецесії, яка характеризувалась зниженням рівня ділової активності, високою інфляцією, скороченням обсягів виробництва, підвищенням рівня безробіття. Зараз настав час депресії, коли позитивні зміни ще не відбуваються, але країна поступово долає негативні наслідки фінансової кризи.

Вищезазначені особливості кредитування породжують конкретні проблеми як всеукраїнського характеру, так і на рівні кожного окремого банку.

У складних економіко-політичних умовах в країні відсутні ринки збуту. Недостатній попит на продукцію призводить до зменшення обсягу виробництва, що, у свою чергу, зменшує потребу виробників у додаткових коштах у вигляді кредиту. Головна політико-економічна проблема – це вибір майбутніх країн-партнерів: Митний союз з російськими ринками або Зона вільної торгівлі з європейськими країнами.

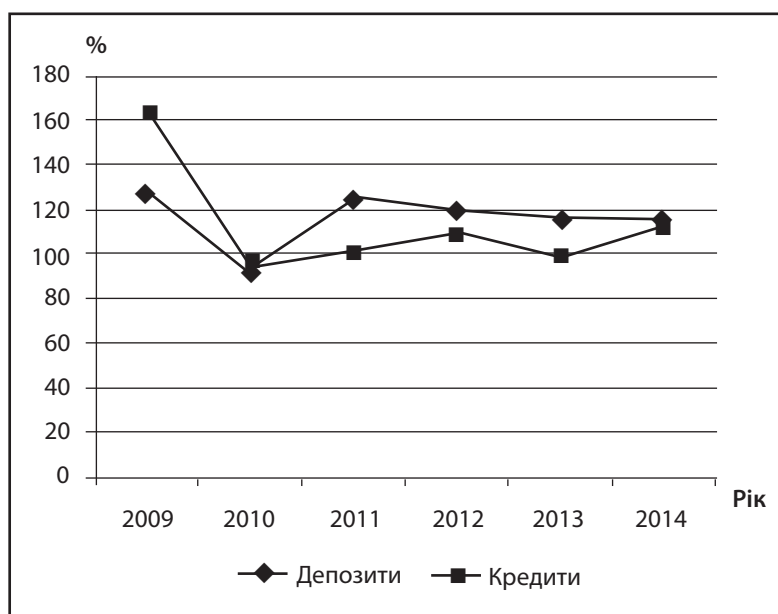


Рис. 1. Темп зростання кредитів і депозитів ( у відсотках на 01.01 кожного року) [1]

Існуюча правова база кредитної діяльності банків характеризується розпорошеністю правових положень, що інколи по-різному подають питання взаємовідносин суб'єктів кредитної діяльності, дає підстави судам приймати різні рішення з одних і тих самих питань, дозволяють позичальникам використовувати проти банків-кредиторів правові прогалини.

Наявність великих обсягів проблемних кредитних боргів свідчить про недосконалу політику кредитування та неефективну роботу з повернення боргів комерційними банками. На початок 2013 р. українські банки надали статистичні дані простроченої заборгованості на рівні 8,9%, заборгованість такого роду в європейських банках на звітний період складала 6,8% [4]. Рівень проблемних кредитів банків різний, але він є надзвичайно високим. Наприклад, у деяких банках першої групи, таких як Укргазбанк, Укрсоцбанк, безнадійні кредити займають більше половини наданих позик [5] (рис. 2).

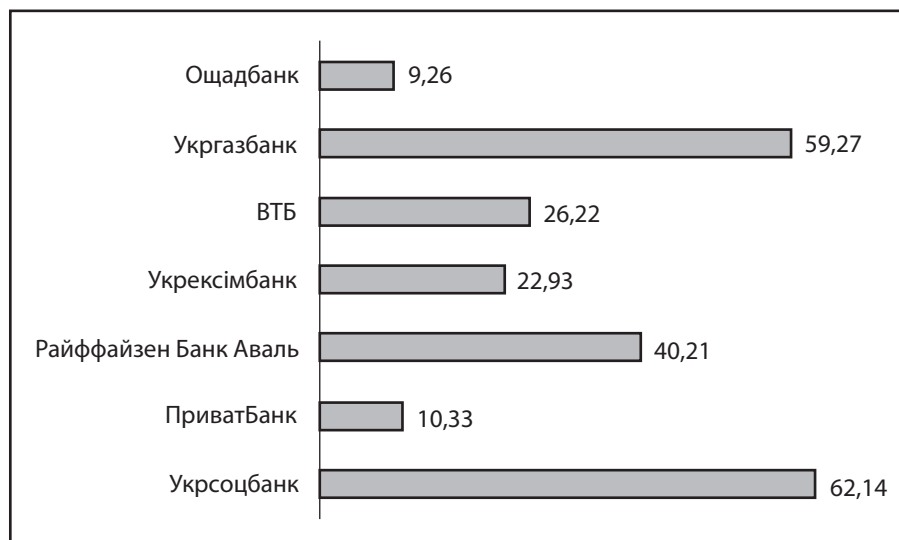


Рис. 2. Частка безнадійної заборгованості банків у загальному обсязі кредитів і заборгованості клієнтів на 01.04.2013 р. (у відсотках)

Кредитування суб'єктів господарювання здійснюється переважно на поточні потреби, в основному – на поповнення обігових коштів, що не впливає на розвиток діяльності суб'єктів і формування ними додаткових прибутків, а отже, може знизити рівень кредитоспроможності позичальника.

При прийнятті рішення керівництвом банку щодо видачі кредиту існує матеріальна зацікавленість органів банківських інституцій. Україна за рівнем корумпованості у 2013 р. посідає 144 місце зі 177 країн поряд з Камеруном, Іраном, Нігерією, Центральною Африканською Республікою та Папуа Новою Гвінеєю [6]. Цю проблему підкріплює інша – недосконала робота уряду, відсутність конкретних його вказівок; контроль лише нормативний, теоретичний, а не практичний.

Високі відсоткові банківські ставки стосуються як кредитів, так і депозитів. Банки залучають депозити під незрозуміло високий відсоток. Враховуючи, що облікова ставка НБУ становить 6,5%, за депозити в гривні дають (на 18.11.2013 р.) 12,1%, в іноземній валюті – 6,9%, а кредити в національній валюті надають під 16,9%. Тоді як європейські банки залучають ресурси під 2,1% в євро, а кредити надають під 5,12%, при обліковій ставці Центрального європейського банку у 0,25% [7]. Можна пояснити це явище з боку великої проблемної заборгованості позичальників,

тобто українські банки використовують високі депозитні ставки для підтримання ліквідності (рис. 3).

Автором запропоновано деякі можливі шляхи подолання проблем кредитування. Одним із головних шляхів має стати вдосконалення законодавчої бази. Необхідним є прийняття основоположного правового акту у сфері надання банківських позик – закону «Про кредитування». Усі інші правові акти (Цивільний та Господарський Кодекси, Закони «Про заставу», «Про іпотеку», «Про організацію формування та обігу кредитних історій», Положення Національного банку України «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» та ін.) мають бути додатковими, розкривати та доповнювати положення основного Закону.

Наступним і обов'язковим має стати вдосконалення системи оподаткування. Відповідно до ст. 167.2 Податкового кодексу України встановлено п'ятивідсоткова ставка оподаткування відсоткових доходів. Вважаємо, що цей факт вплине на обсяги депозитних контрактів фізичних осіб, тому комерційні банки стикнуться з проблемою дефіциту коштів, у тому числі довгострокових. Зниження обсягів депозитів призведе до зростання відсоткової ставки за депозитами (з метою заохочення клієнтів банку до вкладів), що стане підґрунтям для підвищення відсоткової ставки за кредитними угодами. Антикризові заходи фіскальної політики мають включати в себе зниження ставок податків на доходи фізичних осіб і ПДВ, надання податкових пільг на інвестиційну та науково-дослідну діяльність, підвищення неоподаткованого мінімуму з податку на доходи фізичних осіб тощо.

Дефіцит Зведеного бюджету України за січень – серпень 2013 р. склав 34,63 млрд грн, що в 2,3 разу перевищує дефіцит за аналогічний період минулого року в 14,83 млрд грн [8]. В умовах обмеженості бюджетних ресурсів першочерговим заходом є забезпечення максимальної доцільності та ефективності використання витрат. У період економічної депресії мають використовуватись такі заходи, які компенсують зниження податкових надходжень від прямого оподаткування внаслідок погіршення ділової ак-

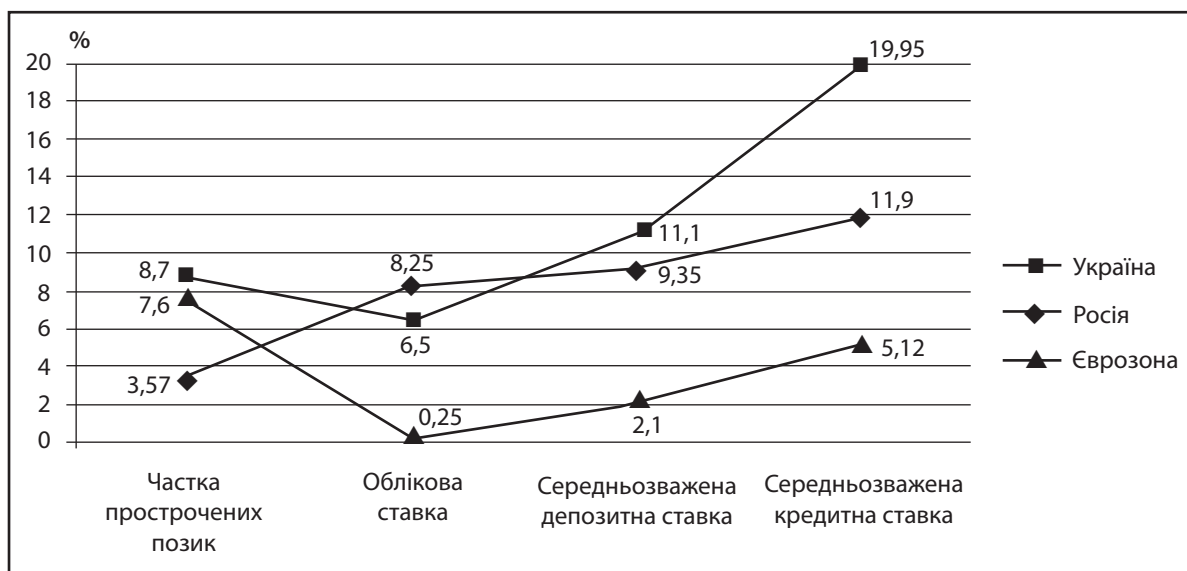


Рис. 3. Співвідношення деяких показників банківської діяльності країн ( у відсотках на 01.12.2013 р.)

тивності, зниження платоспроможного попиту, зростання тіньового сектора, реалізації стимулюючих і підтримуючих антикризових заходів. Це можна зробити через зміщення акцентів з надходжень від прибуткового оподаткування на надходження від непрямого оподаткування та оподаткування майна. Перенесення податкового навантаження на підакцизні товари, нерухоме майно, природні ресурси, землю, екологічно небезпечну продукцію та виробництво, яке завдає шкоди навколишньому середовищу, дає змогу не тільки збільшити надходження до бюджету, а й регулювати диспропорції, що існують в економіці.

У посткризові роки необхідно є розробка державного плану виходу з кризи. Стратегічний план соціально-економічного розвитку України має включати:

- ✦ податкову реформу, тобто, зниження податкового тиску на господарюючі суб'єкти і прибутки українських громадян;
- ✦ пенсійну реформу – створення (як доповнення існуючої системи) недержавних пенсійних фондів, кошти яких могли стати потужним джерелом внутрішніх інвестицій;
- ✦ комплекс заходів із забезпечення енергетичної безпеки України;
- ✦ реформу збройних сил, зокрема, забезпечення заходів щодо соціального захисту військовослужбовців;
- ✦ реформу житлово-комунального господарства;
- ✦ заходи щодо лібералізації економіки, які, зокрема, мають на увазі помірне й раціональне втручання держави в політику ціноутворення.

Необхідним є прийняття урядом країни рішення щодо подальшої зовнішньої співпраці, що визначить напрямки розвитку внутрішньої економіки і банківського сектора, у тому числі. Це неможливо зробити без вирішення політичного питання, яке останнім часом є дуже актуальним у країні. Суттєві результати чекатимуть країну після президентських виборів і призначення нового уряду. У будь-якому випадку для досягнення Україною позиції привабливого іноземного партнера необхідні потужні переоснащення виробництва, капітальна реструктуризація системи управління державними фінансами, створення максимальних привабливих умов інвестиційного та ділового клімату.

Дуже важливим у практичному сенсі є визначення державою пріоритетних галузей для банківського кредитування та фінансова допомога таким підприємствам. Сьогодні Україну можна охарактеризувати як промислову країну з потужною сільськогосподарською базою. Проте, на кінець вересня 2013 р. українськими банками видано у сферу сільського, лісового та рибного господарства всього 6,25% кредитного портфеля [1]. Збалансований розвиток сільського господарства вимагає: пролонгації (продовження) кредитів сільгоспвиробникам і суміжним галузям (вітчизняні мінеральні добрива та сільськогосподарська техніка); кредитування національних виробників сільськогосподарської продукції (придбання вітчизняних мінеральних добрив і сільськогосподарської техніки); надання цільових кредитів на розвиток інфраструктури сільськогосподарського виробництва та експорту (мережа елеваторів, тваринницькі комплекси, біопаливо). Також особливої уваги потребують такі галузі економіки, як енергетика, машинобудування та будівництво.

Необхідною є мотивація комерційних банків до кредитування інноваційної сфери. За даними Європейського інноваційного табло, Україна знаходиться в останній за рівнем інновативності – четвертій групі – «країни, що рухаються навздогін» зі значенням індексу 0,23 [9]. Цю групу доповнюють також Росія, Болгарія, Румунія, Латвія, Турція, Польща, Хорватія, Угорщина та Греція. У порівнянні з іншими країнами ЄС відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно у 3 рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» – 2 рази (Великобританія – 0,48), від країн «помірні інноватори» – 1,6 рази (Норвегія – 0,35).

Життєво важливою є активна і точна політика держави у регулюванні економікою. Яскравим прикладом у цьому плані стала глибока і затяжна економічна криза 1929 – 1933 років і наступна депресія, у ході яких у США сформувався так званий «новий курс Рузвельта», який передбачав значне посилення економічної ролі держави у подоланні кризових явищ, безробіття і монополізму. Президент негайно вніс до Конгресу і дістав схвалення 70 законодавчих актів, спрямованих на порятунок грошово-кредитної та банківської системи, оздоровлення промисловості, сіль-



ського господарства і торгівлі. Суть нової програми розвитку полягала в проведенні державно-монополістичного регулювання економіки.

З метою постійного контролю над виконанням державних напрямів розвитку необхідно творити постійно діючу робочу групу з представників Міністерства економіки України, Міністерства фінансів України та Національного банку України на чолі з віце-прем'єр-міністром, який координує питання економіки та фінансів.

Обов'язковою є активна робота комерційних банків з проблемною заборгованістю. Протягом 2013 р. можна спостерігати позитивний результат роботи банків з проблемними кредитами. За звітний період проблемна заборгованість зменшилася на 3,3% (на 2,4 млрд грн) до 70,2 млрд грн, що становило 7,7% від кредитних операцій на 01.01.2014 р. (станом на 01.01.2013 р. – 8,7%) [10]. Практичним прикладом ефективної роботи з проблемної заборгованості є розформування резервів під проблемні кредити та купівля кредитного портфеля інших установ. Так, наприклад, Укргазбанк за перше півріччя 2013 р. отримав 62% доходів за рахунок розформування резервів [11]. Дисконт при купівлі проблемного кредитного портфеля може досягати 98 – 99%. У даному випадку ефективна робота з проблемною заборгованістю є основою майбутньої прибутковості. АльфаБанк придбав портфель роздрібних кредитів ПроФін Банку та компанії «ПростоФінанс» [3].

Дуже важливим є надання кредитів у реальний сектор економіки, інвестування діяльності малого та середнього бізнесу, в якому зайнято 6 млн осіб [12]. За рахунок збільшення обсягів кредитів для малого і середнього бізнесу країна може: підвищити обсяги валового внутрішнього продукту; наситити внутрішній ринок необхідними споживчими товарами; забезпечити товарами та послугами домогосподарства, які розташовані в різних регіонах України; зменшити рівень безробіття, особливо в регіонах; підвищити рівень доходів домогосподарств і покращити добробут населення.

На рівень відсотків за користування кредитними грошима впливають: рівень інфляції, підвищений ризик і вартість залучених ресурсів. Українські банки мають організувати свою діяльність таким чином, щоб залучати потенційних позичальників. Умови кредиту для кожного окремого позичальника (сума, строк, ставка, варіанти погашення і т. д.) мають варіюватися від кількості та розміру забезпечення. Тобто при якісній заставі банк-кредитор має надавати привабливі відсоткові ставки. Для зниження кредитних ставок головним завданням українських банків є зниження ставок по депозитах до рівня 7 – 8% річних. Також необхідним є залучення комерційними банками довгострокових кредитних ресурсів у вигляді депозитних вкладів строком більше 2 років для можливості їх використання у довгостроковому кредитуванні.

Ефективним сучасним заходом є соціальна орієнтація діяльності банків. Відносини банку з клієнтами мають будуватися з урахуванням особливих інтересів цих клієнтів. Корисною може бути спеціалізація банківських відділів і працівників – наприклад, поділ кадрових ресурсів банку на фахівців з кредитування фізичних осіб, автокредитування, іпотечне кредитування, кредитування малого бізнесу і т. ін. Зараз клієнти все більше контролюють свої фінанси, тому банку досягти результату (отримання прибутку) буде легше через забезпечення безпеки інтересів суб'єктів кредитування, а не через агресивну політику заволодіння часткою ринку.

## ВИСНОВКИ

Діяльність банків України має свої проблемні аспекти і здійснюється у визначених особливостях. Для подолання труднощів на шляху досягнення результативної економіки максимальний ефект принесе співпраця держави і банківських інституцій. Комерційні банки, зі свого боку, мають побудувати діяльність таким чином, щоб головною її метою став високий рівень ділової та інвестиційної активності. Держава ж має скоординувати роботу всіх ланок і галузей, вливання коштів в економіку повинно бути цільовим і мати найбільшу ефективність для держави не тільки з позиції стимулювання попиту, але і з огляду на створення умов для довгострокового сталого зростання економіки, розширення внутрішнього ринку та збільшення експортного потенціалу, а також підвищення рівня зайнятості населення. Держава повинна піклуватися про галузі, вкладення коштів у розвиток яких має найбільший мультиплікативний ефект для розвитку суміжних галузей і виробництв, що, у свою чергу, сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності економіки України в цілому та надасть їй у подальшому конкурентні переваги як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бюлетень Національного банку України. – К., 2013. – № 10 / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)
2. Гриджук Д. "Сейчас надо больше зарабатывать на комиссионных доходах" / Дмитрий Гриджук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [prostobankir.com.ua](http://prostobankir.com.ua)
3. Хронологія найбільших операцій з продажу українських банків у 2009 – 2013 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.real-economy.com.ua](http://www.real-economy.com.ua)
4. Flocking to Europe Earnst& Young 2013 non-performing loan report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.eu.com](http://www.eu.com)
5. Топ-7 банків з найбільшою безнадійною заборгованістю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [finance.ua](http://finance.ua)
6. Індекс корупції CPI 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ti-ukraine.org](http://www.ti-ukraine.org)
7. EuropeanCentralBank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecb.europa.eu>
8. Показники виконання Зведеного бюджету України за січень – жовтень 2012 – 2013 років // Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua)
9. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Комітет з питань науки і освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [kno.rada.gov.ua](http://kno.rada.gov.ua)
10. Основні показники діяльності банків України / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)
11. Самые прибыльные в Украине банки оказались неэффективными [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.prostobankir.com.ua](http://www.prostobankir.com.ua)
12. Данилишин Б. Чи є вихід з депресії / Б. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2013/09/30/396797/>

## REFERENCES

- "Biuletyn Natsionalnoho banku Ukrainy" [Bulletin of the National Bank of Ukraine]. <http://www.bank.gov.ua/>
- "Dmitriy Gridzhuk, predsedatel pravleniia banka "Khreshchatik": "Seychas nado bolshe zarabatyvat na komissionnykh dokhodakh"" [Dmitry Gridzhuk, chairman of the bank "Khreshchatyk": "Now we have to earn more commission income"]. [prostobankir.com.ua](http://prostobankir.com.ua)

Danylyshyn, B. "Chy ie vykhid z depresii" [Is there a way out of depression]. <http://www.epravda.com.ua/publications/2013/09/30/396797/>

EuropeanCentralBank. <http://www.ecb.europa.eu>

"Flocking to Europe Earnst& Young 2013 non-performing loan report" <http://www.ey.com>

"Indeks koruptsii SRI 2013" [CPI Corruption Index 2013]. [www.ti-ukraine.org](http://www.ti-ukraine.org)

"Khronolohiia naibilshykh operatsii z prodazhu ukrainykykh bankiv u 2009-2013 rokakh" [Chronology of major transactions for the sale of Ukrainian banks in 2009-2013]. <http://www.real-economy.com.ua>

"Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy" [Basic indicators of banks in Ukraine]. Natsionalnyi bank Ukrainy. <http://www.bank.gov.ua/>

"Pokaznyky vykonannya Zvedenoho biudzhetu Ukrainy za sichen-zhovtn 2012-2013 rokiv" [Indicators of the Consolidated Budget of Ukraine for January-October of 2012-2013 years]. Ministerstvo finansiv Ukrainy. [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua)

"Stratehiia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy na 2010-2020 roky v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv" [The strategy of innovative development of Ukraine for 2010-2020 in terms of globalization challenges]. Komitet z pytan nauky i osvity. [kno.rada.gov.ua](http://kno.rada.gov.ua)

"Samye pribylnye v Ukraine banki okazalis neeffektivnymi" [The most profitable banks in Ukraine have been ineffective]. [www.prostobankir.com.ua](http://www.prostobankir.com.ua)

"Top-7 bankiv z naibilshoiu beznadiinoiu zaborhovanistiui" [Top 7 largest banks bad debts]. [finance.ua](http://finance.ua)

УДК 336.71

## ВПЛИВ КОНЦЕНТРАЦІЇ ТА ЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ КАПІТАЛУ НА РОЗВИТОК ПРОЦЕСІВ КОНСОЛІДАЦІЇ В БАНКІВСЬКОМУ БІЗНЕСІ

© 2014 РУДЕВСЬКА В. І.

УДК 336.71

### Рудевська В. І. Вплив концентрації та централізації капіталу на розвиток процесів консолідації в банківському бізнесі

У статті акцентується увага на концентрації та централізації капіталу та впливі цих процесів на консолідацію банків, досліджується взаємозв'язок між цими поняттями, висвітлюється вплив іноземного капіталу на процеси консолідації в національній банківській системі України. Значну увагу зосереджено на визначенні тенденцій зростання кількості злиттів і поглинань, розширенні й урізноманітненні їх форм. Встановлено, що для України характерна тенденція до скорочення кількості банків – юридичних осіб. Водночас концентрація активів і капіталу в найбільших банках супроводжується їхньою експансією в регіони. Специфічні ж національні особливості консолідаційних банківських процесів пов'язані із залученням іноземного банківського капіталу. Досліджено основні причини виходу іноземних банків з банківського сектора України в посткризовому періоді. Розкрито особливості підвищення рівня концентрації капіталу банків за рахунок капіталізації прибутку, залучення додаткового акціонерного капіталу шляхом емісії простих і привілейованих акцій, залучення коштів на умовах субординованого боргу, злиття та об'єднання комерційних банків.

**Ключові слова:** концентрація капіталу, централізація капіталу, консолідація банківського капіталу, іноземний банківський капітал, банківські об'єднання, банківські злиття, капіталізація.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 16.

**Рудевська Вікторія Ігорівна** – аспірантка, кафедра банківської справи, Університет банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

**E-mail:** [vovchak.olga@meta.ua](mailto:vovchak.olga@meta.ua)

УДК 336.71

### Рудевская В. И. Влияние концентрации и централизации капитала на развитие процессов консолидации в банковском бизнесе

В статье акцентируется внимание на концентрации и централизации капитала и влиянии этих процессов на консолидацию банков, исследуется взаимосвязь между этими понятиями, освещается влияние иностранного капитала на процессы консолидации в национальной банковской системе Украины. Значительное внимание сосредоточено на определении тенденций роста количества слияний и поглощений, расширении и создании разнообразия их форм. Установлено, что для Украины характерна тенденция к сокращению количества банков – юридических лиц. Вместе с тем концентрация активов и капитала в наибольших банках сопровождается их экспансией в регионы. Специфические же национальные особенности консолидационных банковских процессов связаны с привлечением иностранного банковского капитала. Исследованы основные причины выхода иностранных банков с банковского сектора Украины в посткризисном периоде. Раскрыты особенности повышения уровня концентрации капитала банков за счет капитализации прибыли, привлечения дополнительного акционерного капитала путем эмиссии простых и привилегированных акций, привлечения средств на условиях субординированного долга, слияния и объединения коммерческих банков.

**Ключевые слова:** концентрация капитала, централизация капитала, консолидация банковского капитала, иностранный банковский капитал, банковские объединения, банковские слияния, капитализация

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 16.

**Рудевская Виктория Игоревна** – аспирантка, кафедра банковского дела, Университет банковского дела Національного банку України (ул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)

**E-mail:** [vovchak.olga@meta.ua](mailto:vovchak.olga@meta.ua)

UDC 336.71

### Rudevska Viktoriia I. Influence of Concentration and Centralisation of Capital upon Development of Consolidation Processes in the Banking Business

The article focuses on concentration and centralisation of capital and influence of these processes upon consolidation of banks, studies relations of these notions and shows influence of foreign capital upon the processes of consolidation in the national banking system of Ukraine. Significant attention is focused on identification of tendencies of growth of a number of mergers and acquisitions, expansion and creation of diversity of their forms. The article shows that the tendency of reduction of a number of banks – legal entities – is characteristic for Ukraine. At the same time, concentration of assets and capital in small banks is accompanied with their expansion in regions. Specific national features of consolidation bank processes are connected with attraction of foreign banking capital. The article studies main reasons of movement of foreign banks out of the banking sector of Ukraine in the post-crisis period. It shows specific features of increase of the level of concentration of bank capital by means of capitalisation of profit, attraction of additional joint stock capital by means of emission of ordinary and preference shares and attraction of funds under conditions of a subordinated debt, merger and amalgamation of commercial banks.

**Key words:** concentration of capital, centralisation of capital, consolidation of banking capital, foreign banking capital, bank associations, bank mergers, capitalisation.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 16.

**Rudevska Viktoriia I.** – Postgraduate Student, Department of Banking, University of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

**E-mail:** [vovchak.olga@meta.ua](mailto:vovchak.olga@meta.ua)

Danylyshyn, B. "Chy ie vykhid z depresii" [Is there a way out of depression]. <http://www.epravda.com.ua/publications/2013/09/30/396797/>

EuropeanCentralBank. <http://www.ecb.europa.eu>

"Flocking to Europe Earnst& Young 2013 non-performing loan report" <http://www.ey.com>

"Indeks koruptsii SRI 2013" [CPI Corruption Index 2013]. [www.ti-ukraine.org](http://www.ti-ukraine.org)

"Khronolohiia naibilshykh operatsii z prodazhu ukrainykykh bankiv u 2009-2013 rokakh" [Chronology of major transactions for the sale of Ukrainian banks in 2009-2013]. <http://www.real-economy.com.ua>

"Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy" [Basic indicators of banks in Ukraine]. Natsionalnyi bank Ukrainy. <http://www.bank.gov.ua/>

"Pokaznyky vykonannya Zvedenoho biudzhetu Ukrainy za sichen-zhovtn 2012-2013 rokiv" [Indicators of the Consolidated Budget of Ukraine for January-October of 2012-2013 years]. Ministerstvo finansiv Ukrainy. [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua)

"Stratehiia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy na 2010-2020 roky v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv" [The strategy of innovative development of Ukraine for 2010-2020 in terms of globalization challenges]. Komitet z pytan nauky i osvity. [kno.rada.gov.ua](http://kno.rada.gov.ua)

"Samye pribylnye v Ukraine banki okazalis neeffektivnymi" [The most profitable banks in Ukraine have been ineffective]. [www.prostobankir.com.ua](http://www.prostobankir.com.ua)

"Top-7 bankiv z naibilshoiu beznadiinoiu zaborhovanistiui" [Top 7 largest banks bad debts]. [finance.ua](http://finance.ua)

УДК 336.71

## ВПЛИВ КОНЦЕНТРАЦІЇ ТА ЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ КАПІТАЛУ НА РОЗВИТОК ПРОЦЕСІВ КОНСОЛІДАЦІЇ В БАНКІВСЬКОМУ БІЗНЕСІ

© 2014 РУДЕВСЬКА В. І.

УДК 336.71

### Рудевська В. І. Вплив концентрації та централізації капіталу на розвиток процесів консолідації в банківському бізнесі

У статті акцентується увага на концентрації та централізації капіталу та впливі цих процесів на консолідацію банків, досліджується взаємозв'язок між цими поняттями, висвітлюється вплив іноземного капіталу на процеси консолідації в національній банківській системі України. Значну увагу зосереджено на визначенні тенденцій зростання кількості злиттів і поглинань, розширенні й урізноманітненні їх форм. Встановлено, що для України характерна тенденція до скорочення кількості банків – юридичних осіб. Водночас концентрація активів і капіталу в найбільших банках супроводжується їхньою експансією в регіони. Специфічні ж національні особливості консолідаційних банківських процесів пов'язані із залученням іноземного банківського капіталу. Досліджено основні причини виходу іноземних банків з банківського сектора України в посткризовому періоді. Розкрито особливості підвищення рівня концентрації капіталу банків за рахунок капіталізації прибутку, залучення додаткового акціонерного капіталу шляхом емісії простих і привілейованих акцій, залучення коштів на умовах субординованого боргу, злиття та об'єднання комерційних банків.

**Ключові слова:** концентрація капіталу, централізація капіталу, консолідація банківського капіталу, іноземний банківський капітал, банківські об'єднання, банківські злиття, капіталізація.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 16.

**Рудевська Вікторія Ігорівна** – аспірантка, кафедра банківської справи, Університет банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

**E-mail:** [vovchak.olga@meta.ua](mailto:vovchak.olga@meta.ua)

УДК 336.71

### Рудевская В. И. Влияние концентрации и централизации капитала на развитие процессов консолидации в банковском бизнесе

В статье акцентируется внимание на концентрации и централизации капитала и влиянии этих процессов на консолидацию банков, исследуется взаимосвязь между этими понятиями, освещается влияние иностранного капитала на процессы консолидации в национальной банковской системе Украины. Значительное внимание сосредоточено на определении тенденций роста количества слияний и поглощений, расширении и создании разнообразия их форм. Установлено, что для Украины характерна тенденция к сокращению количества банков – юридических лиц. Вместе с тем концентрация активов и капитала в наибольших банках сопровождается их экспансией в регионы. Специфические же национальные особенности консолидационных банковских процессов связаны с привлечением иностранного банковского капитала. Исследованы основные причины выхода иностранных банков с банковского сектора Украины в посткризисном периоде. Раскрыты особенности повышения уровня концентрации капитала банков за счет капитализации прибыли, привлечения дополнительного акционерного капитала путем эмиссии простых и привилегированных акций, привлечения средств на условиях субординированного долга, слияния и объединения коммерческих банков.

**Ключевые слова:** концентрация капитала, централизация капитала, консолидация банковского капитала, иностранный банковский капитал, банковские объединения, банковские слияния, капитализация

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 16.

**Рудевская Виктория Игоревна** – аспирантка, кафедра банковского дела, Университет банковского дела Национального банка Украины (ул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)

**E-mail:** [vovchak.olga@meta.ua](mailto:vovchak.olga@meta.ua)

UDC 336.71

### Rudevska Viktoriia I. Influence of Concentration and Centralisation of Capital upon Development of Consolidation Processes in the Banking Business

The article focuses on concentration and centralisation of capital and influence of these processes upon consolidation of banks, studies relations of these notions and shows influence of foreign capital upon the processes of consolidation in the national banking system of Ukraine. Significant attention is focused on identification of tendencies of growth of a number of mergers and acquisitions, expansion and creation of diversity of their forms. The article shows that the tendency of reduction of a number of banks – legal entities – is characteristic for Ukraine. At the same time, concentration of assets and capital in small banks is accompanied with their expansion in regions. Specific national features of consolidation bank processes are connected with attraction of foreign banking capital. The article studies main reasons of movement of foreign banks out of the banking sector of Ukraine in the post-crisis period. It shows specific features of increase of the level of concentration of bank capital by means of capitalisation of profit, attraction of additional joint stock capital by means of emission of ordinary and preference shares and attraction of funds under conditions of a subordinated debt, merger and amalgamation of commercial banks.

**Key words:** concentration of capital, centralisation of capital, consolidation of banking capital, foreign banking capital, bank associations, bank mergers, capitalisation.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 16.

**Rudevska Viktoriia I.** – Postgraduate Student, Department of Banking, University of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

**E-mail:** [vovchak.olga@meta.ua](mailto:vovchak.olga@meta.ua)



**Н**а сучасному етапі визначальним чинником розвитку консолідаційних процесів у банківському бізнесі є посилення євроінтеграційних процесів в економіці та у банківському секторі.

Сьогодні формуються нові умови для діяльності банків, пов'язані з необхідністю виконання ними підвищених вимог з боку центральних банків до мінімального розміру власного капіталу і забезпечення його достатності, урахування загострення конкуренції на ринку банківських послуг. За таких умов актуалізуються проблеми укрупнення банків і підвищення рівня їх капіталізації на основі процесів концентрації банківського капіталу, що є запорукою як подолання кризових явищ в банківництві, так і подальшого розвитку економіки країни.

Питання стосовно впливу концентрації капіталу та залучення іноземного капіталу в національні банківські системи є предметом дослідження низки зарубіжних учених (Дж. Бонін, Г. Дегріс, М. Джанетті, К. Буч, А. Голдберг, А. Грицкевич, Х. Донг, С. Классенс, Г. Кларке, Р. Ла Порта, Р. Левайн, М. Лехнер, М. Мауер, А. Мікко, Р. Морено, М. Перія, Х. Шульц та ін.), а також цим питанням присвячені праці вітчизняних вчених, зокрема І. Алексеева, Т. Васильєвої, З. Васильченко, В. Вовк, О. Вовчак, О. Другова, О. Дзюблюка, М. Козоріз, А. Кузнецової, В. Міщенко, А. Мороза, А. Примостки, С. Реверчука, Т. Смольженко, А. Шаповалова та ін.

Водночас наслідки кризи фінансового сектора України визначили перед банківськими регулюючими органами важливі завдання щодо зміцнення вітчизняних банків і забезпечення виконання покладених на них функцій, що пов'язано з нарощенням капіталу. Сьогодні ж через незабезпеченість належною правовою базою щодо нарощення рівня капіталізації за умов злиття чи поглинання виникають певні непорозуміння між банками. Так, немає методик оцінювання ефективності різних форм консолідації банків, не розроблені процедури диверсифікації ризиків і регулювання діяльності банківських об'єднань, що гальмує й ускладнює процеси консолідації банківського капіталу.

Необхідність дослідження процесів концентрації та централізації банківського капіталу і здатність виконувати ним свої базові функції в сучасних умовах, а також пошук теоретичного та практичного розв'язання проблеми активізації цих процесів з метою забезпечення адекватного потребам національної економіки розвитку банківської системи визначають актуальність даної статті.

*Метою* статті є дослідження концентрації банківського капіталу в контексті впливу на консолідацію в банківському бізнесі в сучасних умовах.

Упродовж усього періоду розвитку світової економіки спостерігається стала тенденція концентрації капіталу, як у масштабі окремих країн світу, так і галузей економіки та суб'єктів господарювання [1, с. 8]. Концентрація банківського капіталу відбувалася з початку виникнення банків та особливо посилилася з появою акціонерних банків, які самі по собі є формою централізації капіталу. Такі банки з самого початку їх організації можуть створюватися з капіталом великих розмірів. Крім того, капітали акціонерних банків у подальшому можуть бути збільшені через додатковий випуск акцій [2, с. 151].

Основними мотивами, що спонукають капітал до концентрації, є максимізація прибутку компанії та посилення конкурентних переваг на ринку; технічні й технологічні переваги; економія від масштабу; вища стійкість та стабільність підприємства в умовах кризи; зниження ви-

трат; підвищення конкурентоспроможності підприємства в ринкових умовах [3, с. 119].

В основі концентрації банківського капіталу – концентрація та централізація промислового капіталу. Чим масштабнішими стають промислові підприємства, тим більші обсяги їх тимчасово вільних коштів, що є одним із джерел вкладів до банків. Водночас чим крупніший клієнт, тим більшими кредитними ресурсами має володіти банк, щоб задовольнити його попит на позички [2, с. 153 – 155].

Актуальність дослідження процесів концентрації на банківському ринку підкреслює проф. В. І. Міщенко. Він указує на тісний взаємозв'язок між рівнем концентрації банківського капіталу та рівнем економічного розвитку країни. Цей зв'язок є взаємозалежним, тобто розвиток економіки стимулює розвиток банківської системи, а розвиток банків забезпечує розвиток економіки. І чим вищим є рівень розвитку економіки, тим вищим повинен бути рівень концентрації банківського капіталу, щоб забезпечити потреби суб'єктів господарювання у фінансових ресурсах [4, с. 2].

**П**ерш за все уточнимо визначення поняття «концентрація». У тлумачному словнику С. І. Ожегова та Н. Ю. Шведової термін «концентрувати» означає «збирати, зосереджувати, накопичувати в будь-якому місці» [5, с. 344]. У результаті проведеного критичного огляду наукової літератури [6 – 11] можна виділити два підходи до розкриття терміна «концентрація банківського капіталу».

Один з них міститься у визначенні поняття концентрації суб'єктів господарювання, яке викладене в Законі України «Про захист економічної конкуренції» [12]. Згідно зі статтею 2 концентрацією визнається:

- а) злиття суб'єктів господарювання або приєднання одного суб'єкта господарювання до іншого;
- б) набуття безпосередньо або через інших осіб контролю одним або кількома суб'єктами господарювання над одним або кількома суб'єктами господарювання чи частинами суб'єктів господарювання;
- в) створення суб'єкта господарювання двома і більше суб'єктами господарювання, який упродовж тривалого періоду буде самостійно здійснювати господарську діяльність, але при цьому таке створення не призводить до координації конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання, що створили цей суб'єкт господарювання, або між ними та новоствореним суб'єктом господарювання;
- г) безпосереднє або опосередковане придбання, набуття у власність іншим способом чи одержання в управлінні часток (акцій, паїв), що забезпечує досягнення чи перевищення 25 або 50 відсотків голосів у вищому органі управління відповідного суб'єкта господарювання.

Даний підхід заснований на тому, що концентрація капіталу в банківській сфері є результатом перерозподілу капіталу між банками в рамках існуючої його величини в масштабах всієї банківської системи країни. Такий перерозподіл банківського капіталу пов'язаний з приєднанням капіталу одних банків до капіталу інших банків (поглинання), або капітал вже існуючого банку переходить у власність нового банку (злиття). У результаті цього процесу збільшується розмір капіталу, який сконцентровано у розпорядженні банку, що утворився в результаті вищеописаних процесів, зростає частка капіталу банку в сукупному капіталі банківської системи. Відповідно, це дозволяє посилити позиції окремого банку на ринку банківських послуг.



Згідно з іншим підходом концентрація капіталу є результатом збільшення власного капіталу. Водночас, у даному випадку, по-перше, не враховується, що концентрація банківського капіталу може мати місце лише тоді, коли окремі банки збільшують розмір власного капіталу більш високими темпами, ніж середні темпи зростання по банківській системі, у результаті чого ринкові позиції одних банків посилюються, а інших, навпаки, слабшають. По-друге, не враховується можливість укрупнення банків за рахунок злиттів та поглинань.

З позицій економічної науки концентрація капіталу розглядається як своєрідна форма підтримки банків з метою запобігання їх банкрутству та забезпечення ефективності діяльності [3, с. 120].

Так, С. В. Мочерний розглядає концентрацію банківського капіталу з точки зору політекономії як «збільшення розмірів банківського капіталу в процесі його нагромадження за рахунок капіталізації частини прибутку» [10, с. 60], водночас, не розкриваючи його зв'язку з поняттям централізації капіталу.

Є. Ф. Жуков стверджує, що «концентрація банківського капіталу виражається у збільшенні не тільки загальної суми банківських ресурсів, а й ресурсів, що припадають на кожен банк» [9, с. 10 – 12]. На нашу думку, недоліком такого визначення є ототожнення понять «капітал» і «ресурси».

У словнику А. Азріліяна запропоновано поняття «концентрація банків», яке тлумачиться як «зосередження кредитних ресурсів та операцій у великих та найбільших банках з метою забезпечення зростання фінансового капіталу і збагачення фінансової олігархії» [7, с. 271].

Однак автор не враховує, що поняття «концентрація банків» є ширшим, ніж поняття «концентрація банківського капіталу», концентрація банків знаходить своє відображення у збільшенні розмірів банківських установ, і, відповідно, у збільшенні частки великих банківських установ в їх загальній кількості, у той час як концентрація банківського капіталу передбачає збільшення індивідуальних капіталів у результаті інвестування частини прибутку у виробництво, та виступає формою концентрації банків. Крім того, «концентрація банків» необґрунтовано зводиться до великих і найбільших банків і оминає малі та середні.

**В**важаємо, що при з'ясуванні сутності концентрації капіталу банків слід виходити з того, що поняття концентрації капіталу тісно пов'язано з поняттям консолідації. При цьому взаємопов'язаними складовими елементами консолідації капіталу є саме концентрація та централізація, що наочно демонструє *рис. 1*.

З *рис. 1* видно, що концентрація та централізація капіталу не є тотожними процесами. Збільшення розмірів банківського капіталу може бути забезпечено за рахунок певних дій, вжитих на рівні окремих банків. Принципова відмінність між концентрацією та централізацією капіталу полягає у джерелі збільшення капіталу. Так, при концентрації капіталу джерелом збільшення капіталу є додана вартість, а при централізації капіталу джерелом виступають вже існуючі капітали. Процеси концентрації та централізації капіталу взаємопов'язані, оскільки концентрація капіталу виступає як основа залучення капіталів та їх централізації, а централізація – прискорює процес концентрації капіталу.

Необхідно зазначити, що процеси концентрації та централізації банківського капіталу можуть відбуватися як на національному, так і на міжнародному рівнях, що за умо-

ви інтернаціоналізації фінансових ринків приводить до появи транснаціональних банків – міжнародних банківських монополій, що досягли такого рівня міжнародної концентрації та централізації капіталу, який завдяки зрощуванню з промисловими монополіями дає змогу їм брати реальну участь в економічному розподілі світового ринку позичкових капіталів і кредитно-фінансових послуг [3, с. 121].

І. М. Вядрова вважає, що економічно виправданими шляхами концентрації банківського капіталу на сучасному етапі є створення банківських об'єднань, корпорацій, банківських і фінансових холдингових груп, злиття банків з високоякісними активами та приєднання малоприбуткових банків до фінансово стабільних. Автор вважає, що з метою забезпечення необхідного рівня концентрації банківського капіталу, стійкості банківської системи, реалізації пріоритетних інвестиційно-виробничих програм, захисту інтересів кредиторів і вкладників Національний банк України повинен мати право на примусову реорганізацію комерційних банків шляхом злиття або приєднання банків [13, с. 18].

**С**ьогодні у світі наявна велика кількість різноманітних міжбанківських об'єднань. Їх утворення базується як на добровільному об'єднанні самостійних банків, так і на правах власності контролю й централізованого управління, прямого підпорядкування та залежності. Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність» банківські установи мають право створювати банківські об'єднання таких типів: банківська корпорація; банківська холдингова група; фінансова холдингова група. Особливістю є тільки те, що банки можуть бути учасниками лише одного банківського об'єднання [14].

На відміну від банківської холдингової групи фінансова холдингова група має значно більші можливості, оскільки в її створенні, крім банків, можуть брати участь різні фінансово-кредитні установи.



**Рис. 1. Взаємозв'язок консолідації, концентрації та централізації капіталу**

Джерело: складено на основі [11, с. 39]

Сьогодні для банківських злиттів характерні національні особливості, пов'язані з домінуванням на ринку банків під контролем іноземного капіталу, відсутність необхідної для прийняття рішень інформації, залежність від позикового фінансування, проведення угод в інтересах власників або менеджерів [15].

Для України характерна тенденція до скорочення кількості банків – юридичних осіб. Зокрема, за 1992 – 2005 рр. функціонування банківської системи України своєю діяльністю припинили 112 банків [16], а з 2006 р. прослідковуються такі тенденції (табл. 1).

теринських банків, пов'язані з тим, що з 2014 р. починається новий етап впровадження рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду. Згідно з новими вимогами потреба в капіталі західних банків збільшиться, а резерви під ризикові активи зростуть.

Реальним варіантом збільшення капіталізації є укрупнення банків. Водночас від злиття кількох малих чи середніх банків капітал банківської системи загалом не збільшиться, а у разі невдало обраної стратегії розвитку укрупненого банку можуть постраждати значно більше кредиторів, аніж у разі банкрутства малого банку.

Таблиця 1

Динаміка кількості банків, які діяли в Україні, у 2006 – 2014 рр.

Показник	Станом на 01.01.								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість банків, які мають ліцензію на здійснення банківських операцій	165	170	175	184	182	176	176	176	180
з них з іноземним капіталом	23	35	47	53	51	55	53	53	49
у тому числі зі 100% іноземним капіталом	9	13	17	17	18	20	22	22	19
Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %	19,5	27,6	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5	34,0
Кількість банків, виключених з Державного реєстру	1	6	1	7	6	6	0	26	2
Кількість банків, що перебувають у стадії ліквідації	20	19	19	13	14	18	21	22	23

Джерело: складено на основі [16].

На 01.01.2014 р. в Україні ліцензію Національного банку України на здійснення банківських операцій мали право 180 банків, у стані ліквідації перебуває 23 банки, з них 22 банка ліквідується за рішеннями НБУ, 1 – за рішеннями господарських (арбітражних) судів [16].

Як видно з табл. 1, упродовж 2006 – 2014 рр. (8 років) кількість діючих банківських установ збільшилася на 15, тобто продовжується екстенсивний характер зростання банківської системи України. Упродовж 2009 – 2010 рр. (2 роки) спостерігається зменшення кількості банківських установ на 8, що можна пояснити впливом фінансово-економічної кризи, яка розпочалася у другій половині 2008 року.

Динаміка присутності іноземного капіталу в банківському секторі України впродовж 2006 – 2010 рр. характеризувалась сталою тенденцією до зростання. На кінець 2013 р. банки з іноземним капіталом зайняли певну нішу на ринку, однак у сучасних умовах існує тенденція до зменшення їх кількості (з 22 до 19), тому слід визначити, що іноземні кредитні інститути покидають банківський ринок України.

В умовах, що склалися сьогодні, надзвичайно важливим є врахування причин виходу іноземних банків з банківської системи України. Так, з початку 2013 р. з України вийшли шість банків з іноземним капіталом, а саме – німецький Commerzbank, чеський PPF Credit, шведські SEB і Swedbank, французька Societe Generale, австрійська група Erste. Це, у свою чергу, впливає на економічне середовище загалом і зниження рівня якості банківських послуг.

Основними причинами виходу іноземних банків вважаються насамперед внутрішні проблеми України, зокрема такі, як відсутність зростання банківської системи, очікування девальвації національної валюти і відсутність зростання економіки загалом, а також внутрішні проблеми ма-

Через диспропорції в територіальному розміщенні банківських установ розвиток банківської системи сьогодні значною мірою залежить від розвитку регіонів з найбільшою концентрацією банків. Банківська система України характеризується високим рівнем концентрації капіталу саме у Києві і в індустріально розвинених областях. Концентрація капіталу приводить не лише до збільшення частки активних операцій у найбільших банках, а й до концентрації прибутку, що, безсумнівно, впливає на послаблення конкуренції в частині її зменшення.

Водночас концентрація активів і капіталу в найбільших банках супроводжується їхньою експансією в регіони. Відкриття філій у регіонах частково нівелює територіальну нерівномірність розміщення банківської мережі. Структура банківської системи на регіональному рівні дедалі більшою мірою визначається становищем філій провідних банків інших регіонів. При цьому, що менше в регіоні місцевих банків, то активнішою в даних регіонах є присутність філій банків інших регіонів. Наслідком цього є зниження конкурентоспроможності та монополізація ринку найбільшими банками.

Таким чином, необхідно шукати шляхи збільшення капіталу. На даному етапі розвитку банківської системи підвищення рівня концентрації капіталу банків можна досягти за рахунок таких основних джерел: капіталізації прибутку банку; залучення додаткового акціонерного капіталу шляхом емісії простих і привілейованих акцій; залучення коштів на умовах субординованого боргу; злиття та об'єднання комерційних банків. Ефективність таких джерел залежить від державної політики щодо законодавчого забезпечення капіталізації банківської системи; вдосконалення системи

оподаткування; удосконалення і нормативного врегулювання процедури злиття та приєднання банків; відновлення довіри до банків з боку населення; максимального залучення коштів, що перебувають поза банківською системою тощо.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, аналіз процесів концентрації і централізації банківського капіталу допомагає визначити характерні тенденції і низку специфічних особливостей, що відображають конкретні умови банківської діяльності в Україні. До характерних тенденцій слід віднести значне скорочення числа банківських установ, активізацію транскордонної централізації капіталів, інтенсифікацію процесів консолідації банківського капіталу загалом. Специфічні ж національні особливості консолідаційних банківських процесів пов'язані із залученням іноземного банківського капіталу, залежність діяльності вітчизняних банків від позикового фінансування тощо. Банківська система України характеризується високим рівнем концентрації капіталу в окремих регіонах і насамперед у Києві. Сьогоднішня економічна ситуація в країні, на нашу думку, якраз і є об'єктивною економічною потребою, що має спонукати банки до активізації процесів консолідації банків з метою уникнення ризику банкрутства та повернення довіри вкладників. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Кизим Н. А.** Концентрация экономики и конкурентоспособность стран мира : монография / Н. А. Кизим, В. М. Горбатов // Концентрация экономики и ее оценка. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2005. – С. 7 – 10.
- 2. Шамова І. В.** Грошово-кредитні системи зарубіжних країн : навчальний посібник для вузів / І. В. Шамова // Концентрація та централізація банківського капіталу. – Київ : КНЕУ, 2001. – С. 150 – 155.
- 3. Портер М.** Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – С. 100 – 121.
- 4. Міщенко В.** Проблеми капіталізації та консолідації банківської системи України / В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2008. – № 8. – С. 2 – 7.
- 5. Ожегов С. И.** Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М. : Азбуковник, 1998. – С. 344.
- 6. Коваленко В. В.** Капіталізація банків: методи оцінювання та напрямки підвищення : монографія / В. В. Коваленко, К. Ф. Черкашина // Сучасний рівень капіталізації та концентрації банків України. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010 – С. 97 – 64.
- 7.** Большой экономический словарь / Под ред А. Н. Азриляна. – 3-е изд. – М. : Институт новой экономики, 1998. – С. 271.
- 8. Градов А. П.** Национальная экономика / А. П. Градов. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 240 с.
- 9. Жуков Е. Ф.** Банки и банковские операции : учебник для вузов / Е. Ф. Жуков. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – С. 10 – 15.
- 10. Мочерний С. В.** Банківська система України / С. В. Мочерний, Л. С. Тришак. – Львів : Тріада плюс, 2004. – С. 60.
- 11. Лагутіна К.** Фінансовий механізм концентрації корпоративного капіталу / К. Лагутіна // Вісник КНЕУ – 2009. – № 6. – С. 38 – 47.
- 12.** Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 № 2210-III станом на 15.01.2011 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua/>
- 13. Вядрова І. М.** Реорганізація та реструктуризація комерційних банків : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 /

І. М. Вядрова / Українська академія банківської справи. – Суми, 2001. – 18 с.

**14.** Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III за станом на 04.02.2011 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua/>

**15. Чурило П.** Наслідки процесів злиття і поглинання в банківській системі України / П. Чурило // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 21. – С. 44 – 47.

**16.** Бюлетень НБУ. – 2011. – № 2.

## REFERENCES

- Bolshoy ekonomicheskii slovar* [Big Dictionary of Economics]. Moscow: Institut novoy ekonomii, 1998.
- Biuletен NBU*, no. 2 (2011).
- Churylo, P. "Naslidky protsesiv zlyttiv ta pohlynan v bankivskii systemi Ukrainy" [The effects of mergers and acquisitions in the banking system of Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 21 (2009): 44-.
- Gradov, A. P. "Natsionalnaia ekonomika" [National economy]. In *Vidy ekonomicheskoy deiatelnosti i spetsializatsiia ekonomicheskikh agentov*. St. Petersburg: Piter, 2005.
- Kovalenko, V. V., and Cherkashyna, K. F. "Kapitalizatsiia bankiv: metody otsiniuvannia ta napriamky pidvyshchennia" [Capitalization of banks: assessment methods and ways of raising]. In *Suchasnyi riven kapitalizatsii ta kontsentratsii bankiv Ukrainy*, 97-64. Sumy: UABS NBU, 2010.
- Kizim, N. A., and Gorbatov, V. M. "Kontsentratsiia ekonomiki i konkurentosposobnost stran mira" [Concentration of the economy and the competitiveness of countries]. In *Kontsentratsiia ekonomiki i ee otsenka*, 7-10. Kharkiv: INZHEK, 2005.
- Lahutina, K. "Finansovyi mekhanizm kontsentratsii korporativnoho kapitalu" [Financial mechanism of concentration of corporate capital]. *Visnyk KNTEU*, no. 6 (2009): 38-47.
- [Legal Act of Ukraine] (2001). <http://portal.rada.gov.ua/>
- [Legal Act of Ukraine] (2000). <http://portal.rada.gov.ua/>
- Mochernyi, S. V., and Tryshak, L. S. *Bankivska systema Ukrainy* [The banking system of Ukraine]. Lviv: Triada plus, 2004.
- Mishchenko, V. "Problemy kapitalizatsii ta konsolidatsii bankivskoi systemy Ukrainy" [Issues of capitalization and consolidation of the banking system of Ukraine]. *Visnyk NBU*, no. 8 (2008): 2-7.
- Ozhegov, S. I., and Shvedova, N. Yu. *Tolkovyy slovar russkogo iazyka* [Dictionary of Russian language]. Moscow: Azbukovnik, 1998.
- Porter, M. *Mezhdunarodnaia konkurentsiiia* [International competition]. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniia, 1993.
- Shamova, I. V. "Hroshovo-kredytni systemy zarubizhnykh krain" [Monetary systems of foreign countries]. In *Kontsentratsiia ta tsentralizatsiia bankivskoho kapitalu*, 150-155. Kyiv: KNEU, 2001.
- Viadrova, I. M. "Reorhanizatsiia ta restrukturyzatsiia komertsiinykh bankiv" [Reorganization and restructuring of commercial banks]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.04.01*, 2001.
- Zhukov, E. F. *Banki i bankovskie operatsii* [Banks and banking]. Moscow: Banki i birzhi; YuNITI, 1997.



# ОЦІНКА РІВНЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ПОВНОТИ ВИКОНАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ЗАВДАНЬ У СИСТЕМІ ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

© 2014 ГРИНЬОВА В. М., ЯВДАК М. Ю.

УДК 338.22.021.4

## Гриньова В. М., Явдак М. Ю. Оцінка рівня функціональної повноти виконання управлінських завдань у системі планування операційної діяльності

Стаття присвячена вивченню проблем управління в системі планування операційної діяльності. Визначено обставини, у зв'язку з якими система планування операційної діяльності на підприємствах галузі має враховувати широке коло вимог та обмежень, пов'язаних із розмаїттям процесів функціонування операційної системи. Запропоновано методичний підхід щодо оцінки рівня функціональної повноти виконання управлінських завдань у системі планування операційної діяльності, який, на відміну від існуючих, базується на структуризації функціональних робіт і завдань, які виконуються окремими складовими системи планування операційної діяльності підприємства, що дозволяє підвищити обґрунтованість розподілу управлінських робіт за підрозділами та виконавцями, відповідальними за їх здійснення. Розрахунок інтегрального показника дозволить встановити існуючі проблеми у сфері організаційного забезпечення планування операційної діяльності. Визначено заходи удосконалення організаційного забезпечення управління витратами на підприємствах машинобудування.

**Ключові слова:** операційна діяльність, планування, управління, управлінське завдання.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Гриньова Валентина Миколаївна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** grineva@hneu.edu.ua

**Явдак Марія Юріївна** – викладач, кафедра менеджменту, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** yavdak@list.ru

УДК 338.22.021.4

## Гринева В. Н., Явдак М. Ю. Оценка уровня функциональной полноты выполнения управленческих задач в системе планирования операционной деятельности

Статья посвящена изучению проблем управления в системе планирования операционной деятельности. Определены обстоятельства, в связи с которыми система планирования операционной деятельности на предприятиях отрасли должна учитывать широкий круг требований и ограничений, связанных с разнообразием процессов функционирования операционной системы. Предложен методический подход к оценке уровня функциональной полноты выполнения управленческих задач в системе планирования операционной деятельности, который, в отличие от существующих, базируется на структуризации функциональных работ и задач, выполняемых отдельными составляющими системы планирования операционной деятельности предприятия, что позволяет повысить обоснованность распределения управленческих работ по подразделениям и исполнителям, ответственным за их осуществление. Расчет интегрального показателя позволил установить существующие проблемы в сфере организационного обеспечения планирования операционной деятельности. Определены меры совершенствования организационного обеспечения управления затратами на предприятиях машиностроения.

**Ключевые слова:** операционная деятельность, планирование, управление, управленческая задача.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 8.

**Гринева Валентина Николаевна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** grineva@hneu.edu.ua

**Явдак Марія Юрьевна** – преподаватель, кафедра менеджмента, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** yavdak@list.ru

UDC 338.22.021.4

## Gryneva Valentina N., Yavdak Mariia Yu. Assessment of the Level of Functional Completeness of Fulfilment of Managerial Tasks in the System of Operation Activity Planning

The article is devoted to the study of problems of management in the system of planning operation activity. It identifies circumstances due to which the enterprise operation activity planning system should take into account a wide range of requirements and restrictions connected with variability of processes of operation system functioning. It offers a methodical approach to assessment of the level of functional completeness of fulfilment of managerial tasks in the system of planning operation activity, which, unlike the existing ones, is based on structuring functional works and tasks, performed by individual components of the enterprise operation activity planning system, which allows increase of validity of distribution of managerial works by subdivisions and executives that are responsible for their fulfilment. Calculation of the integral indicator allows establishment of the problems that exist in the sphere of organisational support of operation activity planning. The article identifies measures of improvement of organisational support of cost management at engineering enterprises.

**Key words:** operation activity, planning, management, managerial task.

**Pic.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Gryneva Valentina N.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Management, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** grineva@hneu.edu.ua

**Yavdak Mariia Yu.** – Lecturer, Department of Management, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** yavdak@list.ru

Характерна особливість сучасних умов функціонування та розвитку вітчизняних підприємств полягає у безперервному ускладненні та розширенні діапазону змін, що відбуваються в середовищі господарювання. Неодмінною передумовою успішного пристосування

до безперервних трансформацій ринкової ситуації за такі обставини стає необхідність розширення адаптаційних можливостей підприємства через здійснення відповідних внутрішньо-організаційних перетворень, невід'ємною складовою яких виступає створення належної ресурсної бази



розвитку, здатної забезпечити відтворення необхідних для виготовлення економічних благ факторів виробництва. Здатність ефективно розвивати свою діяльність в умовах невизначеності й динамічності зовнішнього середовища є результатом належного управління всіма процесами діяльності підприємства.

Вивчення теоретичних і практичних аспектів управління в системі планування операційної діяльності здійснювалось у наукових трудах багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, таких як Джордж Дж. М., Джоунс Г. Р. [1], Гриньова В. М., Писаревська Г. І. [2], Долятовский В. А., Долятовская В. Н. [3], Завадський І. С. [4], Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. [5], Дикань В. Л., Дейнека А. Г. [6], Тимашова Л. А. [8], Раєвнева О. В. [7] та ін.

На думку авторів, зміст управлінської діяльності полягає в досягненні оптимального використання ресурсів на ґрунті розробки та реалізації комплексу заходів і функцій, які взаємодіють всередині підприємства так, щоб максимально ефективно скоординувати всі види виробничої, фінансової та інших видів діяльності підприємства для найбільш ефективного використання ресурсів при досягненні поставлених цілей. Таким чином, управління є плановим, засноване на використанні певних об'єктивних соціально-економічних законів і закономірностей, діяльністю управлінської системи щодо забезпечення оптимального функціонування об'єкту управління.

Конкретною формою здійснення управлінського впливу є управлінське рішення, спрямоване на розв'язання певної управлінської задачі. Л. Тимашова, С. Рамазанов [8, с. 10] зазначали, що найважливішою ознакою управлінської задачі, від якої залежить характер і спосіб прийняття рішення, є ступінь структуризації.

**Д**ослідження складу та узагальнення характеру впливу зовнішніх (перш за все, пов'язаних із станом і динамікою змін ринків ресурсів і збуту продукції) і внутрішньогалузевих факторів формування результатів операційної діяльності на підприємствах машинобудівної промисловості дозволило встановити, що система планування операційної діяльності (ОД) на підприємствах галузі має враховувати широке коло вимог та обмежень, пов'язаних із розмаїттям процесів функціонування операційної системи. Необхідність такого роду урахування пов'язана із декількома важливими обставинами, серед яких слід відзначити такі.

*По-перше*, для ухвалення управлінських рішень стосовно змін у розподілі ресурсів і відповідних витратах, що супроводжують реалізацію планів підприємства у будь-якій сфері операційної діяльності, обов'язковою умовою стає прийняття до уваги всього кола можливих наслідків і впливів, що будуть супроводжувати такого роду трансформації. При цьому планування результатів операційної діяльності має ґрунтуватися на достовірному встановленні значень надзвичайно розмаїтого комплексу показників, до складу якого обов'язково повинні входити відомості не тільки про рівень (нормативні значення) витрат за певними видами товарів і послуг, які виготовляються на підприємстві, або за певними видами діяльності, але й дані про функціональні взаємозв'язки та можливі суперечності, що виникають в ході розходу ресурсів та утворення витрат, структурні параметри витрат та собівартості, еластичність витрат за різними параметрами і т. ін. Очевидно, що ефективне планування результатів ОД при цьому означає насамперед зосередження та своєчасне оновлення зазначених відомостей, джерелами

отримання яких є виконання функціональних обов'язків різних підрозділів підприємства та окремих виконавців, в рамках єдиної інформаційної бази як однієї з основ побудови та функціонування відповідної системи планування.

*По-друге*, формування організаційного забезпечення планування операційної діяльності має насамперед враховувати не тільки локальні та специфічні (прояв яких відбувається в межах діяльності одного даного підприємства) особливості ОД, але й більш загальні закономірності, джерелом яких виступає складна сутність процесів операційної діяльності як економічного явища, що має інтегральну природу походження. Утворення системи планування операційної діяльності (СПОД) при цьому має орієнтуватися на задоволення потреб динамічного реагування на зміни рівня виробництва та витрат (як явища, що знаходиться у постійному плінному русі), а також на розмаїття факторів, що визначають напрямки та масштаби такого роду змін. Отже, у рамках СПОД повинно бути досягнуто зважене сполучення та поєднання величезного спектра різних за змістом, процедурами використання та критеріями оцінки успішності вжитку інструментів, прийомів і способів планування, а також єдиної методологічної основи для комбінування та об'єднання зазначеного інструментарію в єдиний комплекс нормативно-методичного та організаційного забезпечення планового процесу у сфері ОД. Результативне вирішення даного завдання додатково утруднюється при цьому через об'єктивну відсутність абсолютно точних та однозначних методів виміру і обліку результатів операційної діяльності. Крім того, розмаїття та суперечливість інструментарію планування надзвичайно підвищують вимоги щодо фахових та професійних здібностей відповідних фахівців, залучених до участі у роботі СПОД.

*По-третє*, ефективна побудова системи планування операційної діяльності підприємства передбачає упорядкованість та зваженість виконання пов'язаних із нею різнопланових (за змістом, умовами, критеріями оцінки результативності) функцій обліку, нормування, прямого регулювання, контролю, аналізу, мотивації дій з оптимізації обсягів виробництва та витрат і т. ін. З точки зору організації функціонування СПОД реалізація даних функцій у практичній діяльності різних підрозділів і певних окремих виконавців має відбуватися на базі широкого застосування організаційно-розпорядничих методів і засобів управління, спільне вживання яких передбачає обов'язку необхідність утворення не менш розгалуженої та складної системи ієрархічних зв'язків і відносин між різними ланками планово-управлінського апарату підприємства. У свою чергу, упорядкування та унормування такого роду зв'язків і відносин повинно базуватися на використанні специфічних важелів управлінського впливу, таких як інструкції, посадові та функціональні обов'язки, нормативи, організаційні вимоги (формальна складова СПОД) і положень організаційної культури (неформальна складова СПОД). Отже, сполучення та взаємодія зазначених складових також має входити до складу завдань, що вирішуються в ході організаційного забезпечення функціонування системи планування операційної діяльності.

*По-четверте*, саме організаційний аспект побудови СПОД в значному ступені визначає динаміку розходу виробничих ресурсів, зокрема і в першу чергу – у контексті визначення резервів підвищення продуктивності виробництва, обсягів непродуктивних витрат та обґрунтування заходів щодо використання таких резервів та оптимізації такого

роду витрат. Використання зазначених резервів (результативна і витратна компоненти) підвищення результативності операційної діяльності звичайно являє собою комплексний процес, здійснення якого відбувається на різних рівнях формування витрат, передбачає необхідність впровадження розмаїтого інструментарію управлінського регулювання, раціональність застосування якого значною мірою визначається процесно-технологічними параметрами відповідних операцій, що виступають джерелом можливого збільшення продуктивності й утворення непродуктивних витрат. Отже, характеристики досконалості та відповідності умовам вирішення відповідного управлінського завдання для організаційної основи, на базі якої проходить об'єднання та комбінація різних за змістом форм, методів, виступають важливими вимогами відносно досягнення необхідного рівня результативності використання виробничих ресурсів. Так, раціональність організації СПОД і рівень розвитку відповідного нормативно-методичного забезпечення планування знаходять відбиття насамперед у співвідношенні отриманих фактичних значень витрат ресурсів до нормативних (найліпших, оптимальних для даного режиму дій, мінімально можливих і т. ін.) параметрів певного господарського процесу, визначених, наприклад, у межах середніх значень для галузі, групи підприємств. При цьому можливості досягнення найкращого співвідношення зазначених параметрів залежать, з одного боку, від рівня відповідності використовуваного інструментарію планування до конкретних умов (насамперед, техніко-технологічних) здійснення виробничо-господарських операцій, а з іншого – від органічності інтеграції організаційного механізму функціонування СПОД до загальної структури управління підприємством.

Таким чином, саме особливості організації та технології виробництва, а також спосіб побудови організаційної структури конкретного підприємства значною мірою визначають специфіку організаційного забезпечення планування та порядок здійснення і вибір методів формування планів, що виступають головною об'єктивною основою для здійснення планового процесу, а, отже, для побудови належної структури СПОД.

Можливість застосування того або іншого методу планування операційної діяльності на машинобудівній промисловості розглянемо виходячи з особливостей організації і технології виробництва машин та обладнання.

Так, на формування виробничої програми, побудову плану собівартості продукції, аналітичного обліку витрат на виробництво, первинну документацію і порядок калькуляції собівартості впливає також тип виробництва. Тому необхідно знати, до якого типу виробництва (масового, серійного або індивідуального) відноситься те або інше підприємство, яку продукцію і в якій кількості воно випускає. З останнім фактором зв'язується питання про те, чи є підприємство спеціалізованим або універсальним, бо, як відомо, спеціалізовані підприємства випускають продукцію порівняно невеликої номенклатури в масовій кількості, універсальні ж підприємства роблять продукцію широкої номенклатури, причому випуск окремих видів продукції чергується в часі.

Відмінності у технології виробництва продукції знаходять закономірне відображення у особливостях формування нормативно-методичного забезпечення планування операційної діяльності на підприємствах.

Для більш глибокого дослідження організаційно-методичних аспектів функціонування системи планування

операційної діяльності на підприємстві слід використати підхід, оснований на структуризації функціональних робіт та завдань, які виконуються окремими складовими СПОД підприємства (рис. 1). У рамках такого підходу відбувається формалізація (з використанням кількісної шкали оцінювання) розподілу управлінських робіт за підрозділами та виконавцями, відповідальними за їх здійснення. Експертами, які визначають ступінь реалізації певних управлінських функцій у структурі СПОД, можуть виступати як внутрішні експерти (фахівці підприємства) – особливо в разі відсутності чіткої шкали оцінювання та при наявності важливих прихованих (неформальних) процедур узгодження дій працівників, так і зовнішні особи (для чого необхідним здається утворення прозорої та зрозумілої шкали оцінювання, адаптованої до умов внутрішнього середовища даного підприємства).

Розрахунок інтегрального показника дозволяє встановити наявність таких проблем у сфері організаційного забезпечення планування операційної діяльності.

*По-перше*, недостатній рівень оперативності обліку обсягів випуску продукції та витрат, внаслідок чого повні дані про фактично зроблені витрати в цехах можуть бути отримані з бухгалтерії через місяць після звітного. Природно, такі дані є застарілими на момент їх отримання, не дозволяють оперативно аналізувати виробничі процеси в цехах і, відповідно, оперативно приймати рішення у міру виникнення проблем.

*По-друге*, відсутність надійних критеріїв визначення причин і передумов виникнення понаднормативних витрат. Відхилення витрат від кошторисних показників зазвичай не може бути адекватно оцінене з наступних причин: немає досить повного переліку норм і нормативів (використовуються норми тільки на основне виробництво, на обслуговуюче – відсутні), не вироблений єдиний методичний підхід до аналізу ефективності зроблених витрат.

*По-третє*, досить низьким рівнем розвитку визначається система мотивації за досягнення кінцевого результату, відсутні є дієві стимули щодо активізації ініціативи персоналу навколо вирішення завдань підвищення продуктивності та оптимізації витрат.

*По-четверте*, недосконалість системи нормування, у рамках якої планово-економічним відділом проводиться аналіз раціональності та виконання норм тільки по бухгалтерській звітності. Відсутність системи оперативного контролю виконання планів ОД утрудняє оцінку роботи підрозділів в плані ресурсозберігання. Тому стримується і розвиток системи мотивації за досягнення кінцевого результату, пов'язаного із збільшенням ефективності операційної діяльності.

*По-п'яте*, відсутнім є комплексний підхід до формування передумов ефективної роботи системи планування (діагностика стану підприємства охоплює тільки фінансову сторону його діяльності; не визначається потенціал скорочення витрат по підрозділах і в цілому по підприємству; не проводиться аналіз відповідності основних і допоміжних бізнес-процесів підприємства вирішуваним завданням; не проводиться навчання персоналу методам скорочення витрат).

## ВИСНОВКИ

Проведення оцінки стану організаційного забезпечення СПОД дозволяє встановити, що ефективна організація планового процесу на підприємствах галузі передбачає як необхідність виокремлення спеціалізованої підсистеми

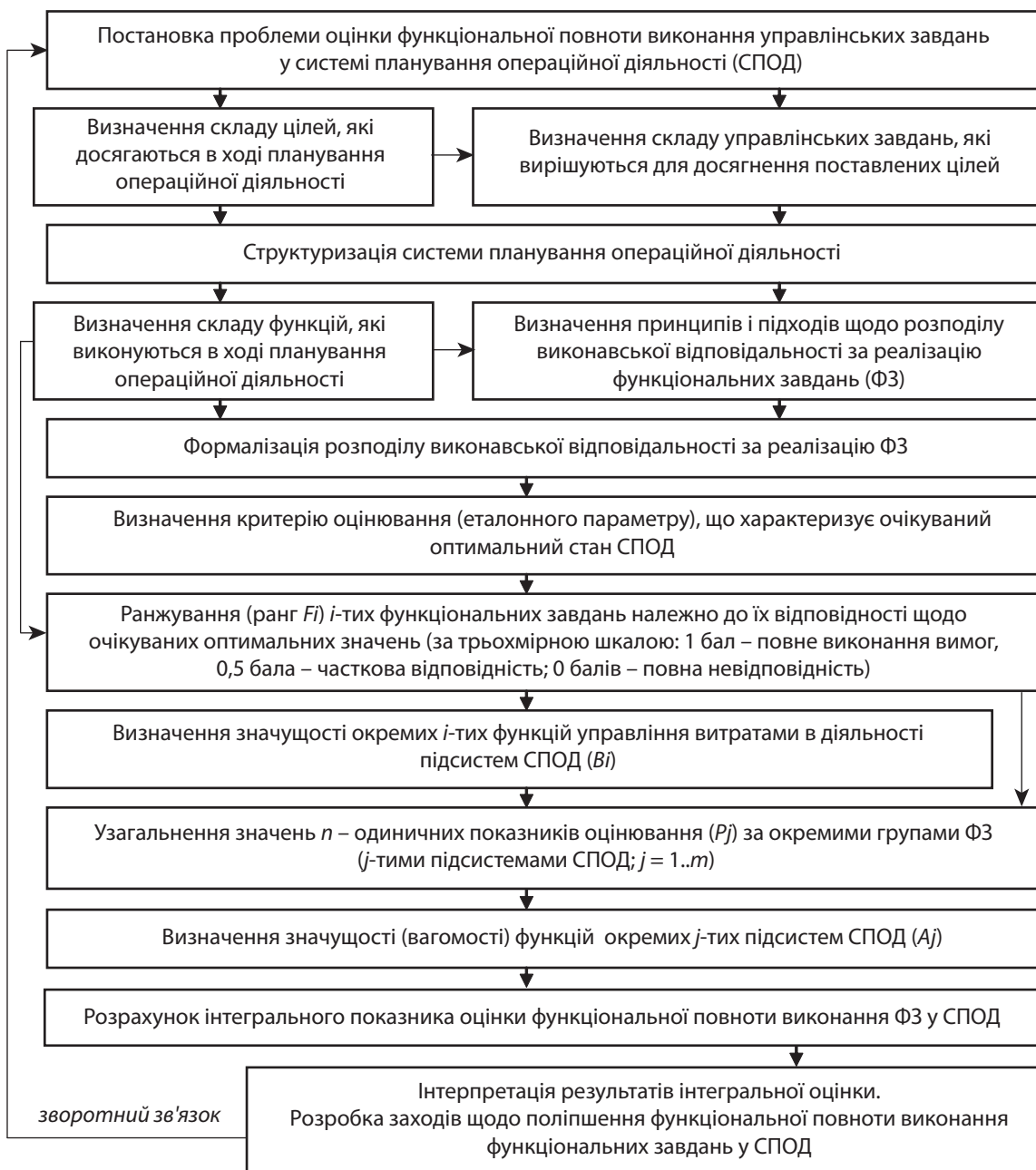


Рис 1. Послідовність інтегрального оцінювання функціональної повноти виконання управлінських завдань у СПОД

апарату управління, на яку має бути покладена відповідальність за виконання функцій планування ОД, так і побудову мотиваційного механізму стимулювання ініціативи персоналу у цілому щодо реалізації заходів, спрямованих на підвищення продуктивності роботи та скорочення непродуктивних витрат. До складу основних управлінських завдань, відповідальність за виконання яких має бути покладена на спеціалізований управлінський підрозділ або групу виконавців, слід віднести такі: встановлення вимог та обмежень щодо регулювання витрат з урахуванням складного комплексу існуючих виробничо-технологічних та економічних взаємозв'язків; визначення особливостей функціонування центрів витрат підприємства, а також ідентифікація витрат за місцями виникнення; моніторинг витрат та контроль якості виконання уповноваженими особами та підрозділами функцій управління витратами; забезпечення дотримання в ході виробничо-збутової діяльності встановлених норм і нормативів; обґрунтування заходів щодо оптиміза-

ції використання економічних ресурсів та скорочення непродуктивних витрат.

Для вдосконалення організаційного забезпечення управління витратами на підприємствах машинобудування доцільним здається здійснення таких заходів:

- ✦ виділення (відповідно до місць концентрації обсягів витрат) центрів відповідальності на підприємствах;
- ✦ доповнення традиційних підходів щодо класифікації витрат на змінні і постійні класифікацією витрат на регульовані і не регульовані цим центром відповідальності; удосконалення (на засадах бюджетування) системи планів та послідовності планування витрат у комплексі з іншими показниками діяльності підприємства;
- ✦ удосконалення мотиваційного механізму стимулювання персоналу щодо вирішення завдань підвищення продуктивності роботи та оптимізації витрат.



**ЛІТЕРАТУРА**

1. **Джордж Дж. М.** Организационное поведение. Основы управления / Дж. М. Джордж, Г. Р. Джоунс / Пер. с англ.; под ред. проф. Е. А. Климова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 464 с.
2. **Гриньова В. М.** Управління кадровим потенціалом підприємства: монографія / Гриньова В. М., Писаревська Г. І. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. – 228 с.
3. **Долятовский В. А.** Исследование систем управления // В. А. Долятовский, В. Н. Долятовская. – М.: МарТ, 2003. – 256 с.
4. **Завадський І. С.** Менеджмент: Management. – У 3 т. – Т. 1. – 3-вид., доп. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2001. – 542 с.
5. **Мескон М. Х.** Основы менеджмента / М. Альберт, Ф. Хедоури / Пер. с англ. – М.: Дело, 2000. – 704 с.
6. Организация производства / В. Л. Дикань, А. Г. Дейнека и др. – Х.: ООО «Олант», 2002. – 168 с.
7. **Раєвнева О.** Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія / О. В. Раєвнева. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
8. **Тимашова Л. А.** Организация виртуальных предприятий: монографія / Л. А. Тимашова, С. К. Рамозанов. – Луганск: Издательство ЧНУ им. В. Даля, 2004. – 367 с.

**REFERENCES**

- Dzhordzh, Dzh. M., and Dzhouns, G. R. *Organizatsionnoe povedenie. Osnovy upravleniia* [Organizational behavior. Management framework]. Moscow: YUNITI-DANA, 2003.
- Doliatovskiy, V. A., and Doliatovskaia, V. N. *Issledovanie sistem upravleniia* [Research management systems]. Moscow: MarT, 2003.
- Dikan, V. L., and Deyneka, A. G. *Organizatsiia proizvodstva* [Organization of production]. Kharkiv: Olant, 2002.
- Hrynyova, V. M., and Pysarevska, H. I. *Upravlinnia kadrovym potentsialom pidpriemstva* [Human resources management company]. Kharkiv: KhNEU, 2012.
- Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. M.: Delo, 2000.
- Raievnieva, O. V. *Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli* [Management of enterprises: methodology and mechanisms, models]. Kharkiv: INZHEK, 2006.
- Timashova, L. A., and Ramozanov, S. K. *Organizatsiia virtualnyh predpriatii* [Organization of virtual enterprises]. Lugansk: Izdatelstvo SNU im. V. Dalia, 2004.
- Zavadskiy, Y. S. *Menedzhment* [Management]. Kyiv: Vydavnytstvo I Evropeiskoho universytetu, 2001.

УДК 33.025:[005.93:629.73]

**ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА СКЛАДОВІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ**

© 2014 **ВАСЮТКІНА Н. В.**

УДК 33.025:[005.93:629.73]

**Васюткіна Н. В. Вплив зовнішнього середовища на складові системи управління розвитком підприємств авіаційної галузі**

Метою статті є дослідження основних стримуючих факторів розвитку авіапідприємств, визначення складових впливу зовнішнього середовища на розвиток авіапідприємств, обґрунтування напрямків впливу середовища зовнішнього оточення підприємства на елементи системи управління його розвитком. У статті проаналізовано основні чинники, які стримують розвиток авіапідприємств, за трьома рівнями: інституційним, інфраструктурним, господарським. Визначено найбільш нагальні питання, що потребують вирішення на різних рівнях. Обґрунтовано вплив зовнішнього середовища на елементи системи управління підприємства у чотирьох ключових напрямках: інституціонально-імперативному; ресурсному, ринково-конкурентному та технологічно-інформаційному. Доведено, що для забезпечення сталого розвитку великого значення набувають постійний моніторинг і контроль технологічно-інформаційного та ринково-конкурентного впливів зовнішнього середовища, оскільки ці чинники приводять до прийняття рішень стосовно коригувань цілей та місії підприємств.

**Ключові слова:** зовнішнє середовище, авіапідприємства, розвиток, система управління розвитком, фактори та напрямки впливу

**Рис.: 2. Бібл.: 17.**

**Васюткіна Наталія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра фінансів, обліку і аудиту, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

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

УДК 33.025:[005.93:629.73]

**Васюткіна Н. В. Влияние внешней среды на составляющие системы управления развитием предприятий авиационной отрасли**

Целью статьи является исследование основных сдерживающих факторов развития авиапредприятий, определение составляющих влияния внешней среды на развитие авиапредприятий, обоснование направлений влияния среды внешнего окружения предприятия на элементы системы управления его развитием. В статье проанализированы основные факторы, которые сдерживают развитие авиапредприятий, по трем уровням: институциональному, инфраструктурному, хозяйственному. Определены наиболее насущные вопросы, требующие решения на разных уровнях. Обосновано влияние внешней среды на элементы системы управления предприятия в четырех ключевых направлениях: институционально-императивном; ресурсном, рыночно-конкурентном и технологически-информационном. Доказано, что для обеспечения устойчивого развития большое значение приобретают постоянный мониторинг и контроль технологически-информационного и рыночно-конкурентного воздействий внешней среды, так как эти факторы приводят к принятию решений относительно корректировок целей и миссии предприятий.

**Ключевые слова:** внешняя среда, авиапредприятия, развитие, система управления развитием, факторы и направления влияния.

**Рис.: 2. Библ.: 17.**

**Васюткіна Наталія Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра финансов, учета и аудита, Национальный авиационный университет (пр. Космонавта Комарова, 1, Киев, 03058, Украина)

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

UDC 33.025:[005.93:629.73]

**Vasiutkina Nataliia V. Influence of External Environment upon Components of the System of Aviation Enterprise Management**

The goal of the article is the study of main constraining factors of development of aviation enterprises, identification of components of influence of external environment upon development of aviation enterprises, justification of directions of influence of the external environment of an enterprise upon elements of the system of management of its development. The article analyses main factors that constrain development of aviation enterprises by three levels: institutional, infrastructural and economic. It identifies most topical issues that require solution at different levels. It justifies influence of external environment upon elements of the enterprise management system in four key directions: institutional-imperative, resource, market-competitive and technological-informational. It proves that permanent monitoring and control of technological-informational and market-competitive impact of external environment become more and more important for ensuring sustainable development since these factors result in making decisions with respect to adjustment of goals and missions of enterprises.

**Key words:** external environment, aviation enterprise, development, development management system, factors and directions of influence.

**Pic.: 2. Bibl.: 17.**

**Vasiutkina Nataliia V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Finance, Accounting and Auditing, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

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



**ЛІТЕРАТУРА**

1. **Джордж Дж. М.** Организационное поведение. Основы управления / Дж. М. Джордж, Г. Р. Джоунс / Пер. с англ. ; под ред. проф. Е. А. Климова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 464 с.
2. **Гриньова В. М.** Управління кадровим потенціалом підприємства : монографія / Гриньова В. М., Писаревська Г. І. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 228 с.
3. **Долятовский В. А.** Исследование систем управления // В. А. Долятовский, В. Н. Долятовская. – М. : МарТ, 2003. – 256 с.
4. **Завадський І. С.** Менеджмент: Management. – У 3 т. – Т. 1. – 3-вид., доп. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2001. – 542 с.
5. **Мескон М. Х.** Основы менеджмента / М. Альберт, Ф. Хедоури / Пер. с англ. – М. : Дело, 2000. – 704 с.
6. Организация производства / В. Л. Дикань, А. Г. Дейнека и др. – Х. : ООО «Олант», 2002. – 168 с.
7. **Раєвнева О.** Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
8. **Тимашова Л. А.** Организация виртуальных предприятий : монографія / Л. А. Тимашова, С. К. Рамозанов. – Луганск : Издательство ЧНУ им. В. Даля, 2004. – 367 с.

**REFERENCES**

Dzhordzh, Dzh. M., and Dzhouns, G. R. *Organizatsionnoe povedenie. Osnovy upravleniia* [Organizational behavior. Management framework]. Moscow: YuNITI-DANA, 2003.

Doliatovskiy, V. A., and Doliatovskaia, V. N. *Issledovanie sistem upravleniia* [Research management systems]. Moscow: MarT, 2003.

Dikan, V. L., and Deyneka, A. G. *Organizatsiia proizvodstva* [Organization of production]. Kharkiv: Olant, 2002.

Hrynyova, V. M., and Pysarevska, H. I. *Upravlinnia kadrovym potentsialom pidpriemstva* [Human resources management company]. Kharkiv: KhNEU, 2012.

Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. M.: Delo, 2000.

Raievnieva, O. V. *Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli* [Management of enterprises: methodology and mechanisms, models]. Kharkiv: INZHEK, 2006.

Timashova, L. A., and Ramozanov, S. K. *Organizatsiia virtualnyh predpriatii* [Organization of virtual enterprises]. Lugansk: Izdatelstvo SNU im. V. Dalia, 2004.

Zavadskiy, Y. S. *Menedzhment* [Management]. Kyiv: Vydavnytstvo I Evropeiskoho universytetu, 2001.

УДК 33.025:[005.93:629.73]

## ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА СКЛАДОВІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ

© 2014 **ВАСЮТКІНА Н. В.**

УДК 33.025:[005.93:629.73]

### Васюткіна Н. В. Вплив зовнішнього середовища на складові системи управління розвитком підприємств авіаційної галузі

Метою статті є дослідження основних стримуючих факторів розвитку авіапідприємств, визначення складових впливу зовнішнього середовища на розвиток авіапідприємств, обґрунтування напрямків впливу середовища зовнішнього оточення підприємства на елементи системи управління його розвитком. У статті проаналізовано основні чинники, які стримують розвиток авіапідприємств, за трьома рівнями: інституційним, інфраструктурним, господарським. Визначено найбільш нагальні питання, що потребують вирішення на різних рівнях. Обґрунтовано вплив зовнішнього середовища на елементи системи управління підприємства у чотирьох ключових напрямках: інституціонально-імперативному; ресурсному, ринково-конкурентному та технологічно-інформаційному. Доведено, що для забезпечення сталого розвитку великого значення набувають постійний моніторинг і контроль технологічно-інформаційного та ринково-конкурентного впливів зовнішнього середовища, оскільки ці чинники приводять до прийняття рішень стосовно коригувань цілей та місії підприємств.

**Ключові слова:** зовнішнє середовище, авіапідприємства, розвиток, система управління розвитком, фактори та напрямки впливу

**Рис. : 2. Бібл. : 17.**

**Васюткіна Наталія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра фінансів, обліку і аудиту, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

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

УДК 33.025:[005.93:629.73]

### Васюткіна Н. В. Влияние внешней среды на составляющие системы управления развитием предприятий авиационной отрасли

Целью статьи является исследование основных сдерживающих факторов развития авиационных предприятий, определение составляющих влияния внешней среды на развитие авиационных предприятий, обоснование направлений влияния среды внешнего окружения предприятия на элементы системы управления его развитием. В статье проанализированы основные факторы, которые сдерживают развитие авиационных предприятий, по трем уровням: институциональному, инфраструктурному, хозяйственному. Определены наиболее насущные вопросы, требующие решения на разных уровнях. Обосновано влияние внешней среды на элементы системы управления предприятия в четырех ключевых направлениях: институционально-императивном; ресурсном, рыночно-конкурентном и технологически-информационном. Доказано, что для обеспечения устойчивого развития большое значение приобретают постоянный мониторинг и контроль технологически-информационного и рыночно-конкурентного воздействий внешней среды, так как эти факторы приводят к принятию решений относительно корректировок целей и миссии предприятий.

**Ключевые слова:** внешняя среда, авиационные предприятия, развитие, система управления развитием, факторы и направления влияния.

**Рис. : 2. Библ. : 17.**

**Васюткіна Наталія Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра финансов, учета и аудита, Национальный авиационный университет (пр. Космонавта Комарова, 1, Киев, 03058, Украина)

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

UDC 33.025:[005.93:629.73]

### Vasiutkina Nataliia V. Influence of External Environment upon Components of the System of Aviation Enterprise Management

The goal of the article is the study of main constraining factors of development of aviation enterprises, identification of components of influence of external environment upon development of aviation enterprises, justification of directions of influence of the external environment of an enterprise upon elements of the system of management of its development. The article analyses main factors that constrain development of aviation enterprises by three levels: institutional, infrastructural and economic. It identifies most topical issues that require solution at different levels. It justifies influence of external environment upon elements of the enterprise management system in four key directions: institutional-imperative, resource, market-competitive and technological-informational. It proves that permanent monitoring and control of technological-informational and market-competitive impact of external environment become more and more important for ensuring sustainable development since these factors result in making decisions with respect to adjustment of goals and missions of enterprises.

**Key words:** external environment, aviation enterprise, development, development management system, factors and directions of influence.

**Pic. : 2. Bibl. : 17.**

**Vasiutkina Nataliia V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Finance, Accounting and Auditing, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

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

Показники діяльності авіапідприємств у загальній системі транспорту країни мають самі високі темпи зростання, саме тому актуалізація питання щодо стабілізації (стійкості) діяльності роботи підприємств цивільної авіації є сьогодні першочерговою, це забезпечить конкурентоздатність підприємств авіаційної галузі на внутрішньому і міжнародному ринках авіаційних послуг і сприятиме ефективному функціонуванню та розвитку економіки країни в цілому. Володіння інформацією відносно основних напрямків впливу середовища зовнішнього оточення підприємства на елементи системи управління його розвитком, дозволить досягти бажаних результатів і бути конкурентоспроможними на ринку.

Дослідження зовнішнього середовища та його впливу на систему управління розвитком підприємства розкрито в ряді вітчизняних та зарубіжних робіт: Акофф Р., Ансофф І., Тоффлер О., Голикова Ю. А. та ін.

Питання розвитку авіаційної галузі України досліджено в ряді робіт вітчизняних аналітиків, серед яких: Мнацаканов Р. Г., Висоцька І. І., Лагуточкін В. П., Катерна О. К., Садловська, І. П., Осадча, О. М., Харсун А. Г. та ін.

Майже в усіх наукових роботах із менеджменту зазначається, що в процесі управління розвитком підприємство обов'язково має враховувати вплив зовнішнього середовища. На наш погляд, даний тезис не є дискусійним, оскільки численними теоретичними і практичними дослідженнями доведений суттєвий, а у окремих випадках – винятковий вплив саме чинників зовнішнього середовища на вектори розвитку підприємства [1; 2; 3; 15]. Однак звернемо увагу на те, що у дослідженнях із зазначеної проблематики замало уваги приділяється систематизації того, на які саме елементи системи стратегічного і корпоративного управління, а також за допомогою яких механізмів опосередковується даний вплив, що і потребує поглибленого дослідження.

Метою статті є дослідження основних стримуючих факторів розвитку авіапідприємств, визначення складових впливу зовнішнього середовища на розвиток авіапідприємств, обґрунтування напрямки впливу середовища зовнішнього оточення підприємства на елементи системи управління його розвитком.

На сучасному етапі розвитку авіапідприємства України зіткаються з цілою низкою економічних труднощів. Відбувається загострення конкуренції між представниками даного ринку, як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку з боку закордонних авіакомпаній. Підприємства, що здійснюють авіап перевезення, опинилися в ситуації, яка вимагає від них концентрації своїх зусиль на маршрутах, де конкуренція ще не така жорстка, розробляти заходи щодо підвищення адаптивності до ринкових умов для можливості формувати і реалізувати конкурентні переваги та успішно розвиватися в умовах недосконаlosti матеріально-технічного забезпечення, проблем в галузі забезпечення безпеки польотів у цивільній авіації, без суттєвої підтримки з боку держави. У цілому, можна систематизувати всі проблемні питання, які стримують розвиток авіапідприємств за трьома рівнями: інституційним, інфраструктурним, господарським [4; 6; 7; 8; 9; 12; 17].

#### Інституційний рівень:

- ✦ незавершеність формування нормативно-правової бази в галузі системи обов'язкової сертифікації (атестації);
- ✦ недосконала правова база у сфері авіації. Відсутні обґрунтовані правові норми створення інтегрованих структур, реалізації принципу саморегулювання підприємств, захисту власності, розвитку конкуренції та ліквідації монополізму. Прийняті законодавчі акти найчастіше негативно впливають на роботу комплексу;

✦ незавершеність формування єдиної господарської системи управління повітряним рухом;

- ✦ зношеність і застарілість парку цивільних повітряних суден, невідповідність техніко-економічних характеристик експлуатованих повітряних суден попереднього покоління сучасним світовим вимогам;
- ✦ невідповідність інформаційного забезпечення безпеки польотів потребам системи державного регулювання, що ускладнює своєчасне прийняття рішень з метою запобігання авіаційних надзвичайних ситуацій;
- ✦ недостатнє фінансування робіт по забезпеченню безпеки цивільної авіації та надійності авіаційної техніки;
- ✦ зниження інвестицій в основний капітал підприємств авіатранспорту;
- ✦ нерозвиненість кредитних механізмів фінансування виробництва і постачання (продажів), а також реалізації фінансового лізингу вітчизняної авіаційної техніки;
- ✦ гостра нестача льотного, інженерно-технічного складу та спеціалістів із застосування авіації в народному господарстві гостра нестача льотного, інженерно-технічного складу та спеціалістів із застосування авіації в народному господарстві, які в перспективі можуть бути потенційною кадровою базою для транспортної авіації України (загальна кількість підготовлених спеціалістів льотного та інженерно-технічного складу, які безпосередньо задіяні в процесі організації та виконання авіаційних робіт, становить до 25 % від загальної потреби застосування авіації у народному господарстві)

#### Інфраструктурний рівень:

- ✦ недостатня забезпеченість необхідним технічним рівнем засобів навігації, аеродромного обладнання, авіаційної наземної техніки, засобів обслуговування пасажирів, багажу та вантажу;
- ✦ недостатня оснащеність цивільної авіації технічними засобами забезпечення авіаційної безпеки;
- ✦ криза внутрішнього ринку цивільної авіаційної техніки, пов'язана з відсутністю в авіаційних компаніях необхідних коштів для відновлення парку повітряних суден;
- ✦ структурна роздробленість вітчизняних авіаційних підприємств (авіакомпаній, організацій забезпечення і т. д.), нездатних у низці випадків забезпечити необхідний рівень послуг при здійсненні авіаційних перевезень;
- ✦ вимога попередньої оплати для ряду категорій вантажовідправників при перевезеннях експортно-імпорتنних вантажів;
- ✦ відсутність гарантій з боку авіакомпаній щодо дотримання термінів відправлення та прибуття рейсу, що, до того ж, не є обов'язковою умовою договору перевезення. Крім того, перевізник має право обирати маршрут перевезення до місця призначення, навіть відмінний від того, що зазначений у авіа накладній.

*Господарський рівень:*

- ✦ підвищення інтенсивності конкуренції на ринку авіаперевезень;
- ✦ неповнота інформації при прийнятті управлінських рішень;
- ✦ збільшення собівартості послуги;
- ✦ залежність від метеорологічних умов;
- ✦ підвищення цін на паливно-мастильні матеріали, запасні частини, послуг з ремонту авіатехніки;
- ✦ певний ступінь сезонності попиту на авіаперевезення;
- ✦ ушкодження вантажу та затримка в доставці вантажу;
- ✦ збільшення зобов'язань;
- ✦ відсутність в авіаційних компаніях фінансових ресурсів для модернізації основних фондів.

З метою урахування вимог Міжнародної організації цивільної авіації (ІКАО), Європейського Союзу, Європейської конференції цивільної авіації (ЕКЦА), Європейської організації з безпеки аеронавігації (ЄВРО-КОНТРОЛЬ), а також змін у нормах українського законодавства, які відбулися за період після введення в дію Повітряного кодексу України в 1993 р., було розроблено та прийнято в 2011 р. новий Повітряний кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 48-49, ст. 536) [8]. Однак найбільшим питанням залишається дисбаланс, що утворився між реальними вимогами до цивільної авіації сьогодні з огляду на участь України в ряді міжнародних організацій і агенцій з цивільної авіації, прагнень щодо євроінтеграції і нових можливостей для національних перевізників, та існуючою авіаційною системою в країні і нормативної бази, що регулює її діяльність. Одним з основних питань на сьогодні є поступова адаптація національної законодавчої бази до міжнародних конвенцій, угод, а також європейських *acquis communautaire*.

Незважаючи на ряд інституційних дій, що регламентуються та реалізуються вже багато років в межах ряду законодавчих документів і програм [11; 13; 16]: Державна програма розвитку промисловості на 2003 – 2011 роки, Державна комплексна програма розвитку авіаційного транспорту України на період до 2010 року, Державна цільова програма розвитку аеропортів на період до 2020 року, Державна програма реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу на період до 2010 року, Концепція Державної цільової програми розвитку авіації спеціального призначення на період до 2019 року, слід зауважити, що спостерігаються постійне недофінансування й невиконання цих програм.

Урегулювання ряду проблемних питань, які виникають між інфраструктурним та інституційними рівнями, можливо через державно-приватне партнерство [5]. Принцип державно-приватного партнерства (ДПП) активно використовується закордонними країнами при будівництві або технічному відновленні аеропортів. При цьому раціонально сполучаються переваги приватного підприємництва та державного контролю. У широкому змісті ДПП – це інституціональний і організаційний альянс між органами виконавчої влади та бізнесом, з метою реалізації соціально значимих програм.

Вплив інфраструктури авіаційної галузі, що представлена діючою мережею регіональних і міжнародних аеропортів в Україні, а також системою матеріально-технічного (забезпечення літаків паливом, виконання діагностично-ремонтних робіт повітряних суден) та інформаційного

(внутрішні та зовнішні системи продажу квитків, системи диспетчеризації польотів тощо) забезпечення повноцінної роботи підприємств галузі є значимою. Питання інтегрованої взаємодії, дотримання стандартів якості в роботі всіх учасників ринку являються сьогодні першочерговими для подальшого розвитку.

Слід зазначити, що визначене коло проблем на господарському рівні не лише перешкоджає стійкому функціонуванню авіапідприємств, а й значною мірою впливає на їх розвиток, що негативно позначається на конкурентоспроможності підприємств на зовнішньому та внутрішньому ринку та обумовлює виникнення значної кількості ризиків і для підприємств, що здійснюють авіаперевезення, і для їхніх споживачів, несвоєчасне урахування яких у господарській діяльності може призвести до зниження їхньої довіри загалом.

Узагальнюючи, основні фактори впливу, слід визначити, що урегулювання несприятливої дії впливу можливе лише тільки у системній взаємодії механізмів на різних рівнях. Комплексно складові впливу зовнішнього середовища на діяльність авіапідприємств можна представити в такому вигляді (рис. 1).

Серед виділених складових і механізмів впливу зовнішнього середовища на діяльність авіапідприємств доцільно виокремити ключові напрямки, які в результаті взаємодії з підприємством впливають на його розвиток.

Система управління авіапідприємством у сучасних умовах потребує більш цілісного підходу до аналізу зовнішніх впливів, для випрацювання миттєвих технологій реагування на них. Вплив зовнішнього середовища на ключові внутрішні установки підприємства відбувається в чотирьох ключових напрямках: інституціонально-імперативному; ресурсному, ринково-конкурентному та технологічно-інформаційному (рис. 2).

На рівні авіаційної галузі України елементом інституціонально-імперативного впливу середовища є нормативно-правове поле діяльності авіаційних підприємств, представлене такими ключовими документами як [7; 10; 14]: Повітряний Кодекс України, Господарський, Цивільний та Податковий Кодекс, Законом «Про захист економічної конкуренції», Положенням «Про Державну авіаційну службу України», паспортом «Забезпечення безпеки польотів в Україні» тощо.

Указані нормативно-правові акти обумовлюють вектори діяльності авіаційних підприємств, пов'язаної із виконанням ключових бізнес-процесів (передусім у сфері виробництва і надання послуг із авіаційних перевезень; залучення і використання персоналу; використання фінансів та реалізації інвестицій), які переважно здійснюються на матеріальному та енергетичному рівні потенціалу розвитку.

При цьому, задаючи певні вектори та обмеження, інституціонально-імперативні чинники зовнішнього середовища накладають відбиток і на особливості і характер встановлених цілей авіапідприємств на різних рівнях управління.

Зокрема, інституціонально-імперативний вплив зовнішнього середовища на елементи стратегічного і корпоративного управління здійснюється шляхом нормативно-правового регулювання діяльності авіаційних підприємств, систем їх державної і галузевої підтримки, а також інфраструктурної компоненти, за допомогою якої створюються умови для повноцінного функціонування і розвитку авіаційних підприємств. При цьому інституціонально-імперативний вплив середовища поширюється на таку вну-

Інституційно-імперативний механізм управління			
Макрорівень	<b>Правова підсистема</b>	<b>Фінансова підсистема</b>	<b>Соціальна підсистема</b>
	– законодавство; – антимонопольне регулювання; – судова система	– податкова система; – інвестиційна політика; – дивідендна політика; – органи корпоративного фінансового контролю	– рівень кваліфікації фахівців; – соціальне забезпечення
Мезо-рівень	Інфраструктурний склад: аеропорти, підприємства матеріально-технічного забезпечення; підприємства інформаційного забезпечення		
Господарський механізм управління			
Мікрорівень	<b>Ринково-конкурентна підсистема</b>	<b>Ресурсна підсистема</b>	<b>Технологічно-інформаційна підсистема</b>
	– конкуренти; – споживачі; – постачальники; – продукти-замінники; – контактні аудиторії	– природні; – фінансові; – кадрові; – інформаційні	– технології надання послуг; – технології засобів зв'язку

Рис. 1. Складові впливу зовнішнього середовища на розвиток авіапідприємств

Авторська розробка.



Рис. 2. Напрямки та об'єкти впливу зовнішнього середовища на елементи системи управління розвитком підприємств авіаційної галузі

Авторська розробка.

трішню складову підприємства як система цілей, причому переважно матеріального та енергетичного рівня ієрархії.

Близьким за змістом є вплив іншої інституціонально-імперативної компоненти середовища – інфраструктури авіаційної галузі. Фактичний стан розвитку авіаційної інфраструктури впливає на формування цілей, пов'язаних із

обсягами, напрямками та якістю надання послуг із авіаційних перевезень, а також із напрямками майбутніх капітальних вкладень перевізників.

Наступним за рівнем важливості для авіаційних підприємств є ресурсний вплив зовнішнього середовища, що відбувається через перманентно нестійкий стан ринків



природних, фінансових, кадрових чи інформаційних ресурсів. Зміни, які постійно протікають на цих ринках (обсягів, доступності або вартості ресурсів) безпосереднім чином впливають на доступність ресурсів, тим самим або накладаючи додаткові зовнішні обмеження щодо ресурсної складової потенціалу розвитку підприємства, або навпаки – ліквідуючи існуючі. Дослідження показують, що ресурсний вплив зовнішнього середовища на роботу авіаційних підприємств проявляється на матеріальному рівні потенціалу розвитку і пов'язаний із можливостями підприємства:

- ✦ залучити персонал необхідної професії та кваліфікації (льотчики, бортінженери, диспетчери, стюарди тощо) – *кадрова складова*;
- ✦ сформувати відповідну матеріально-технічну базу (повітряний транспорт, допоміжне обладнання, паливо тощо) – *виробнича компонента*;
- ✦ забезпечити повноцінну діяльність із здійснення перевезень відповідними фінансовими коштами (через акціонування, залучення кредитів, емісію облігаційних позичок тощо) – *фінансова компонента*.

Проте, набагато більш важливу роль за інституційно-імперативний чи ресурсний вплив відіграє ринково-конкурентний вплив зовнішнього середовища на внутрішні складові управлінської ієрархії підприємства, концептуальну модель яких досить точно описують 5 конкурентних сил М. Портера: вплив конкурентів, споживачів, постачальників, продуктів-замінників і контактних аудиторій. Під дією вказаних сил відбуваються флуктуації середовища безпосереднього конкурентного оточення авіаційного підприємства, наслідком чого можуть бути:

- ✦ коригування цілей діяльності (зокрема, пов'язані зі змінами величини та структури попиту на ринку авіаційних перевезень);
- ✦ нівелювання значимості наявних компетенцій (типовий приклад для авіаційної галузі – активний розвиток бюджетних, чи так званих «low cost» авіакомпаній, який призвів до втрати конкурентних переваг традиційних операторів і змусив останніх суттєво переглянути не лише свої цілі, але і стратегії розвитку загалом).

Особливого значення із точки зору підтримки сталого, динамічного розвитку підприємства має своєчасне відстеження, а також адекватне реагування на техніко-технологічний та інформаційний вплив зовнішнього середовища, адже він, переважною мірою, має радикальний характер і може сприяти різкому стисненню (скороченню тривалості) нинішнього життєвого циклу підприємства та швидкому наближенню його до критичної точки власного функціонування. Кардинальні зміни техніко-технологічного та інформаційного середовища можуть не лише призвести до втрати підприємством компетенцій (навпаки, за інших обставин, сприяти появі нових джерел формування конкурентних переваг) і вимагати негайного перегляду генерального вектора його розвитку (місії), але і можуть спричинити крах підприємства та припинити його існування як організаційно-економічної та бізнес-системи. Зокрема, як приклад чинників технологічного та інформаційного впливу середовища, що можуть призвести до радикальної зміни місії авіапідприємств, доцільно навести:

- ✦ появу нового класу далеко магістральних літаків, які відкривають перед авіакомпаніями нові маршрути і напрямки авіаційних перевезень;

- ✦ кардинальну зміну підходів до управління авіаційними перевезеннями у регіональному та світовому масштабі (спільний повітряний простір, двох- і багатосторонні угоди між авіакомпаніями, інтерлайн-перевезення, глобальні альянси авіаперевізників);
- ✦ появу та подальший розвиток глобальних систем бронювання і продажу авіаквитків.

Отже, вплив зовнішнього середовища на розвиток авіа галузі в Україні відіграє важливу роль. З позиції забезпечення сталого і динамічного розвитку критично важливого значення набуває постійний моніторинг і контроль технологічно-інформаційного та ринково-конкурентного впливу зовнішнього середовища, адже саме дані чинники обумовлюють нівелювання (втрату значимості) наявних у підприємства компетенцій та призводять не лише до необхідності перегляду цілей, але і, можливо, до перегляду зміни його місії. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М.: Прогресс, 1985. – 327 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление : [сокр. пер. с англ.] / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 358 с.
3. Голикова Ю. А. Организация и управление корпорациями в мировой экономике : учеб. пособ. / Ю. А. Голикова. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2005. – 96 с.
4. Держкомстат України. Програма економічних реформ на 2010 – 2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Катерна О. К. Взаємодія держави та бізнесу як основа ефективного функціонування аеропортів / О. К. Катерна // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : збірник наукових праць. – Випуск 22. – Київ : НАУ, 2009. – С. 111 – 116.
6. Концепція Державної цільової програми розвитку аеропортів на період до 2020 року. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.trans-port.com.ua/index.php?newsid=13930>
7. Офіційний сайт Державної адміністрації України. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.avia.gov.ua/documents/diyalnist/pidsumki%20dijalnosti/>
8. Мнацаканов Р. Г. Перспективи розвитку авіаційних робіт в Україні / Р. Г. Мнацаканов, І. І. Висоцька, В. П. Лагутчкін. – Тернопіль : Інноваційна економіка. – 2012. – № 1(27). – С. 10 – 12.
9. Осадча О. М. Аналіз тенденцій ринку послуг підприємств цивільної авіації / О. М. Осадча // Проблеми системного підходу в економіці. – 2011. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011\\_4/Osadca\\_411.htm](http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_4/Osadca_411.htm)
10. Повітряний кодекс України // Верховна Рада України. – Офіц. вид. – 2011. – № 48/49. – ст. 53 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3393-17>
11. Про стан виконання Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості України на період до 2010 року та першочергові завдання розвитку вітчизняного авіабудування. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>
12. Проблеми розвитку авіаційних послуг у цивільній авіації України // Інформаційний портал «Сервіс і технології». – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://avia.biz.ua/content/view/2476/113/>

**13. Садловська І. П.** Державний контроль щодо управління якістю в цивільній авіації / І. П. Садловська // Проблеми системного підходу в економіці. – 2010. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2010\\_1/Gorya\\_110.htm](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_1/Gorya_110.htm)

**14. Сирийчик Т.** Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського Союзу / Т. Сирийчик, А. Фургалаські, Ч. Клімкевич, М. Камола ; за ред. Марчіна Свенціцькі. – К. : Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 102 с.

**15. Тоффлер О.** Адаптивна корпорація / О. Тоффлер // Новая постиндустриальная волна на Западе. – М. : Академия, 1999. – 453 с.

**16.** Транспортна стратегія України на період до 2020 року. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravda.tis.ua/pravda/?p=2200>

**17. Харсун Л. Г.** Стан та перспективи перевезень експортно-імпортних вантажів залізничним транспортом України / Л. Г. Харсун // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – С. 233 – 240.

## REFERENCES

Akoff, R. *Planirovanie budushchego korporatsii* [Planning for the future of the corporation]. Moscow: Progress, 1985.

Ansoff, I. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management]. Moscow: Ekonomika, 1989.

"Derzhkomstat Ukrainy. Prohrama ekonomichnykh reform na 2010-2014 r." [State Statistics Committee of Ukraine. Economic reform program for 2010-2014]. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Golikova, Yu. A. *Organizatsiia i upravlenie korporatsiiami v mirovoy ekonomike* [Organization and management of corporations in the world economy]. Khabarovsk: RITs KhGAEP, 2005.

Katerna, O. K. "Vzaiemodiiia derzhavy ta biznesu iak osnova efektyvnoho funktsionuvannia aeroportiv" [Interaction between government and business as a basis for the effective functioning of airports]. *Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury*, no. 22 (2009): 111-116.

"Kontseptsiiia Derzhavnoi tsilyovoi prohramy rozvytku aeroportiv na period do 2020 roku" [Conception of the airport development program for the period until 2020]. <http://www.transport.com.ua/index.php?newsid=13930>

Kharsun, L. H. "Stan ta perspektyvy perevezen eksportno-impornykh vantazhiv zaliznychnym transportom Ukrainy" [Status and prospects of transportation of export and import cargo by rail Ukraine]. *Ekonomika. Finansy. Pravo* (2008): 233-240.

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3393-17>

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon.rada.gov.ua/>

Mnatsakanov, R. H., Vysotska, I. I., and Lahutochkin, V. P. "Perspektyvy rozvytku aviatsiinykh robit v Ukraini" [Prospects for the development of aviation operations in Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 1 (27) (2012): 10-12.

Osadcha, O. M. "Analiz tendentsii rynku posluh pidpriemstv tsyvilnoi aviatsii" [Trending market for civil aviation enterprises]. [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2011\\_4/Osadcha\\_411.htm](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_4/Osadcha_411.htm)

Ofitsiyni sait Derzhaviadministratsiia Ukrainy. <http://www.avia.gov.ua/documents/diyalnist/pidsumki%20dijalnosti/>

"Problemy rozvytku aviatsiinykh posluh u tsyvilnoi aviatsii Ukrainy" [Problems of development of air services in civil aviation Ukraine]. *Servis i tekhnolohii*. <http://avia.biz.ua/content/view/2476/113/>

Syrychuk, T., Furhalski, A., and Klimkevych, Ch. *Transportna polityka Ukrainy ta ii nablyzhennia do norm IEvropeiskoho Soiuzu* [Transport Policy of Ukraine and its convergence with the European Union]. Kyiv: Analitychno-doradchyi tsentr Blakytnoi strichky, 2010.

Sadlovska, I. P. "Derzhavnyi kontrol shchodo upravlinnia iakistiu v tsyvilnii aviatsii" [Government control on quality management in civil aviation]. [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2010\\_1/Gorya\\_110.htm](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_1/Gorya_110.htm)

"Transportna stratehiia Ukrainy na period do 2020 roku" [Transport Strategy of Ukraine till 2020]. <http://pravda.tis.ua/pravda/?p=2200>

Toffler, O. "Adaptivnaia korporatsiia" [Adaptive Corporation]. In *Novaia postindustrialnaia volna na Zapade*. Moscow: Akademia, 1999.

# МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАВЧАЛЬНО-ТРЕНІНГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ЖАРСЬКА І. О.

УДК 378.147:658.8

## Жарська І. О. Маркетингове забезпечення функціонування навчально-тренінгового підприємства

Метою статті є вдосконалення та подальший розвиток методичних основ формування навчального підприємства. У статті узагальнено досвід Одеського національного економічного університету з формування навчально-тренінгового підприємства на програмній платформі 1С «Бухгалтерія 8.2». Визначено мету створення маркетингового блоку навчального підприємства та сценарій його проведення. Розроблено алгоритм формування інформаційної бази навчального підприємства, який складається з трьох основних етапів. Запропоновано систему інструментів комунікативної політики, які має використовувати створене навчальне підприємство для збільшення своїх обсягів продажів, і розраховано витрати на комунікативні заходи на I квартал року. Запропоновано перелік робіт, які мають виконати студенти під час проходження практики у відділі маркетингу навчального підприємства. Показано напрямки комунікаційних зв'язків відділу маркетингу з іншими підрозділами розробленого підприємства. Обґрунтовано, що в результаті проходження практики на навчальному підприємстві студенти отримують можливість виконати завдання, наближені до реальних завдань фахівців на підприємстві, і сформувати навички роботи з реальними формами документів. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розробка системи вхідної та вихідної звітності окремо за кожної посадою та системи критеріїв оцінки ефективності роботи студентів на навчальному підприємстві.

**Ключові слова:** навчальне підприємство, маркетинг, маркетингова комунікативна політика, витрати, звітність

**Рис.:** 2. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 11.

**Жарська Ірина Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра маркетингу, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

**E-mail:** terana11@mail.ru

УДК 378.147:658.8

## Жарская И. А. Маркетинговое обеспечение функционирования учебно-тренингового предприятия

Целью статьи является усовершенствование и дальнейшее развитие методических основ формирования учебного предприятия. В статье обобщен опыт Одесского национального экономического университета по формированию учебно-тренингового предприятия на программной платформе 1С «Бухгалтерия 8.2». Определены цели создания маркетингового блока учебного предприятия и сценарий его проведения. Разработан алгоритм формирования информационной базы учебного предприятия, который состоит из трех основных этапов. Предложена система инструментов коммуникативной политики, которые следует использовать созданному учебному предприятию для увеличения своих объемов продаж, и рассчитаны расходы на коммуникативные мероприятия на I квартал года. Предложен перечень работ, которые необходимо выполнить студентам во время прохождения практики в отделе маркетинга учебного предприятия. Показаны направления коммуникационных связей отдела маркетинга с другими подразделениями разработанного предприятия. Обосновано, что в результате прохождения практики на учебном предприятии студенты получают возможность выполнить задания, максимально приближенные к реальным задачам экономистов на предприятиях, и получить навыки работы с реальными формами первичных документов. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка системы входной и выходной отчетности отдельно по каждой должности и системы критериев оценки эффективности работы студентов на учебном предприятии.

**Ключевые слова:** учебное предприятие, маркетинг, маркетинговая коммуникативная политика, расходы, отчетность.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 4. **Библ.:** 11.

**Жарская Ирина Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра маркетинга, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

**E-mail:** terana11@mail.ru

UDC 378.147:658.8

## Zharska Iryna O. Marketing Provision of Functioning of an Educational-training Enterprise

The goal of the article is improvement and further development of methodical grounds of formation of an educational enterprise. The article generalises experience of Odessa National Economic University in formation of an educational-training enterprise on the 1C Accounting 8.2 software platform. The article identifies goals of creation of a marketing block of an educational enterprise and scenarios of its conduct. It develops an algorithm of formation of an information base of an educational enterprise, which consists of three main stages. It offers a system of instruments of the communicative policy, which should be used by a newly established educational enterprise for increasing its volumes of sales and calculates costs of communicative measures for the first quarter of the year. It offers a list of works that have to be done by students during their practice in the marketing department of the educational enterprise. It shows directions of communicative links of the marketing department with other subdivisions of the developed enterprise. It shows that in the result of their practice at the educational enterprise the students would have an opportunity to perform tasks that are very close to real tasks of economists at enterprises and acquire skills of work with real forms of primary documents. The prospect of further studies in this direction is development of the system of incoming and outgoing reporting individually for each position and system of criteria of assessment of efficiency of work of students at the educational enterprise.

**Key words:** educational enterprise, marketing, marketing communicative policy, costs, reporting.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 11.

**Zharska Iryna O.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of marketing, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

**E-mail:** terana11@mail.ru

Впровадження сучасних методик і технологій навчання є важливим завданням кожного навчального закладу. У сфері сучасної економічної вищої освіти важливе значення має посилення практичної підготовки студентів і формування у них навичок прийняття управ-

лінських рішень. З початку 1990-х років у багатьох країнах світу широко використовується освітня технологія «навчальна фірма», яка представляє собою імітаційну модель реального підприємства. Робота в навчальній фірмі надає студентам можливість виконувати типові посадові функції



та працювати з типовими формами документів. Методика навчальної фірми вже впроваджена в деяких українських навчальних закладах.

Відповідно, актуальними є питання подальшого розвитку і вдосконалення навчальної технології «навчальна фірма» з урахуванням специфіки окремих галузевих і територіальних ринків.

Проблеми розробки навчальних фірм розглядаються в роботах таких вчених, як Бутко Н. Ю. [1], Єрохіна О. А. [2], Завгородня Г. В. [3], Крель Н. О. [4], Мякініна Л. П. [5], Поленишева Л. Ф. [9], Сергеева М. Г. [10], Чудіна Л. О. [11]. Ними пропонуються етапи формування та структура навчальної фірми, посадові інструкції її співробітників, комунікаційні зв'язки і документообіг, вимоги до матеріально технічної бази, організаційно-правова форма, сфера діяльності і асортимент підприємства, варіанти впровадження в навчальний процес (виробнича практика, окрема дисципліна, декілька дисциплін тощо) і кількість годин, критерії оцінки роботи студентів.

Також відмітимо, що на офіційних сайтах багатьох російських навчальних закладів різних рівнів акредитації наводиться інформація щодо їх досвіду організації навчальних фірм та, навіть, об'єднання в мережу [6, 7, 8].

Актуальними є питання розробки методології формування навчальних фірм і відповідної інформаційної бази. Також дискусійними залишаються питання розробки організаційної структури навчальної фірми та посадових обов'язків її працівників.

*Метою* статті є вдосконалення методичних основ формування навчального підприємства.

У 2012 р. в Одеському національному економічному університеті було розпочато роботу зі створення навчального підприємства. Відмітимо, що в університеті було прийнято рішення про створення навчального промислового підприємства для надання можливості студентам ознайомитись на його прикладі з особливостями управління виробничим підприємством та засвоєння основ виробничого менеджменту.

Завданнями маркетингового блоку проекту «навчальне підприємство» є формування у студентів навичок проведення маркетингових заходів у межах розробленого керівництвом підприємства плану маркетингу та розвиток вмій проведення кабінетних маркетингових досліджень, оцінки ефективності прийнятих рішень та відповідного коригування комплексу маркетингу на основі роботи з документами бухгалтерської та управлінської звітності підприємства, в тому числі маркетингової. У результаті роботи на навчальному підприємстві у студентів також формуються управлінські компетенції взаємодії з різними підрозділами підприємства.

Об'єктом тренінгу визначено умовне підприємство – ТОВ «Супер-Нова», яке розташоване в м. Одеса і сформоване на основі реального підприємства «Гідропром» (м. Одеса). Сферою діяльності підприємства обрано виробництво водонагрівачів. Відповідно, клієнтами підприємства є юридичні особи – оптові посередники з різних регіонів України. Ринок України обрано для того, щоб студенти при виконанні завдань могли провести самостійні дослідження з метою збору інформації щодо діяльності конкурентів та оцінити конкурентоспроможність продукції ТОВ «Супер-Нова», у тому числі провести порівняння цін та асортименту.

Виробнича структура підприємства «Супер-Нова» наведена на *рис. 1*. Як бачимо, структура підприємства складається із адміністративного апарату, чотирьох виробничих цехів та двох складів. Відмітимо, що відповідно до технологічного процесу вся зібрана у збирально-зварювальному цеху продукція надходить до допоміжного цеху, де проходить різноманітні теплові та силові випробування, потім повертається знов до збирально-зварювального цеху і звідти надходить на фарбування до емальовального цеху. До складу адміністрації входить чотири відділи: планово-економічний відділ, відділ маркетингу, бухгалтерія та відділ кадрів. Відповідно до штатного розкладу кількість працівників підприємства складає 94 особи, з них 71 робітник. Середньомісячний фонд заробітної плати складає 121 782 грн.

Впровадження проекту в навчальний процес передбачено у VI навчальному семестрі в межах навчально-ознайомчої практики студентів 3-го курсу. Кількість аудиторних занять – 30 годин. При цьому, особливість проекту полягає в тому, що кожен студент послідовно проходить практику в кожному із відділів адміністрації, починаючи з відділу, що відповідає його майбутній спеціальності, в цей же відділ він повертається наприкінці проходження практики. Наприклад, студенти зі спеціальності «Маркетинг» 24 години проходять практику у відділі маркетингу (12 годин на початку практики і 12 годин наприкінці практики), 12 годин у планово-економічному відділі, 12 годин у бухгалтерії та 12 годин у відділі кадрів. Таким чином, переходячи з одного відділу в інший, студенти мають можливість побачити вплив власних рішень, прийнятих у попередньому відділі, на різні аспекти діяльності підприємства.

**Сценарій проведення** – виконання кожним студентом індивідуального завдання на основі вихідних даних, представлених в програмній платформі ІС «Бухгалтерія 8.2». Маркетингова частина індивідуального завдання полягає в такому.

1. Аналіз основних показників діяльності підприємства за період передісторії (I квартал поточного року), перш за все обсягів продажів і запасів готової продукції.

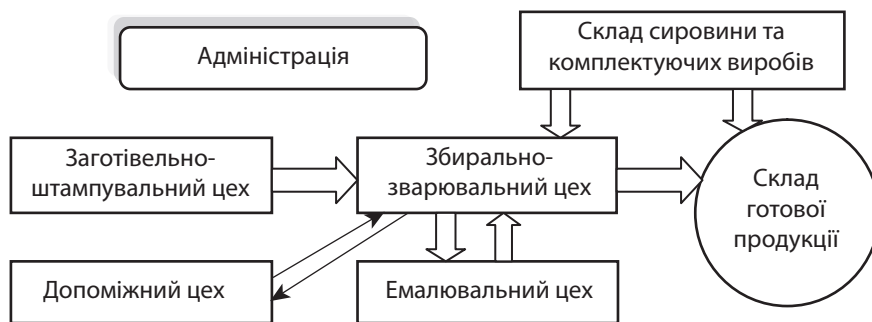


Рис. 1. Виробнича структура ТОВ «Супер-Нова»



2. Виконання плану поставок у квітні поточного року, у тому числі розв'язання проблем (відмова покупця від поставки, додаткове замовлення поза планом тощо).

3. Розробка рекомендацій із вдосконалення маркетингової діяльності підприємства.

Оскільки проект спрямований на формування і розвиток у студентів вмінь приймати маркетингові рішення, оцінювати їх ефективність і коригувати відповідно до змін зовнішнього середовища, то тренінг носить динамічний характер.

Процес формування інформаційної бази проекту можна розділити на декілька етапів (рис. 2).

**Перший етап** «Розробка концепції проекту» передбачає: вибір сфери діяльності навчального підприємства і реального підприємства, фінансові та виробничі показники з діяльності якого будуть використані для формування інформаційної бази; формування виробничої структури підприємства та технологічного процесу виробництва продукції; схеми впровадження проекту «навчальне підприємство» в учбовий процес; вибір програмної платформи для проекту.

**Другий етап** «Формування масиву первинних даних» передбачає: отримання даних бухгалтерської та управлінської звітності базового підприємства; розрахунок основних

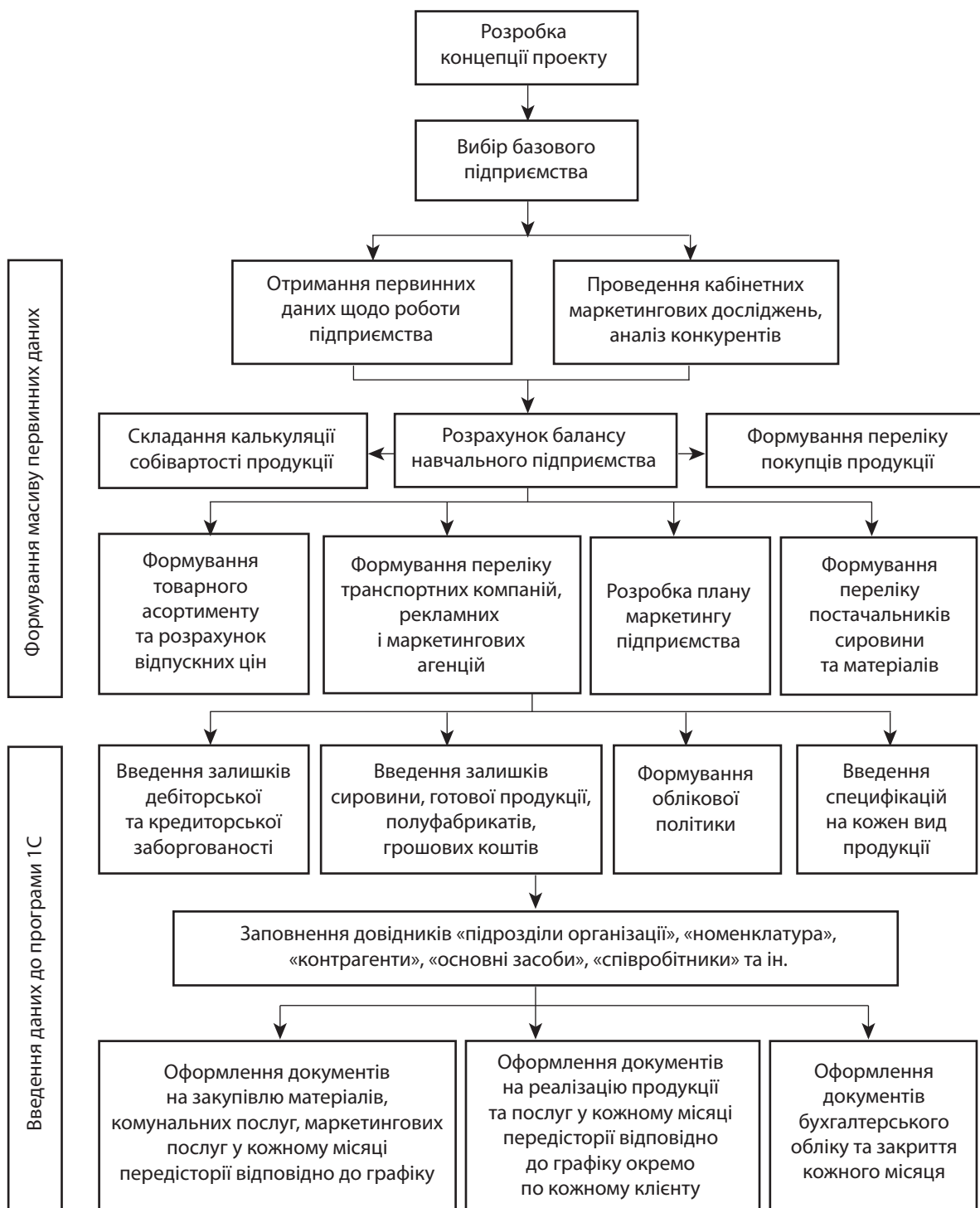


Рис. 2. Схема робіт з підготовки інформаційної бази проекту

показників навчального підприємства, які потім будуть введені до платформи 1С «Бухгалтерія 8.2.» (баланс, калькуляція собівартості одиниці продукції, відпускна ціна одиниці продукції, обсяг виробництва продукції, закупівельні ціни сировини, матеріалів, обладнання, штатний розклад підприємства, перелік постачальників і покупців, графік поставок і закупівель, сума дебіторської та кредиторської заборгованості окремо по кожному контрагенту, у тому числі по обов'язковим платежам, план маркетингових заходів).

Відмітимо, що для формування маркетингової частини первинних даних (відпускні ціни продукції, план поставок, план маркетингу) було проведено кабінетні маркетингові дослідження та проаналізовано цінову та комунікативну політику основних виробників водонагрівачів на ринку України.

**Третій етап** «Введення даних до програми 1С» передбачає: встановлення облікової політики; введення початкових залишків; заповнення основних довідників та оформлення відповідних документів.

**О**сновні показники діяльності розробленого навчального підприємства наведено в *табл. 1*. Як бачимо, асортимент продукції підприємства складається з чотирьох марок водонагрівачів місткістю від 30 л до 100 л і сумарним обсягом виробництва 41039 од. на рік.

Оскільки обсяг виробництва продукції є досить великим, то проектом передбачено, що вироблені водонагрівачі реалізуються через оптових посередників з різних регіонів України.

Кількість посередників – 13, з них 5 великих і 8 дрібних. Для збільшення обсягів продажів ТОВ «Супер-Нова» великим клієнтам надає знижки та додаткові послуги у вигляді безкоштовної доставки продукції (в тому числі і

клієнтам з інших міст України). Доставка здійснюється за допомогою автотранспортних підприємств (відповідні документи на доставку кожної партії вантажу протягом I кв. також внесено до інформаційної бази).

Комунікативна політика ТОВ «Супер-Нова» здійснюється за допомогою використання різних видів реклами. Витрати на проведені комунікативні заходи наведені у *табл. 2*. При цьому середньорічний обсяг витрат на збут складає 2 500 тис. грн. До цієї суми входять витрати на рекламу, витрати на проведення маркетингових досліджень, витрати на доставку та заробітна плата працівників, які виконують маркетингові функції (працівники відділу маркетингу та складу готової продукції).

**І**нформаційну базу сформовано з такою метою, щоб студенти мали можливість проаналізувати ефективність використаних маркетингових інструментів. Зокрема, обсяги продажів і запасів готової продукції розраховано таким чином, щоб вони змінювались (або, навпаки, не змінювались) після надання клієнтам знижок або проведення реклами.

У *табл. 3* наведено основні види робіт, які мають виконати студенти під час проходження практики у відділі маркетингу навчального підприємства.

Для виконання індивідуального завдання студентам необхідно використовувати інформацію мережі Інтернет та інструменти числового процесора Excel (пакет «Аналіз даних»). Зокрема, завдання з розробки плану комунікативних заходів і II кв. року та складання відповідного кошторису передбачає пошук студентами інформації щодо рекламних агенцій, представлених на ринку Одеси та інших міст України, та цін на їх послуги.

Таблиця 1

Показники діяльності ТОВ «Супер-Нова» (за рік)

Марка товару	Ціна, грн	Собівартість, грн	Обсяг виробництва, од.	Сума реалізації, грн	Загальні витрати на виробництво, грн
ЕВН-30	856	554,36	13120	11230720	7273203,2
ЕВН-50	912	603,47	17409	15877008	10505809,23
ЕВН-80	1051	822,39	5896	6196696	4848811,44
ЕВН-100	1175	934,13	4614	5421450	4310075,82
			41039	38725874	26937899,69

Таблиця 2

Витрати на комунікативні заходи ТОВ «Супер-Нова» за I квартал

Рекламні заходи	Сума з ПДВ, грн		
	січень	лютий	березень
Контекстна реклама	6 000	6 000	6 000
Банерна реклама	6 360	6 360	6 360
Реклама на зупинках громадського транспорту	–	180 000	–
Зовнішня реклама (біл-борди)	227 640	–	252 000
Директ-мейл існуючим і потенційним покупцям	–	1 380	–
Друкована реклама	84 720	6 000	–
Сувенірна реклама	4 320	–	–
Виставка	–	–	–
	329 040	253 740	288 312

## Перелік робіт для виконання індивідуального завдання з маркетингу

Етап	Зміст робіт	Вихідні документи
Знайомство з підприємством	<ul style="list-style-type: none"> <li>Вивчення асортименту готової продукції</li> <li>Аналіз динаміки обсягів реалізації з 01.01. по 31.03., визначення «успішних» і «критичних» позицій</li> <li>Аналіз запасів готової продукції, виявлення надлишків</li> <li>Аналіз роботи з клієнтами (ABC-аналіз, динаміка та графік закупівель, умови роботи)</li> <li>Ознайомлення з проведеними маркетинговими заходами: реклама, знижки, стимулювання збуту (акції). Оцінка ефективності (динаміка обсягів продажів, фінансовий результат)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Довідник «Номенклатура» 1С</li> <li>Звіт 1С «Оборотно-сальдовая ведомость по счёту» (26)</li> <li>Звіт 1С «Оборотно-сальдовая ведомость по счёту» (26)</li> <li>Звіт 1С «Оборотно-сальдовая ведомость по счёту» (36), деталізація по клієнтах – документ WORD</li> <li>Звіт 1С «Оборотно-сальдовая ведомость по счёту» (63, 93) – документ WORD</li> </ul>
Виконання плану продажів	<ul style="list-style-type: none"> <li>Оформлення документів на реалізацію відповідно до плану (01.04. – 15.04.)</li> <li>Вирішення проблем: <ul style="list-style-type: none"> <li>– один із великих постійних клієнтів відмовився від закупівлі;</li> <li>– один із мілких клієнтів зробив замовлення на закупівлю на 6 днів раніше узгодженої дати</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Документи 1С: рахунок на оплату, приходно-касовий ордер, реалізація товарів і послуг</li> <li>Проведення переговорів (пропозиції) – документ WORD</li> <li>Визначення наявності товару на складі – Звіт 1С «Оборотно-сальдовая ведомость по счёту» (26) – відбір за конкретною товарною позицією</li> </ul>
Аналіз ринку	<ul style="list-style-type: none"> <li>Оцінка конкурентоспроможності продукції підприємства</li> <li>Аналіз попиту на продукцію</li> <li>Пошук нових клієнтів</li> <li>Аналіз рекламного ринку</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Документ WORD, пелюсткова діаграма Excel</li> <li>Документ WORD</li> <li>Документ WORD</li> <li>Документ WORD</li> </ul>
Виконання плану продажів	Оформлення документів на реалізацію відповідно до плану (16.04. – 30.04.)	Документи 1С: рахунок на оплату, приходно-касовий ордер, реалізація товарів і послуг
Розробка рекомендацій	<ul style="list-style-type: none"> <li>План комунікативних заходів на II кв., складання кошторису</li> <li>Пошук нових клієнтів, клієнтська угода, умови ІНКОТЕРМС</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Документ WORD</li> <li>Документ WORD</li> <li>Довідник «Контрагенти» 1С</li> </ul>

Для аналізу управлінської звітності підприємства, оформлення власних документів і підсумкових звітів студентам необхідно використовувати програмну платформу 1С «Бухгалтерія 8.2» (функціональні блоки «Продажі» та

«Запаси»). Також розроблені спеціальні форми маркетингової звітності, обов'язкові для заповнення студентами.

Зв'язки відділу маркетингу з іншими адміністративними підрозділами підприємства показано в *табл. 4*.

Таблиця 4

## Комунікаційні зв'язки відділу маркетингу з іншими підрозділами підприємства

Вхідна інформація	Вихідна інформація
<p><b>Планово-економічний відділ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>собівартість кожного виробу;</li> <li>сума постійних витрат;</li> <li>сума змінних витрат;</li> <li>розрахунок собівартості виробництва нових виробів</li> </ul>	<p><b>Планово-економічний відділ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>прогноз обсягів продажів в цілому та по кожній асортиментній позиції;</li> <li>план реалізації;</li> <li>відпускні ціни на продукцію</li> </ul>
<p><b>Бухгалтерія</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>планові та звітні валові доходи підприємства;</li> <li>планові та звітні валові витрати підприємства;</li> <li>планові та звітні витрати на збут за окремими статтями</li> </ul>	<p><b>Бухгалтерія</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>бюджет маркетингу;</li> <li>прогноз виторгу</li> </ul>
<p><b>Директор підприємства</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>місія та цілі підприємства;</li> <li>стратегія розвитку підприємства</li> </ul>	<p><b>Директор підприємства</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>маркетингова стратегія підприємства;</li> <li>план маркетингу;</li> <li>звіт з виконання плану маркетингу;</li> <li>SWOT-аналіз підприємства;</li> <li>аналіз конкурентоспроможності</li> </ul>

У результаті проходження практики на навчальному підприємстві студенти отримують можливість набути первинних практичних навичок виконання професійних обов'язків маркетолога і в подальшому розвинути їх вже під час проходження виробничої практики, причому вже маючи певний досвід роботи за фахом в реальних умовах ринку Одеси.

## ВИСНОВКИ

Технологія «навчальна фірма» є прогресивним сучасним методом підготовки економістів, яка дає можливість студентам виконати завдання, наближені до реальних завдань фахівців на підприємстві, сформувати навички роботи з реальними формами документів.

Е роботі узагальнено досвід Одеського національного економічного університету зі створення навчального підприємства та розроблено алгоритм формування інформаційної бази навчального підприємства, систему завдань для виконання студентами під час проходження практики у відділі маркетингу та комунікаційні зв'язки відділу маркетингу з іншими підрозділами підприємства. Також розраховано витрати на проведення комунікативних заходів створеного навчального підприємства на I кв. року.

У подальших дослідженнях доцільно розробити систему вхідної та вихідної звітності окремо за кожною посадою та систему критеріїв оцінки ефективності роботи студентів на навчальному підприємстві. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Бутко Н. Ю.** Учебная фирма как инновационная форма организации практики студентов педагогического колледжа / Н. Ю. Бутко // Известия российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2008. – №69. – С. 354 – 357.

**2. Ерохина Е. А.** Учебная фирма как эффективная когнитивно-адаптивная технология бизнес-образования / Е. А. Ерохина // Современный бизнес: проблемы подготовки профессионального предпринимателя : Международная научно-практическая конференция, 20 – 21 сентября 2010 г. – Томск, 2010. – С. 40 – 42.

**3. Завгородняя А. В.** «Учебная фирма» – эффективная технология обучения работы в системе «1С: Бухгалтерия» / А. В. Завгородняя [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.fa-kit.ru/main\\_dsp.php?top\\_id=7917](http://www.fa-kit.ru/main_dsp.php?top_id=7917)

**4. Крель Н. А.** Междисциплинарный практикум «Учебная фирма» / Н. А. Крель // Среднее профессиональное образование. – 2009. – №2. – С. 27 – 28.

**5. Мясина Л. П.** Учебная фирма – педагогическая технология формирования системы педагогических навыков обучающихся / Л. П. Мясина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ptmex.ru/index/innovacionnaja/0-36>

**6.** Официальный сайт Новосибирского государственного университета экономики и управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nsuem.ru/dt/science/projects/uchebnFirma/>

**7.** Официальный сайт Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.finec.ru/entrant/faculty\\_of\\_pre-university/program\\_teaching\\_company/](http://www.finec.ru/entrant/faculty_of_pre-university/program_teaching_company/)

**8.** Официальный сайт Таганрогского института управления и экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.tmei.ru/uchebfirma/](http://www.tmei.ru/uchebfirma/)

**9. Полышева Л. Ф.** Формирование профессиональных компетенций будущих специалистов посредством технологии

«Учебная фирма» / Л. Ф. Полышева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://uutet.ru/news\\_file/file709\\_735.pdf](http://uutet.ru/news_file/file709_735.pdf)

**10. Сергеева М. Г.** Современные подходы реализации технологии «Учебная фирма» в условиях непрерывного экономического образования / М. Г. Сергеева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://refdb.ru/look/2194052-pall.html>

**11. Чудина Л. А.** Содержание, методы и формы деятельности учебной фирмы в процессе профессиональной подготовки специалистов туристского бизнеса : дис. ... канд. пед. наук: 13.00.08 / Л. А. Чудина. – М., 2003. – 270 с.

## REFERENCES

Butko, N. Yu. "Uchebnaia firma kak innovatsionnaia forma organizatsii praktiki studentov pedagogicheskogo kolledzha" [Training company as an innovative form of internship students of pedagogical college]. *Izvestiia RGPU im. A. I. Gertsena*, no. 69 (2008): 354-357.

Chudina, L. A. "Soderzhanie, metody i formy deiatelnosti uchebnoy firmy v protsesse professionalnoy podgotovki spetsialistov turistsskogo biznesa" [Contents, methods and forms of activity of the company in the process of training of professional training of tourist business]. *Dis. ... kand. ped. nauk: 13.00.08*, 2003.

Erokhina, E. A. "Uchebnaia firma kak effektivnaia kognitivno-adaptivnaia tekhnologiya biznes-obrazovaniia" [Training firm as an effective cognitive-adaptive technology business education]. *Sovremennyy biznes: problemy podgotovki professionalnogo predprinimatelia*. Tomsk, 2010. 40-42.

Krel, N. A. "Mezhdistsiplinarynyy praktikum «Uchebnaia firma»" [Interdisciplinary Workshop "Training Firm"]. *Srednee professionalnoe obrazovanie*, no. 2 (2009): 27-28.

Miakinina, L. P. "Uchebnaia firma - pedagogicheskaya tekhnologiya formirovaniia sistemy pedagogicheskikh navykov obuchaiushchikhsia" [Training firm – pedagogical technology of the system of pedagogical skills of students]. <http://ptmex.ru/index/innovacionnaja/0-36>

Ofitsiinyi sait Novosybyrskoho derzhavnoho universytetu ekonomiky i upravlinnia. <http://nsuem.ru/dt/science/projects/uchebnFirma/>

Ofitsiinyi sait Sankt-Peterburzkoho derzhavnoho universytetu ekonomiky i finansiv. [http://www.finec.ru/entrant/faculty\\_of\\_pre-university/program\\_teaching\\_company/](http://www.finec.ru/entrant/faculty_of_pre-university/program_teaching_company/)

Ofitsiinyi sait Tahanroshkoho instytutu upravlinnia i ekonomiky. <http://www.tmei.ru/uchebfirma/>

Polysheva, L. F. "Formirovanie professionalnykh kompetentsiy budushchikh spetsialistov posredstvom tekhnologii «Uchebnaia firma»" [Development of professional competencies of future professionals through technology "Training Firm"]. [http://uutet.ru/news\\_file/file709\\_735.pdf](http://uutet.ru/news_file/file709_735.pdf)

Sergeeva, M. G. "Sovremennyye podkhody realizatsii tekhnologii «Uchebnaia firma» v usloviakh nepreryvnoho ekonomicheskogo obrazovaniia" [Modern technology implementation approaches "Training Firm" in a continuous economic education]. <http://refdb.ru/look/2194052-pall.html>

Zavgorodniaia, A. V. "«Uchebnaia firma» - effektivnaia tekhnologiya obucheniiia raboty v sisteme «1S: Bukhgalteriia»" ["Training Firm" – effective technology training work in the system "1C: Accounting"]. [http://www.fa-kit.ru/main\\_dsp.php?top\\_id=7917](http://www.fa-kit.ru/main_dsp.php?top_id=7917)



## ФАКТОРЫ ПЕРЕДАЧИ ТАСИТНЫХ ЗНАНИЙ В СИСТЕМАХ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

© 2014 СЫТНИК Н. И.

УДК 658.5

### Сытник Н. И. Факторы передачи таситных знаний в системах управления знаниями

Статья посвящена анализу специфических факторов передачи таситных знаний в системах управления знаниями. Показано, что барьеры передачи таситных знаний связаны как с процессом предоставления знаний их носителем, так и с процессом «схватывания» и восприятия знаний их потенциальным получателем. В работе дифференцировано шесть барьеров передачи таситных знаний, а именно: неосознанность наличия или ценности таситных знаний носителем и (или) получателем; низкая мотивация носителя знаний к их экстернализации; низкая мотивация получателя знаний к их восприятию; коммуникативный барьер; объективная сложность кодификации таситных знаний носителем; сложность восприятия знаний получателем. Существенные различия выделенных барьеров необходимо принимать во внимание при выборе конкретных средств и инструментов передачи таситных знаний в организационной среде. Предложены практические рекомендации, направленные на преодоление указанных барьеров, внедрение которых будет способствовать повышению эффективности передачи таситных знаний и функционирования систем управления знаниями в целом.

**Ключевые слова:** управление знаниями, передача знаний, таситные знания, кодифицированные знания.

**Библ.:** 31.

**Сытник Наталия Ивановна** – кандидат биологических наук, доцент, кафедра менеджмента, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

**E-mail:** Natalia\_Sytnik@ukr.net

УДК 658.5

### Сытник Н. И. Факторы передачи таситных знаний в системах управления знаниями

Статья посвящена анализу специфических факторов передачи таситных знаний в системах управления знаниями. Показано, что барьеры передачи таситных знаний повязаны как с процессом надання знаний їх носієм, так і з процесом «схоплення» і сприйняття знань їх потенційним отримувачем. У роботі диференційовано шість бар'єрів передачі таситних знань, а саме: неусвідомленість наявності чи цінності таситних знань носієм і (чи) отримувачем; низька мотивація носія знань до їх екстерналізації; низька мотивація отримувача знань до їх сприйняття; комунікативний бар'єр; об'єктивна складність кодифікації таситних знань їх носієм, складність сприйняття знань їх отримувачем. Змістовні відмінності вказаних бар'єрів необхідно брати до уваги при виборі конкретних заходів та інструментів передачі таситних знань в організаційному середовищі. Запропоновано практичні рекомендації, спрямовані на подолання вказаних бар'єрів. Впровадження цих рекомендацій буде сприяти підвищенню ефективності передачі таситних знань і функціонування систем управління знаннями в цілому.

**Ключові слова:** управління знаннями, передача знань, таситні знання, кодифіковані знання.

**Бібл.:** 31.

**Сытник Наталия Ивановна** – кандидат биологических наук, доцент, кафедра менеджмента, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

**E-mail:** Natalia\_Sytnik@ukr.net

UDC 658.5

### Sytnik Natalia I. Factors of Transfer of Tacit Knowledge in Knowledge Management Systems

The article is devoted to analysis of specific factors of transfer of tacit knowledge in the knowledge management systems. It shows that barriers of transfer of tacit knowledge are connected both with the process of provision of knowledge by its carrier and with the process of catching and perception of knowledge by its potential recipient. The article differentiates six barriers of transfer of tacit knowledge, namely: unawareness of availability or value of tacit knowledge by its carrier and (or) recipient; low motivation of the knowledge carrier to its externalisation; low motivation of the knowledge recipient to its perception; communicative barrier; objective complexity of codification of tacit knowledge by its carrier; and complexity of perception of knowledge by the recipient. Essential differences of the marked barriers should be taken into account when choosing specific means and instruments of transfer of tacit knowledge in the organisational environment. The article offers practical recommendations directed at overcoming the said barriers, introduction of which would facilitate increase of efficiency of transfer of tacit knowledge and functioning of the knowledge management systems in general.

**Key words:** knowledge management, knowledge transfer, tacit knowledge, codified knowledge.

**Bibl.:** 31.

**Sytnik Natalia I.** – Candidate of Sciences (Biology), Associate Professor, Department of Management, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

**E-mail:** Natalia\_Sytnik@ukr.net

В условиях возрастающей интеллектуализации экономики эффективное управление знаниями превращается в один из ключевых факторов успеха современной организации, который обеспечивает ее конкурентоспособность, инновационность и развитие в долгосрочной перспективе.

В современном понимании управление знаниями интегрирует разнообразие специально созданные средства по управлению знаниями работников организации. В совокупности эти средства образуют систему управления знаниями и предусматривают использование широкого спектра инструментов, как прямых – информационные технологии, так и опосредованных – менеджмент социальных процес-

сов, создание специальных организационных структур, развитие культуры и практики управления человеческими ресурсами [15, с. 59]. Центральным звеном в системах управления знаниями традиционно считается передача знаний (*knowledge sharing*), поскольку она «...является фундаментальным инструментом, благодаря которому работники могут внести свой вклад в использование знания, инновации и, в конце концов, в конкурентное преимущество организации» [29, с. 115].

Вместе с тем, опыт ведущих компаний мира свидетельствует, что инвестиции во внедрение даже самых технологически совершенных систем управления знаниями не всегда окупаются, поскольку компаниям не удается наладить эффективную передачу знаний. По оценкам экспер-

тов, неэффективная передача знаний только в компаниях, которые входят в список Fortune 500, приводит к потере не менее \$31,5 млрд дол в год [6]. Несмотря на интенсивные исследования в данной сфере, дальнейшее изучение факторов, определяющих успешность процесса передачи знаний в организации, остается актуальным для теории и практики управления организациями.

Особого внимания заслуживает проблема передачи таситных знаний, которые по оценкам экспертов могут составлять до 80% интеллектуальных активов организации [2, с. 46]. Исследованию факторов передачи таситных знаний посвящена данная статья.

**К**ак правило, системы управления знаниями ориентированы на передачу кодифицированных знаний. В литературе достаточно подробно описаны факторы, влияющие на этот процесс. В зависимости от уровня воздействия эти факторы относят к одной из трех групп: организационные, групповые и индивидуальные. Установлено, что на организационном уровне наиболее значимыми являются стиль лидерства, степень иерархичности и формализации структур, организационная культура и др. [4, 20, 26 и др.]. На уровне групп выделяют межличностные связи и социальные сети [3, 11, 23, 24 и др.]. На индивидуальном уровне – мотивацию, личностные особенности, отношение к передаче знаний [7, 14, 19 и др.].

Намного меньше известно о том, какие факторы влияют на передачу таситных знаний. Вероятно, в значительной мере они совпадают с факторами передачи кодифицированных знаний, но, поскольку кодифицированные и таситные знания существенно отличаются по своему происхождению, структуре и возможностям передачи, есть основания полагать, что передача таситных знаний имеет свою специфику, и, следовательно, сопряжена с действием ряда факторов, которые не характерны для передачи кодифицированных знаний.

Особенности передачи таситных знаний редко становились предметом самостоятельного исследования. Среди них следует отметить работу Д. Стенмарка, посвященную проблеме экстернализации таситных знаний в IT департаменте концерна «Вольво» [27].

Развивая представления Д. Стенмарка о барьерах передачи таситных знаний, в данном исследовании было принято во внимание то, что передача знаний является активным двусторонним процессом, в котором задействованы две стороны – носитель знания (донор) и получатель знания (реципиент). Знание может быть передано, если оно не только предоставляется носителем знания (push-процесс), но и активно «притягивается», воспринимается его получателем (pull-процесс) [8].

С учетом сказанного целью данной работы явилось изучение факторов, влияющих на процесс передачи таситных знаний от их носителя к получателю в организационной среде.

Индивидуальное знание не представляет собой ценности для организации, пока оно не становится достоянием других членов коллектива в результате процесса, который называется передачей знания, и не используется, превращаясь в новые продукты, услуги или управленческие решения.

Передача знания определяется как преднамеренное действие, которое позволяет одной стороне использовать знания, предоставленные другой стороной [18] или же как обеспечение информацией, релевантной для выполнения

определенного задания, и «ноу хау» для оказания помощи и сотрудничества с другими, решения проблем, развития новых идей, внедрения политик и процедур [12]. Имеются весомые доказательства того, что передача знания положительно коррелирует со снижением производственных затрат, снижением длительности выполнения проектов по развитию новых продуктов, производительностью команд, инновационным потенциалом и результатами хозяйственной деятельности компании, включая рост продаж и доходов от новых продуктов и услуг [10, 12, 19, 21 и др.].

Различная природа кодифицированных и таситных знаний обуславливает особенности процессов их передачи.

Характерное свойство *кодифицированного (эксплицитного или явного) знания* заключается в том, что оно является вербализованным, а значит достаточно четко структурированным и таким, которое может быть выражено с помощью форм рационального мышления [22]. Вербализованность кодифицированного знания позволяет его фиксировать, сохранять на материальных носителях (в виде бумажных документов, электронных и магнитных файлов, фильмов, баз данных и т. д.) и передавать с помощью разнообразных каналов коммуникации (личное общение, групповые дискуссии, видеоконференции, интернет и т. д.). В случае передачи кодифицированного знания pull-процесс может происходить с отсрочкой по отношению к push-процессу и без непосредственного контакта носителя и получателя знаний, поэтому кодифицированное знание может становиться объектом передачи в системах управления знаниями, построенных на интенсивном применении современных информационно-коммуникационных технологий.

**В** отличие от кодифицированного *таситное (неявное) знание* является личностным, интуитивным, сложно формализуемым. Оно возникает и проявляется в практической деятельности [22]. Таситные знания «существуют только в человеческих руках и умах, и проявляют себя через действия» [27], поэтому их сложно артикулировать и представить в форме, приемлемой для передачи другим с помощью информационно-коммуникационных систем.

В случае передачи таситного знания pull- и push-процессы неотделимы во времени и пространстве и предполагают личный контакт носителя и получателя знаний. Многие каналы передачи, которые используются для передачи кодифицированных знаний, не работают, когда речь идет о передаче таситных знаний. Именно поэтому Р. Грант [13] идентифицирует таситное знание, в силу сложности его передачи и воспроизведения, как наиболее ценный актив организации и основу конкурентного преимущества. Отчасти поэтому в литературе по управлению знаниями принято рассматривать кодифицированное знание как «товар», а таситное – как «экспертизу». Последнее объясняется, вероятно, определенным разрывом между таситным и кодифицированным знанием носителя: таситное знание богаче кодифицированного, поскольку проникнуто эмоциями, ценностями, убеждениями и неотрывно от контекста. Различия между этими видами знания неизбежны, как неизбежны различия между практической деятельностью и ее описанием.

Поскольку таситное знание передается через совместную практику и «живые» коммуникации, для его активной передачи организации должны делать акцент не на развитии информационных технологий, а на управлении социальными процессами, группами и людьми. Теорети-

ческой основой построения социально-ориентированных систем управления знаниями, ориентированных на передачу как таситных так и кодифицированных знаний, являются концепция обучающейся организации П. Сенджа, концепция сообщества практиков Дж.Лейва и И. Венгера, а также модель SECI И. Нонака и Х.Такеучи.

Рассмотрим, какие возможности передачи таситных знаний выявляются при анализе цикла SECI [1].

Согласно общепризнанной модели SECI процесс генерации знания представляет собой бесконечную спираль трансформации таситных и кодифицированных знаний, состоящую из четырех этапов: социализация, экстернализация, комбинация и интернализация [1].

На этапе *социализации* группа совместно работающих людей развивает общие ментальные модели и технические навыки, формируя коллективное таситное знание. На этапе *экстернализации* таситные знания превращаются в эксплицитные в результате диалога и коллективного осмысления (рефлексии) членами группы своего опыта. Знания выражены еще неточно и непоследовательно, остается разрыв между образами и их вербальными формулировками. На этапе комбинации вновь образованное знание кристаллизуется путем систематизации, комбинации, категоризации и интеграции, приобретая достаточно точные вербальные формулировки. На завершающем этапе, *интернализации*, кодифицированное знание вновь становится таситным, превращаясь в часть базиса знаний человека, совокупность его ментальных моделей [1].

Для передачи таситного знания существуют две возможности.

*Во-первых*, на этапе социализации индивидуальное таситное знание может обобщаться через совместную деятельность постоянно контактирующих между собой участников группы, превращаясь в общее достояние группы. Каналы распространения этого знания – межличностное общение, наблюдение за паттернами действий носителя знаний и их копирование, «обучение действием». Хотя знание группы остается таситным, группа может его эффективно использовать, минуя этап экстернализации. Передача такого знания за пределы группы и обобществление на уровне организации затруднены.

*Во-вторых*, таситное знание может быть превращено в кодифицированное на этапах экстернализации и комбинации и после этого передаваться по различным каналам коммуникации, становясь достоянием организации.

Представляется, что специфические для таситного знания факторы, ограничивающие его передачу, связаны с реализацией этих двух возможностей и могут быть идентифицированы следующим образом.

1) *Неосознанность наличия или ценности таситных знаний.*

Носитель таситных знаний в силу их неявности может не осознавать, что он ими владеет [27], или не считать их достаточно ценными для того, чтобы ими делиться с потенциальными получателями. Многие таситные знания воспринимаются их носителями как «само собой разумеющиеся», хотя неповторимый индивидуальный способ действия может быть результатом аккумуляции и глубокой интегрированности многолетнего практического опыта.

Поскольку у носителя неосознанных или недооцененных таситных знаний нет причин их активно популяризировать, процесс передачи должен инициироваться по-

лучателем. Недостаточно активное предоставление знания их носителем должно компенсироваться дополнительными усилиями получателя по их притягиванию, схватыванию и восприятию. Средства, используемые получателем для повышения эффективности коммуникации с носителем знания, – целенаправленные дискуссии, уточняющие вопросы и активный обмен мнениями. Формальными организационными инструментами, способствующими передаче таситных знаний, являются наставничество, коучинг и баддинг. Применение этих средств на фоне взаимного уважения и доверия во многих случаях позволяет вывести индивидуальные знания из сферы таситности и сделать их доступными для коллектива коллег.

С другой стороны, знания носителя могут быть недооценены потенциальными получателями и потому оставаться невосприимчивыми. Отсутствие спроса со стороны окружающих на неосознанное носителем ценное знание – серьезная преграда к его схватыванию, передаче и обобществлению. Вероятно, толчком для инициации передачи может стать переоценка значимости знания хотя бы одной из сторон коммуникативного процесса с последующими активными усилиями по его извлечению. Натолкнуть на переоценку знания может новый практический опыт, необходимость решения новых задач, анализ эффективности существующих бизнес-процессов, мнение внешних экспертов и т. д.

Уверенность в ценности знания считается главным фактором в намерении его приобрести со стороны покупателя. Хотя этот вывод был сделан в отношении кодифицированного знания, вероятно, он может быть распространен и на таситное знание: намерение получить таситное знание потенциальным получателем возрастает, если он доверяет компетентности носителя знаний и уверен в ценности знания для решения актуальных производственных проблем, собственного профессионального развития и т. д.

2) *Низкая мотивация носителя знаний к их экстернализации.*

Таситность знания, вероятно, – самое надежное средство его сохранения. На индивидуальном уровне у носителя знаний нет необходимости в экстернализации таситных знаний. Как отмечает Д. Стенмарк, «поскольку мы способны использовать наши таситные знания не задумываясь, у нас нет необходимости их документировать» [27, с. 8]. Кодификация, требующая затрат времени и усилий, необходима организации, хотя не всегда дает очевидные преимущества носителю знаний.

Первичной экономической мотивацией поведения носителя знания является его собственная заинтересованность. С экономической точки зрения уникальность и важность знания превращают его в ценный актив и те, кто владеет этим активом, получают определенные конкурентные преимущества как в пределах организации, так и на рынке труда. Для носителя знаний существует потенциальный риск потери этих преимуществ, если его знания станут общедоступными в результате экстернализации. В свете теории социального обмена передача знания представляет собой процесс обмена, в котором одна сторона предлагает что-то ценное другим, претендуя получить взамен что-то ценное для себя [8]. Если же ценность субъективно воспринятого вознаграждения за экстернализацию знаний недостаточна, то мотивация носителя уменьшается. Положение усугубляется тем, что определить «цену» собственного знания достаточно сложно, и это может превра-



тяться в дополнительный аргумент, удерживающий носителя знаний от их экстернализации.

Отсутствие соответствующего механизма вознаграждения на индивидуальном уровне может заметно затормозить обмен знаниями, несмотря на потенциальные преимущества этого процесса для организации.

Можно предположить, что организационные инструменты, направленные на повышение мотивации к экстернализации таситных знаний, сходны с теми, которые используются в случае передачи кодифицированных знаний.

В подтверждение теории социального обмена П. Кристенсен дифференцирует три вида обмена в передаче знаний, а именно финансовый, организационный и социальный. При финансовом обмене носитель знания получает за передачу знаний монетарное вознаграждение, при организационном – продвижение или статусные поощрения, при социальном – укрепление личных связей и чувства групповой солидарности [8].

В другой работе предложены следующие мотивационные драйверы, которые влияют на индивидуальное отношение к обмену знаниями, а именно: предполагаемое материальное вознаграждение, расчет на взаимность (т. е. ожидание, что получатель знания взамен поделится своими знаниями), чувство собственной значимости, порядочность, инновационность, чувство групповой солидарности и альтруизм [5]. Установлено, что организационные вознаграждения, такие как повышение зарплаты, бонусы, карьерное продвижение положительно коррелируют с частотой предоставления знаний в системах управления знаниями, особенно если работники идентифицируют себя с организацией [16, 17].

Представляется, что традиционные формы материального вознаграждения (зарплата, премии или бонусы) мотивируют работников к достижению определенного результата, но, как правило, не мотивируют к передаче знаний и обучению других членов коллектива. Передача знаний может рассматриваться как фактор, отвлекающий от других видов деятельности, успешное выполнение которых может принести более значительные вознаграждения и преимущества [28]. Введение дополнительного вознаграждения за передачу знаний само по себе может оказаться недейственным, если работник, передавая знания коллегам, рискует потерять свое влияние в организации или работу вообще.

Вероятно, материальное вознаграждение за передачу знаний должно сопровождаться гарантией занятости на определенный срок, однако более веским аргументом является возможность «бартера знаний»: работник делится своими знаниями, получая взамен равнозначные по ценности знания от других членов коллектива, или приобретая за счет организации ценные для себя знания, которые в ином случае были бы для него недоступны.

Организации, которые признают ценность передачи знаний, включают умение делиться знаниями в модель компетенций сотрудников и рассматривают это умение в качестве оценочного критерия их деятельности, тем самым повышая мотивацию к обмену знаниями.

3) *Низкая мотивация получателя знаний к их восприятию.*

Предоставление знаний их носителем не является достаточным условием для эффективной передачи знаний. Если получатель знаний не мотивирован к их получению, процесс передачи будет блокирован.

В литературе, посвященной управлению знаниями, основное внимание уделяется факторам мотивации к передаче знаний. При этом имеются только фрагментарные сведения относительно факторов мотивации к активному получению и восприятию знаний.

Установлено, например, что экономическое поощрение активного поиска знаний и использования электронных репозитариев знаний оказалось неэффективным [16, 17].

Иницируя активный поиск знаний, получатель рискует предстать недостаточно компетентным и несамостоятельным в глазах коллег, и его репутация может пострадать [18]. Это выступает сдерживающим фактором в поиске и получении знаний от коллег.

Среди факторов, которые в наибольшей мере влияют на поиск знаний со стороны получателя, указываются субъективно воспринятая полезность знаний, легкость доступа к ним, доверие к источнику знаний и др. [25]. Основная мотивация к поиску знаний, в том числе таситных, заключается в необходимости решения возникшей перед получателем знания проблемы путем снижения неопределенности [30].

Строго говоря, «знание не может быть передано ... только информация о знании может быть записана и оценена другим человеком» [31, с. 50], поскольку знание всегда связано со своим носителем и неотделимо от него. Следовательно, знания предоставляемые их носителем, превращаются в информацию и, чтобы превратиться в знания получателя, последний должен приложить определенные когнитивные усилия по обработке полученных информационных потоков и интегрирования их в собственную систему знаний. Такое интегрирование информации в индивидуальную систему знаний по сути является процессом обучения. Поэтому низкая мотивация к получению знаний фактически может рассматриваться как низкая мотивация к обучению и, соответственно, определяться теми же факторами, которые обуславливают и мотивацию к обучению.

#### 4) *Коммуникативный барьер.*

Коммуникативный барьер является двусторонним. С одной стороны, он возникает из-за сложности нахождения носителем знаний адекватных способов их выражения, которые сделали бы эти знания доступными для потенциальных получателей. С другой стороны, его причиной может быть сложность восприятия кодифицированных знаний потенциальным получателем в силу различий в существующих базах знаний, практического опыта, семантических словарей, используемых стилей мышления, когнитивных навыков переработки информации, стойких убеждений, ценностей и принципов носителя и получателя.

Коммуникативный барьер преодолевается в процессе социального взаимодействия носителя знаний с коллегами. Концепции обучающейся организации, сообщества практиков и модель создания знаний по циклу SECI предлагают достаточно схожие меры в отношении преодоления коммуникативных барьеров передачи знаний. К ним относится совместное осмысление общего практического опыта, интенсивные внутригрупповые обсуждения, способствующие уточнению позиций сторон, «схватыванию» знаний, их освобождению от таситности и обобществлению на уровне группы.

5) *Объективная сложность кодификации таситных знаний их носителем.*

Согласно М. Полани таситные знания проявляют себя в практической деятельности, и при этом их коди-



фикация может быть вообще недостижимой. По мнению С. Чу «таситное знание распылено в совокупности практического опыта индивидуума» [9, р. 117]. Оно лежит в основе индивидуальных навыков обработки информационных потоков, (которые используются, например, при принятии бизнес-решений в условиях неопределенности) или связано с трудно воспроизводимыми способами выполнения кинестетических действий (например, при проведении уникальных хирургических операций). Таситные знания, обуславливающие индивидуальные способы выполнения сложных, на уровне высокого профессионализма, видов деятельности (как интеллектуальной, так и физической), фактически не поддаются копированию, неотделимы от индивидуального практического опыта их носителя и объективно сложно кодифицируются.

Частично такие сложно кодифицируемые знания могут обобщаться путем совместного опыта и интенсивных коммуникаций на этапе социализации в спирали создания знаний, оставаясь при этом таситными. Хотя таситность групповых знаний препятствует их широкому распространению и сохранению на материальных носителях, такие знания могут эффективно использоваться в данной группе работников, создавая дополнительную стоимость для организации.

**Н**еотделимость знаний этого типа от их носителей означает, что организация должна принимать определенные меры для удержания таких работников в организации, например, создавая соответствующие программы лояльности. Для сохранения сложнокодифицируемых таситных знаний важно обеспечить преемственность в работе коллектива, чтобы у группы было достаточно времени для передачи своих знаний новым членам через совместную практику.

б) *Сложность восприятия знаний их получателем.*

Восприятие знаний их получателем может тормозиться не только из-за коммуникативного барьера, но и в силу его неспособности проникнуть в сущность предоставляемого знания и глубоко осмыслить его, ограниченности практического опыта, недостаточной профессиональной подготовки и компетентности. Это когнитивный барьер, который не является специфическим для таситных знаний, он характерен и для передачи кодифицированных знаний.

Преодоление этого барьера лежит в плоскости внедрения традиционных программ обучения и развития персонала, позволяющих «подтягивать» менее опытных коллег к восприятию знаний экспертов.

## ВЫВОДЫ

Таким образом, основные результаты проведенного исследования сводятся к следующему.

Существуют две возможности передачи таситных знаний. Первая из них связана с передачей индивидуальных таситных знаний в процессе совместной деятельности постоянно контактирующих между собой участников группы, минуя этап экстернализации. Передача такого знания за пределы группы и обобществление на уровне организации затруднены. Вторая возможность связана с превращением таситного знания в кодифицированное на этапах экстернализации и комбинации и последующей передачей его по различным каналам коммуникации. Такое знание может быть передано за пределы группы и обобществлено на уровне организации.

Барьеры передачи таситных знаний связаны как процессом предоставления знания его носителем знания, так и с процессом схватывания и восприятия знания его потенциальным получателем.

В исследовании дифференцировано шесть барьеров передачи таситных знаний, которые целесообразно учитывать при построении систем управления знаниями, а именно: неосознанность наличия или ценности таситных знаний как носителем, так и получателем; низкая мотивация носителя знаний к их экстернализации; низкая мотивация получателя знаний к их восприятию; коммуникативный барьер; объективная сложность кодификации таситных знаний носителем; сложность восприятия знаний их получателем.

Сущностные различия выделенных барьеров необходимо принимать во внимание при выборе конкретных средств и инструментов передачи таситных знаний.

Предложены организационные средства, использование которых будет способствовать преодолению указанных барьеров, повышению эффективности передачи таситных знаний и функционирования систем управления знаниями в целом. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Нонака И.** Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи ; [пер. с англ.]. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 384 с.
- 2. Харрингтон Дж.** Совершенство управления знаниями / Дж. Харрингтон, В. Воул, перев. с англ. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2008. – 277 с.
- 3. Abrams et al.** Nurturing interpersonal trust in knowledge-sharing networks / L. C. Abrams, R. Cross, L. Eesser, D. Z. Levin // The Academy of Management Executive. – 2003. – Vol. 17 (4). – P. 64 – 77.
- 4. Al Alawi A. I. et al.** Organizational culture and knowledge sharing: Critical success factors / A. I. Al Alawi, N. Y. Al Marzooqi, Y. F. Mohammed // Journal of Knowledge Management. – 2007. – Vol. 11(2) – P. 22 – 42.
- 5. Bock G.-W. et al.** Behavioral intention formation in knowledge sharing. Examining the roles of extrinsic motivators, social-psychological forces and organizational climate / G.-W. Bock, R.W. Zmud, Y.G. Kim // MIS Quarterly. – 2005. – Vol. 29 (1). – P. 87 – 111.
- 6. Babcock P.** Shedding light on knowledge management: Lessons learned lead to new ideas about sharing information [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.shrm.org/Publications/hrmagazine/EditorialContent/Pages/0504covstory.aspx>
- 7. Cabrera et al.** Determinants of individual engagement in knowledge sharing / A. Cabrera, W.C. Collins, J. F. Salgado // International Journal of Human Resource Management. – 2006. – Vol. 17(2). – P. 245 – 264.
- 8. Christensen P. H.** Facilitating knowledge sharing: a conceptual framework / P.H. Christensen. – Copenhagen Business School. – 2005.
- 9. Choo C. W.** The knowing organization / C. W. Choo. – Oxford : Oxford University Press. – 1998.
- 10. Collins C. J.** Knowledge exchange and combination: The role of human resource practices in the performance of high-technology firms / C. J. Collins, K. G. Smith // Academy of Management Journal. – 2006. – Vol. 49(3). – P. 544 – 560.
- 11. Cross R.** Tie and network correlates of individual performance in knowledge-intensive work / R. Cross, J. N. Cummings // Academy of Management Journal. – 2004. – Vol. 47(6). – P. 928 – 937.
- 12. Cummings J. N.** Work groups, structural diversity, and knowledge sharing in a global organization / J. N. Cummings // Management Science. – 2004. – Vol. 50(3). – P. 352 – 364.

- 13. Grant R. M.** Prospering in dynamically-competitive environments: organizational capability as knowledge integration / R. M. Grant // *Organization Science*. – 1996. – No 7(4). – P. 375 – 387.
- 14. Hew K. F.** Knowledge sharing in online environments: A qualitative case study / K. F. Hew, Hara N. // *Journal of the American Society for Information Science and Technology*. – 2007. – Vol. 58(14). – P. 2310 – 2324.
- 15. Hislop D.** Knowledge management in organizations: A critical introduction / D. Hislop. – Oxford : Oxford University Press. – 2009. – 336 p.
- 16. Kankanhalli A. et al.** Managing knowledge workers: A technological perspective / A. Kankanhalli, B.C.Y. Tan, K. K. Wei // *Journal of Information and Knowledge Management*. – 2002. – Vol. 1(1). – P. 1 – 9.
- 17. Kankanhalli A. et al.** Contributing knowledge to electronic knowledge repositories: An empirical investigation / A. Kankanhalli, B. C. Y. Tan, K.K. Wei // *MIS Quarterly*. – 2005. – Vol. 29(1). – P. 113 – 143.
- 18. Lee C. K.** Factors impacting knowledge sharing / C. K. Lee, S. Al-Hawamdeh // *Journal of Information and Knowledge Management*. – 2002. – Vol. 1. – P. 49 – 56.
- 19. Lin H. F.** Knowledge sharing and firm innovation capability: An empirical study / H. F. Lin // *International Journal of Manpower*. – 2007. – Vol. 28(3/4). – P. 315 – 332.
- 20. McDermott R.** Overcoming cultural barriers to sharing knowledge // R. McDermott, C. O'Dell // *Journal of Knowledge Management*. – 2001. – Vol. 5(1). – P. 76 – 85.
- 21. Mesmer-Magnus J. R.** Information sharing and team performance: A meta-analysis / J. R. Mesmer-Magnus, L. A. DeChurch // *Journal of Applied Psychology*. – 2009. – Vol. 94. – P. 535 – 546.
- 22. Polanyi M.** *The tacit dimension* / M. Polanyi. – London : Routledge & Kegan Paul. – 1966.
- 23. Regans R.** Network structure and knowledge transfer: The effects of cohesion and range / R. Regans, B. McEvily // *Administrative Science Quarterly*. – 2003. – Vol. 48(2). – P. 240 – 267.
- 24. Robinson S. L.** Trust and breach of the psychological contract / S. L. Robinson // *Administrative Science Quarterly*. – 1996. – Vol. 41(4). – P. 574 – 599.
- 25. Sharma S.** Factors influencing individual's knowledge seeking behavior in electronic knowledge repository / S. Sharma, G.W. Bock // *ECIS 2005 Proceedings Paper*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aisel.aisnet.org/ecis2005/49>
- 26. Sondergaard et al.** Sharing knowledge: Contextualising socio-technical thinking and practice / S. Sondergaard, M. Kerr, C. Clegg // *The Learning Organization*. – 2007. – Vol. 14(5). – P. 423 – 435.
- 27. Stenmark D.** Leveraging tacit organisational knowledge / D. Stenmark // *Journal of Management Information Systems*. – Vol. 17. No. 3. – (Winter 2000 – 2001). – P. 8 – 24.
- 28. Szulanski G.** Exploring internal stickiness: Impediments to the transfer of best practice within the firm / G. Szulanski // *Strategic Management Journal*. – 1996. – Vol. 17. – P. 27 – 43.
- 29. Wang Sh.** Knowledge sharing: a review and directions for future research / Sh. Wang, R. Noe // *Human Resource Management Review*. – 2010. – Vol. 20(2). – P. 115 – 131.
- 30. Wilson T. D.** Human information behavior / T. D. Wilson // *Informing Science*. – 2003. – Vol. 2. – P. 49 – 56.
- 31. Wilson T. D.** Models in information behaviour research / T. D. Wilson // *Journal of Documentation*. – 1999. – Vol. 55. – P. 249 – 270.
- Bock, G. -W., Zmud, R. W., and Kim, Y. G. "Behavioral intention formation in knowledge sharing. Examining the roles of extrinsic motivators, social-psychological forces and organizational climate". *MIS Quarterly*, vol. 29 (1) (2005): 87-111.
- Babcock, P. "Shedding light on knowledge management: Lessons learned lead to new ideas about sharing information" <http://www.shrm.org/Publications/hrmagazine/EditorialContent/Pages/0504covstory.aspx>
- Cabrera, A., Collins, W. C., and Salgado, J. F. "Determinants of individual engagement in knowledge sharing". *International Journal of Human Resource Management*, vol. 17 (2) (2006): 245-264.
- Christensen, P. H. *Facilitating knowledge sharing: a conceptual framework*. Copenhagen Business School, 2005.
- Choo, C. W. *The knowing organization*. Oxford: Oxford University Press., 1998.
- Collins, C. J., and Smith, K. G. "Knowledge exchange and combination: The role of human resource practices in the performance of high-technology firms". *Academy of Management Journal*, vol. 49 (3) (2006): 544-560.
- Cross, R., and Cummings, J. N. "Tie and network correlates of individual performance in knowledge-intensive work". *Academy of Management Journal*, vol. 47 (6) (2004): 928-937.
- Cummings, J. N. "Work groups, structural diversity, and knowledge sharing in a global organization". *Management Science*, vol. 50 (3) (2004): 352-364.
- Grant, R. M. "Prospering in dynamically-competitive environments: organizational capability as knowledge integration". *Organization Science*, no. 7 (4) (1996): 375-387.
- Hew, K. F., and Hara, N. "Knowledge sharing in online environments: A qualitative case study". *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, vol. 58 (14) (2007): 2310-2324.
- Hislop, D. *Knowledge management in organizations: A critical introduction*. Oxford: Oxford University Press., 2009.
- Kharrington, Dzh., and Voul, V. *Sovershenstvo upravleniia znaniiami* [Perfection of knowledge management]. Moscow: Standarty i kachestvo, 2008.
- Kankanhalli, A., Y. Tan, B. C., and Wei, K. K. "Managing knowledge workers: A technological perspective". *Journal of Information and Knowledge Management*, vol. 1 (1) (2002): 1-9.
- Kankanhalli, A., Y. Tan, B. C., and Wei, K. K. "Contributing knowledge to electronic knowledge repositories: An empirical investigation". *MIS Quarterly*, vol. 29 (1) (2005): 113-143.
- Lee, C. K., and Al-Hawamdeh, S. "Factors impacting knowledge sharing". *Journal of Information and Knowledge Management*, vol. 1 (2002): 49-56.
- Lin, H. F. "Knowledge sharing and firm innovation capability: An empirical study". *International Journal of Manpower*, no. 28 (3/4) (2007): 315-332.
- McDermott, R., and O'Dell, C. "Overcoming cultural barriers to sharing knowledge". *Journal of Knowledge Management*, vol. 5 (1) (2001): 76-85.
- Mesmer-Magnus, J. R., and DeChurch, L. A. "Information sharing and team performance: A meta-analysis". *Journal of Applied Psychology*, vol. 94 (2009): 535-546.
- Nonaka, I., and Takeuchi, Kh. *Kompaniia – sozdatel znaniia. Zarozhdenie i razvitie innovatsiy v iaponskikh firmakh* [Company – creator of knowledge. Origin and development of innovation in Japanese firms]. Moscow: Olimp-Biznes, 2003.
- Polanyi, M. *The tacit dimension*. London: Routledge & Kegan Paul, 1966.
- Regans, R., and McEvily, B. "Network structure and knowledge transfer: The effects of cohesion and range". *Administrative Science Quarterly*, vol. 48 (2) (2003): 240-267.
- Robinson, S. L. "Trust and breach of the psychological contract". *Administrative Science Quarterly*, vol. 41 (4) (1996): 574-599.

## REFERENCES

- Abrams, L. C., Cross, R., and Eesser, L. "Nurturing interpersonal trust in knowledge-sharing networks". *The Academy of Management Executive*, vol. 17 (4) (2003): 64-77.
- Al Alawi, A. I., Al Marzooqi, N. Y., and Mohammed, Y. F. "Organizational culture and knowledge sharing: Critical success factors". *Journal of Knowledge Management*, vol. 11 (2) (2007): 22-42.

Sharma, S., and Bock, G. W. "Factors influencing individual's knowledge seeking behavior in electronic knowledge repository" <http://aisel.aisnet.org/ecis2005/49>

Sondergaard, S., Kerr, M., and Clegg, C. "Sharing knowledge: Contextualising socio-technical thinking and practice". *The Learning Organization*, vol. 14 (5) (2007): 423-435.

Stenmark, D. "Leveraging tacit organisational knowledge". *Journal of Management Information Systems*, vol. 17, no. 3 (2000-2001): 8-24.

Szulanski, G. "Exploring internal stickiness: Impediments to the transfer of best practice within the firm". *Strategic Management Journal*, vol. 17 (1996): 27-43.

Wang, Sh., and Noe, R. "Knowledge sharing: a review and directions for future research". *Human Resource Management Review*, vol. 20 (2) (2010): 115-131.

Wilson, T. D. "Human information behavior" <http://www.information.net/tdw/publ/papers/2000HIB.pdf>

Wilson, T. D. "Models in information behaviour research". *Journal of Documentation*, vol. 55 (1999): 249-270.

УДК 005.22:[658.628:615.1]

## МОДЕЛІ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ І ПРОСУВАННЯМ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ТОВАРІВ

© 2014 ШАБЕЛЬНИК Т. В.

УДК 005.22:[658.628:615.1]

### Шабельник Т. В. Моделі та методи управління асортиментом і просуванням фармацевтичних товарів

У роботі проведено аналіз існуючих моделей та методів управління асортиментом і просуванням фармацевтичних товарів, за результатами якого виділено їх переваги і недоліки для вирішенні конкретних завдань управління. Фармацевтичні підприємства мають проблему визначення оптимальних методів та моделей управління асортиментом і просуванням фармацевтичних товарів в конкретній ринковій ситуації, як наслідок постійного розширення та динамічних змін ринкового асортименту фармацевтичних товарів. Кожний конкретний метод використовується для розв'язання тільки конкретного локального завдання. І на сьогодні не існує універсального механізму, який би поєднував процеси прийняття управлінських рішень від етапу формування асортименту фармацевтичних товарів до етапу надання фармацевтичної послуги з метою оптимізації структури асортименту фармацевтичних товарів та зниження торговельних витрат. Отже, на даний час існує об'єктивна необхідність у розробці нових методів і моделей з оптимального управління асортиментом і просуванням фармацевтичних товарів.

**Ключові слова:** фармацевтичні товари, асортимент фармацевтичних товарів, просування фармацевтичних товарів, фармацевтичне підприємство, моделі та методи управління.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 11.

**Шабельник Тетяна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри інформаційних систем і технологій управління, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

**E-mail:** Tanya.shabelnik@yandex.ua

УДК 005.22:[658.628:615.1]

### Шабельник Т. В. Модели и методы управления асортиментом и продвижением фармацевтических товаров.

В работе проведен анализ существующих моделей и методов управления асортиментом и продвижением фармацевтических товаров, по результатам которого выделены их преимущества и недостатки для решения конкретных задач управления. Фармацевтические предприятия имеют проблему определения оптимальных методов и моделей управления асортиментом и продвижением фармацевтических товаров в конкретной рыночной ситуации, как следствие постоянного расширения и динамических изменений рыночного асортимента фармацевтических товаров. Каждый конкретный метод используется для решения только конкретного локального задания. На сегодня не существует универсального механизма, который бы объединял процессы принятия управленческих решений от этапа формирования асортимента фармацевтических товаров до этапа предоставления фармацевтической услуги для оптимизации структуры асортимента фармацевтических товаров и снижения торговых расходов. Таким образом, существует объективная необходимость в разработке новых методов и моделей оптимального управления асортиментом и продвижением фармацевтических товаров.

**Ключевые слова:** фармацевтические товары, асортимент фармацевтических товаров, продвижение фармацевтических товаров, фармацевтическое предприятие, модели и методы управления.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 11.

**Шабельник Татьяна Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры информационных систем и технологий управления, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

**E-mail:** Tanya.shabelnik@yandex.ua

UDC 005.22:[658.628:615.1]

### Shabelnyk Tetyana V. Models and Methods of Managing the Range and Promotion of Pharmaceutical Goods

The article analyses existing models and methods of managing the range and promotion of pharmaceutical goods and marks out their advantages and shortcomings for solution of specific tasks of management. Pharmaceutical enterprises have the problem of identification of optimal methods and models of managing the range and promotion of pharmaceutical goods in a specific market situation as a result of permanent expansion and dynamic changes of the market range of pharmaceutical goods. Each specific method is used for solution of a specific local task. There is no universal mechanism today, which would combine processes of making managerial decisions from the stage of formation of the range of pharmaceutical goods until the stage of provision of pharmaceutical services for optimisation of the structure of the range of pharmaceutical goods and reduction of trade costs. Thus, there is an objective necessity in development of new methods and models of optimal management of the range and promotion of pharmaceutical goods.

**Key words:** pharmaceutical goods, range of pharmaceutical goods, promotion of pharmaceutical goods, pharmaceutical enterprise, management models and methods.

**Pic.:** 1. **Bibl.:** 11.

**Shabelnyk Tetyana V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Information Systems and Technology Management, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

**E-mail:** Tanya.shabelnik@yandex.ua



Sharma, S., and Bock, G. W. "Factors influencing individual's knowledge seeking behavior in electronic knowledge repository" <http://aisel.aisnet.org/ecis2005/49>

Sondergaard, S., Kerr, M., and Clegg, C. "Sharing knowledge: Contextualising socio-technical thinking and practice". *The Learning Organization*, vol. 14 (5) (2007): 423-435.

Stenmark, D. "Leveraging tacit organisational knowledge". *Journal of Management Information Systems*, vol. 17, no. 3 (2000-2001): 8-24.

Szulanski, G. "Exploring internal stickiness: Impediments to the transfer of best practice within the firm". *Strategic Management Journal*, vol. 17 (1996): 27-43.

Wang, Sh., and Noe, R. "Knowledge sharing: a review and directions for future research". *Human Resource Management Review*, vol. 20 (2) (2010): 115-131.

Wilson, T. D. "Human information behavior" <http://www.information.net/tdw/publ/papers/2000HIB.pdf>

Wilson, T. D. "Models in information behaviour research". *Journal of Documentation*, vol. 55 (1999): 249-270.

УДК 005.22:[658.628:615.1]

## МОДЕЛІ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ І ПРОСУВАННЯМ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ТОВАРІВ

© 2014 ШАБЕЛЬНИК Т. В.

УДК 005.22:[658.628:615.1]

### Шабельник Т. В. Моделі та методи управління асортиментом і просуванням фармацевтичних товарів

У роботі проведено аналіз існуючих моделей та методів управління асортиментом і просуванням фармацевтичних товарів, за результатами якого виділено їх переваги і недоліки для вирішенні конкретних завдань управління. Фармацевтичні підприємства мають проблему визначення оптимальних методів та моделей управління асортиментом і просуванням фармацевтичних товарів в конкретній ринковій ситуації, як наслідок постійного розширення та динамічних змін ринкового асортименту фармацевтичних товарів. Кожний конкретний метод використовується для розв'язання тільки конкретного локального завдання. І на сьогодні не існує універсального механізму, який би поєднував процеси прийняття управлінських рішень від етапу формування асортименту фармацевтичних товарів до етапу надання фармацевтичної послуги з метою оптимізації структури асортименту фармацевтичних товарів та зниження торговельних витрат. Отже, на даний час існує об'єктивна необхідність у розробці нових методів і моделей з оптимального управління асортиментом і просуванням фармацевтичних товарів.

**Ключові слова:** фармацевтичні товари, асортимент фармацевтичних товарів, просування фармацевтичних товарів, фармацевтичне підприємство, моделі та методи управління.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 11.

**Шабельник Тетяна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри інформаційних систем і технологій управління, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

**E-mail:** Tanya.shabelnik@yandex.ua

УДК 005.22:[658.628:615.1]

### Шабельник Т. В. Модели и методы управления асортиментом и продвижением фармацевтических товаров.

В работе проведен анализ существующих моделей и методов управления асортиментом и продвижением фармацевтических товаров, по результатам которого выделены их преимущества и недостатки для решения конкретных задач управления. Фармацевтические предприятия имеют проблему определения оптимальных методов и моделей управления асортиментом и продвижением фармацевтических товаров в конкретной рыночной ситуации, как следствие постоянного расширения и динамических изменений рыночного асортимента фармацевтических товаров. Каждый конкретный метод используется для решения только конкретного локального задания. На сегодня не существует универсального механизма, который бы объединял процессы принятия управленческих решений от этапа формирования асортимента фармацевтических товаров до этапа предоставления фармацевтической услуги для оптимизации структуры асортимента фармацевтических товаров и снижения торговых расходов. Таким образом, существует объективная необходимость в разработке новых методов и моделей оптимального управления асортиментом и продвижением фармацевтических товаров.

**Ключевые слова:** фармацевтические товары, асортимент фармацевтических товаров, продвижение фармацевтических товаров, фармацевтическое предприятие, модели и методы управления.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 11.

**Шабельник Татьяна Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры информационных систем и технологий управления, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

**E-mail:** Tanya.shabelnik@yandex.ua

UDC 005.22:[658.628:615.1]

### Shabelnyk Tetyana V. Models and Methods of Managing the Range and Promotion of Pharmaceutical Goods

The article analyses existing models and methods of managing the range and promotion of pharmaceutical goods and marks out their advantages and shortcomings for solution of specific tasks of management. Pharmaceutical enterprises have the problem of identification of optimal methods and models of managing the range and promotion of pharmaceutical goods in a specific market situation as a result of permanent expansion and dynamic changes of the market range of pharmaceutical goods. Each specific method is used for solution of a specific local task. There is no universal mechanism today, which would combine processes of making managerial decisions from the stage of formation of the range of pharmaceutical goods until the stage of provision of pharmaceutical services for optimisation of the structure of the range of pharmaceutical goods and reduction of trade costs. Thus, there is an objective necessity in development of new methods and models of optimal management of the range and promotion of pharmaceutical goods.

**Key words:** pharmaceutical goods, range of pharmaceutical goods, promotion of pharmaceutical goods, pharmaceutical enterprise, management models and methods.

**Pic.:** 1. **Bibl.:** 11.

**Shabelnyk Tetyana V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Information Systems and Technology Management, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

**E-mail:** Tanya.shabelnik@yandex.ua



**Е**фективне управління асортиментом і просуванням фармацевтичних товарів дозволяє сучасним фармацевтичним підприємствам прискорювати товарообіг, зменшувати надлишки запасів фармацевтичних товарів і витрати на їх зберігання.

Формування та управління асортиментом фармацевтичних товарів може здійснюватися різними методами. При цьому вибір на користь використання конкретного методу залежить від обсягів та динаміки попиту на фармацевтичні товари.

Проблеми управління структурою асортименту фармацевтичних товарів та їх просуванням досліджувалися вітчизняними та зарубіжними вченими [1, 2, 4, 5, 7]. Серед них: В. Л. Багірова, О. В. Баєва, О. Е. Лоскутова, З. Н. Мнушко, В. М. Толочек.

Але у зв'язку з тим, що ринковий асортимент фармацевтичних товарів постійно розширюється та змінюється у часі, фармацевтичні підприємства мають проблему визначення оптимальних методів і моделей управління асортиментом і просуванням фармацевтичних товарів у конкретній ринковій ситуації.

Таким чином, є актуальним проведення аналізу існуючих моделей і методів управління асортиментом і просуванням фармацевтичних товарів, виділення їх переваг і недоліків при вирішенні конкретних завдань управління.

Отже, метою роботи є аналіз моделей та методів управління асортиментом і просуванням фармацевтичних товарів для виділення їх переваг і недоліків.

Структуру сучасних моделей і методів управління асортиментом і просуванням фармацевтичних товарів представлено на *рис. 1*. Розглянемо кожний конкретний метод детальніше та випадки їх використання.

Серед методів кількісної оцінки асортиментної стратегії сьогодні використовуються ABC і XYZ аналіз [8, 9, 11]. Метод ABC аналізу виконує структурування видів фармацевтичних товарів за обраним показником ефективності торговельного процесу (валовий дохід, прибуток, рентабельність, маржинальний дохід, тощо). Метод XYZ аналізу робить оцінку сталості обраного показника ефективності процесу реалізації фармацевтичних товарів. Тобто ці методи враховують вплив двох факторів на ефективність процесу реалізації фармацевтичних товарів [9].

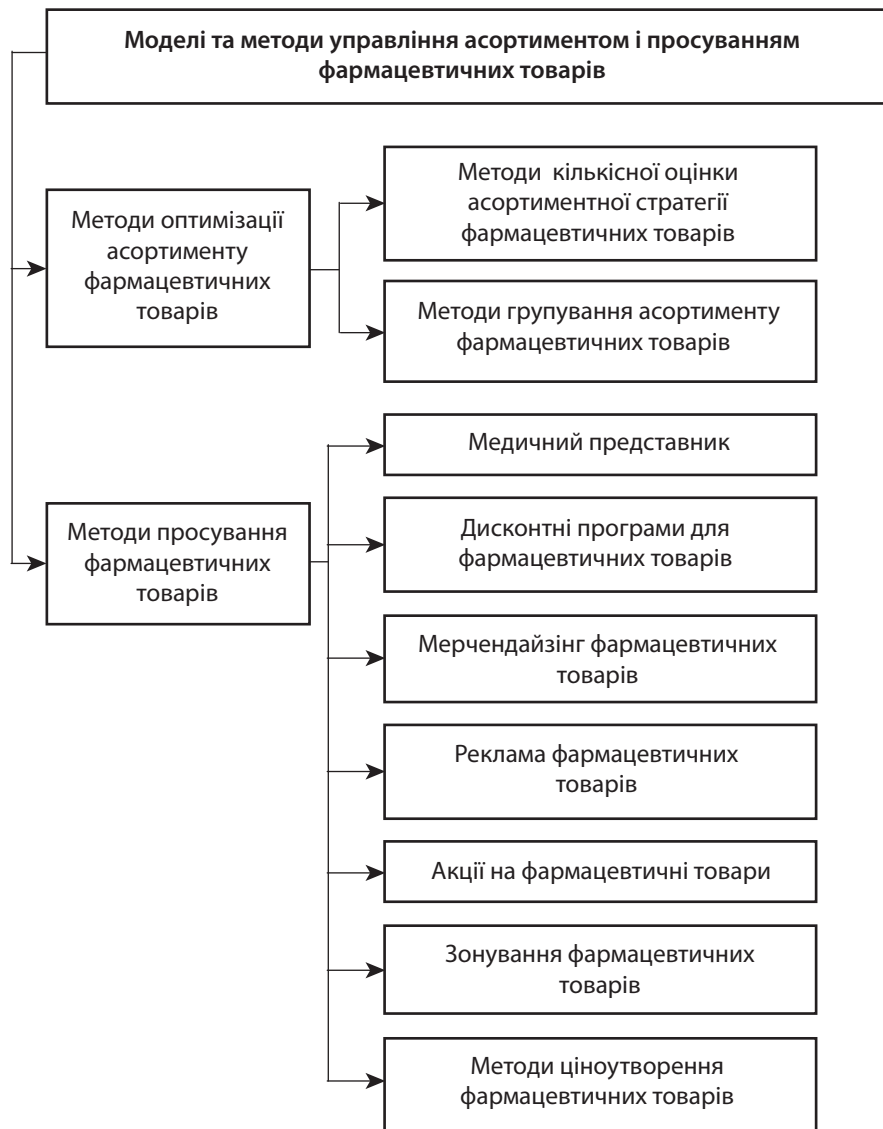


Рис. 1. Структура сучасних моделей і методів управління асортиментом та просуванням фармацевтичних товарів

Але в сучасних умовах розвитку конкуренції на фармацевтичному ринку для проведення ефективної кількісної оцінки асортиментної стратегії фармацевтичних товарів необхідним є урахування динамічних змін множини ринкових факторів.

**Н**а основі вищевикладеного можна зробити висновок, що управління бізнес-процесами на стадіях оптової або роздрібною реалізації фармацевтичних товарів потребує проводити аналіз багатовимірних даних, штучне звуження кількості яких сприяє зниженню показників товарообігу, рентабельності, конкурентоспроможності, тощо.

Також відмітимо, що останнім часом деякого поширення на фармацевтичних підприємствах набувають методи *категорійного менеджменту* [6]. Категорійний менеджмент використовується для аналізу та оптимізації аптечного асортименту фармацевтичних товарів, аналізу аптечних продажів, оптимізації роботи торговельного залу та взаємодій з постачальниками, а також для управління запасами фармацевтичних товарів для мережевих фармацевтичних підприємств [6].

Серед недоліків категорійного менеджменту, що суттєво знижують його ефективність для фармацевтичного підприємства, можна виділити такі.

Фармацевт або провізор, як категорійний менеджер, мусить мати додатково маркетинговий досвід, аналітичні здібності, достатні знання і навички в галузі фінансів і менеджменті. Таких спеціалістів на ринку або не існує зовсім, або вони потребують великої оплати їхніх послуг, або необхідно зробити досить великі інвестиційні вкладення для отримання спеціальної додаткової освіти.

Далі виникають питання з управління асортиментом і запасами фармацевтичних товарів у ланцюгу постачань. Різні умови зберігання і терміни реалізації фармацевтичних товарів в одній категорії будуть викликати додаткові витрати на зберігання.

Залишається відкритим питання територіального розміщення аптек, що суттєво впливає на структуру фармацевтичної категорії. Тобто для міської аптеки склад категорії один, а для сільської може бути зовсім інший у межах однієї мережі. Що само по собі потребує розширення штату категорійних менеджерів.

Також при зростанні кількості асортиментних позицій та контрагентів виконання функцій управління різноформатних фармацевтичних товарів значно ускладнюється в умовах категорійного менеджменту. При розгляданні фармацевтичної категорії як окремої структурної бізнес-одиниці виникають складності при визначенні фінансових результатів.

Внутрішня конкуренція є також проблемним питанням в організації категорійного менеджменту для фармацевтичного підприємства. Кожний категорійний менеджер несе відповідальність лише за свою категорію. Тобто посилюється конкуренція серед категорій за місця на полках, маркетингові бюджети, мотивацію персоналу, тощо. У результаті виникає конфлікт категорій, що суперечить загальній стратегії і категорійний менеджмент стає розбалансованим.

Іншим методом аналізу асортименту фармацевтичних товарів, його стійкості та конкурентоздатності є *рольовий аналіз* [1, 2]. Згідно з цим методом усі фармацевтичні товари мусять бути розподіленими за певними групами:

- ✦ генератори грошового потоку (добре відомі та брендові товари);

- ✦ генератори готівки (менш відомі товари, але аналоги брендівих товарів);
- ✦ генератори здійснення покупки (товари імпульсного та пасивного попиту, супутні товари);
- ✦ генератори формування прибутку (товари з високою питомою вагою у загальних обсягах продажів і товари із високою націнкою);
- ✦ генератори іміджу та унікальні фармацевтичні товари.

Але на практиці, залежно від зовнішніх ринкових умов, фармацевтичні товари можуть швидко переходити з однієї групи в іншу або одночасно належати до різних груп.

Ефективне просування фармацевтичних товарів має значну вагу в отриманні прибутку. З цією метою в сучасних аптечних мережах використовуються такі методи:

- ✦ послуги медичних представників;
- ✦ дисконтні програми для фармацевтичних товарів;
- ✦ мерчендайзінг фармацевтичних товарів;
- ✦ зонування фармацевтичних товарів;
- ✦ елементи категорійного менеджменту для фармацевтичних товарів;
- ✦ акції на фармацевтичні товари;
- ✦ методи ціноутворення фармацевтичних товарів.

**Ф**армацевтичний товар до потрапляння в аптечну мережу може просуватися завдяки медичним представникам фармацевтичних підприємств. Це обумовлюється обмеженістю рекламних заходів рецептурних фармацевтичних товарів, а також наявністю ефекту презентації фармацевтичного товару при особистих контактах. Основною метою роботи медичного представника є виконання плану та збільшення продажів. Така мета досягається за рахунок інформування лікарів щодо фармацевтичних товарів і нових методів лікування, створення іміджу фармацевтичного підприємства, розповсюдження рекламних матеріалів для стимулювання лікарських призначень та аптечних закупівель.

Недоліком просування цим методом є висока собівартість, до якої входить заробітна плата медичного співробітника, витрати промоційних матеріалів, транспортні витрати, тощо. Але особисті стосунки медичного представника та лікаря не можуть замінити навіть найкреативнішої реклами. Бо реклама не може дати відповіді на виникаючі запитання щодо властивостей фармацевтичних товарів. Наприклад, як вживати фармацевтичний товар, розжовувати, розчиняти у рідині, чи краще запивати.

Метою дисконтної програми є збільшення прибутку за рахунок підвищення лояльності споживача. Реалізація дисконтних програм збільшує частку постійних покупців і вірогідність здійснення покупки.

Недоліками цього методу є ймовірність зловживання з боку персоналу (етична проблема). Наприклад, спеціально затримується пробиття чеку зі знижкою, покупець сплачує товар без знижки, потім чек проводиться зі знижкою, різниця дістається персоналу. Також при використанні дисконтної програми проводиться мотивація тільки для покупця з невеликою часткою доходів. Серед економічних проблем особливе місце займає втрата суми первісної знижки при випадковій покупці, втрата прибутку при системі знижок, що накопичується.

Мерчендайзінг фармацевтичних товарів включає розміщення останніх по полках, розробку та розміщення реклами в місцях ймовірної покупки [10]. Цей метод зручний для піз-

наваних марок фармацевтичних товарів. До недоліків цього методу відноситься нестача торговельного простору, можливість використання тільки для без рецептурних фармацевтичних товарів. За даними статистичних досліджень, мерчандайзинг впливає тільки на 5,7% споживачів аптеки [10].

Зонування фармацевтичних товарів має за мету розташування вітрин у точках продажу таким чином, щоб збільшити кількість зон відповідно до маршрутів руху споживачів. Цей метод стає неефективним при замалій площі торговельного залу аптеки та для аптек, що розташовані у сільській місцевості основним асортиментом яких є обов'язкові соціальні фармацевтичні товари.

Використання методів реклами для фармацевтичних товарів є обмеженими на законодавчому рівні. Рекламуватися дозволено лише безрецептурним товарам, що не ввійшли до спеціального переліку заборонених фармацевтичних товарів [3]. Для рецептурних фармацевтичних товарів рекламу дозволено використовувати тільки у спеціалізованих медичних виданнях. Реклама фармацевтичних товарів має короткостроковий ефект, ефективність якої залежить від її змісту. Останній впливає лише на рішення потенційного споживача, на яке фармацевтичне підприємство звернути свою увагу.

Для залучення потенційних споживачів використовуються різноманітні акції. Акції можуть мати різний характер, наприклад, «Подарунок за покупку», «Один плюс один дорівнює трьом», «На другий такий самий товар у чеку знижка 50%», тощо. Але слід зауважити, що коли акції проводяться спільно із фармацевтичною компанією, то остання має за мету збільшення продажів тільки свого фармацевтичного товару. Таке збільшення відбувається за рахунок перерозподілу продажів серед конкурентних фармацевтичних товарів у межах однієї аптечної мережі. Крім того, при наданні акції по дешевому фармацевтичному товару для впливу на лояльність споживача зменшується продажі більш дорогих фармацевтичних товарів і, як наслідок, зменшується і прибуток.

Інший вид акцій – це надання фармацевту премій від фармацевтичної компанії. У цьому випадку фармацевт мусить продати певну кількість упакувань фармацевтичного товару. Акції такого формату можуть суттєво знижувати лояльність споживачів до конкретної аптеки або аптечної мережі і, як наслідок, знижувати виторг. Також слід врахувати, що споживач може бути взагалі не зацікавленим у придбанні акційного фармацевтичного товару. Можливість придбати акційний фармацевтичний товар цікава системно споживачу, але це не вигідно для аптеки, тому що тоді споживач зробить більшу закупку фармацевтичного товару і звернеться до аптеки на декілька разів рідше.

**В**икористання методів ціноутворення аптечної мережі мусить вирішувати проблему ефективного цінового позиціонування для різних фармацевтичних товарів відповідно до їх специфіки. Розглянемо сучасні підходи ціноутворення фармацевтичних товарів.

Перший – *централізований*, при якому правила ціноутворення визначаються керівником аптечної мережі для всієї асортиментної матриці фармацевтичних товарів.

Другий – *частково децентралізований*, при якому правила ціноутворення задаються для визначеного реєстру фармацевтичних товарів, для інших фармацевтичних товарів ціни утворюються керівником.

Третій – *децентралізований*, при якому ціноутворення відбувається згідно з досвідом співробітника аптечної

мережі, і відсутні певні критерії віднесення фармацевтичних товарів до певної цінової групи.

Четвертий – *ціна встановлюється категорійним менеджментом аптечної мережі*. При цьому методі формування цін одних категорій фармацевтичних товарів відбувається незалежно від інших категорій фармацевтичних товарів. Це призводить до порушень цінової політики фармацевтичного підприємства та до невідповідності цін популярних фармацевтичних товарів, що потребують постійного якісного системного аналізу.

Таким чином, ціноутворення переліченими методами відбувається неефективно, бо відсутній критерій забезпечення конкурентоздатних цінових позицій.

**Н**а формування ціни фармацевтичних товарів чинить вплив велика кількість факторів. Значні коливання націнки спостерігаються для товарів першої необхідності та для товарів, що мають певну маркетингову стратегію, наприклад, «поліпшення якості життя». На формування ціни також впливає споживча здатність споживачів, що мешкають у місцевості де розташована аптека, потужний вплив чинить нормативне регулювання як державне, так і від виробника. Наявність більш дешевих аналогів, чи навпаки фармацевтичних товарів, що не мають зіставлення за популярністю більш дорогих аналогів, приводить до ситуації, коли у кожному ціновому сегменті (нижній, середній, верхній) присутні всі категорії споживачів.

При ціноутворенні також виникає проблема інформаційного забезпечення. Наявне програмне забезпечення ринку аптечних продажів не дає змогу оцінити оперативну цінову ситуацію навіть за основним асортиментом фармацевтичних товарів. Звичайно, на даний час існують автоматизовані мережеві довідкові систем щодо наявності та цін на фармацевтичні товари по різних аптечних мережах, але до функцій цього програмного забезпечення не входить виконання зіставлення та порівняння цін конкурентів.

## ВИСНОВКИ

З урахуванням конкретних механізмів впливу можна зробити висновок, що ціноутворення фармацевтичних товарів сильно залежить від певних маркетингоорієнтованих параметрів.

На основі аналізу наведених сучасних моделей і методів управління асортиментом і просуванням фармацевтичних товарів у роботі виділено їх переваги та недоліки. Кожний конкретний метод використовується для розв'язання тільки конкретного локального завдання. І сьогодні не існує універсального механізму, який би поєднував процеси прийняття управлінських рішень від етапу формування асортименту фармацевтичних товарів до етапу надання фармацевтичної послуги з метою оптимізації структури асортименту фармацевтичних товарів і зниження торговельних витрат.

Таким чином, на даний час існує об'єктивна необхідність у розробці нових методів і моделей з оптимального управління асортиментом і просуванням фармацевтичних товарів. ■

## Література

1. Багірова В. Л. Управление и экономика фармации / В. Л. Багірова / Под. ред. Л. В. Багіровой. – М. : Издательство «Медицина», 2004. – 720 с.

- 2. Баєва О. В.** Менеджмент у галузі охорони здоров'я / О. В. Баєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://uchebnikonline.ru/medecina/menedzhment\\_u\\_galuzi\\_ohoroni\\_zdorovya\\_-\\_bayeva\\_ov/](http://uchebnikonline.ru/medecina/menedzhment_u_galuzi_ohoroni_zdorovya_-_bayeva_ov/)
- 3.** Закон України «Про рекламу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.yuricom.com/ua/stattya-3-zakonodavstvo-pro-reklamu>
- 4. Лоскутова Е. Е.** Управление и экономика фармации. В 4 т. Т. 1. Фармацевтическая деятельность. Организация и редактирование / Е. Е. Лоскутова / Под. ред. Е. Е. Лоскутовой. – М., 2008. – 54 с.
- 5. Мнушко З. Н.** Практикум по фармацевтическому маркетингу / З. Н. Мнушко, И. В. Пестун, Н. В. Чмыхало. – Харьков : Издательство НФаУ «Золотые страницы», 2006. – С. 144.
- 6. Сысоева С. В.** Управление ассортиментом в рознице. Категорийный менеджмент / С. В. Сысоева, Е. А. Бузукова. – СПб. : Питер, 2010. – 288 с.
- 7. Толочек В. М.** Основи підприємницької діяльності у фармації / В. М. Толочек. – К. : ПП Тимченко А.Н. – 2009. – 312 с.
- 8. Шабельник Т. В.** Моделі та методи кластеризації товарного асортименту аптечної мережі / Т. В. Шабельник // Нове в економічній кібернетичі : сб.наук.ст. / Під загал. ред. Ю. Г. Лисенко ; Донецький нац. ун-т. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – С. 76 – 86.
- 9. Шабельник Т. В.** Моделювання процесів управління товарним асортиментом за критерієм максимізації маржинального доходу / Т. В. Шабельник // Торгівля і ринок України : Темат. зб. наук. пр. Вип. 33. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – С. 513 – 520.
- 10. Эстерлинг С.** Мерчендайзинг в розничной торговле / С. Эстерлинг, Э. Флотман, М. Джерниган, С. Маршал. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2004.
- 11.** ABC и XYZ анализ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://planmarketing.ru/abc-xyz-analiz.html>

## REFERENCES

- “ABC i XYZ analiz” [ABC and XYZ analysis]. <http://planmarketing.ru/abc-xyz-analiz.html>
- Baieva, O. V. “Menedzhment u haluzi okhorony zdorovia” [Management of health care]. [http://uchebnikonline.ru/medecina/menedzhment\\_u\\_galuzi\\_ohoroni\\_zdorovya\\_-\\_bayeva\\_ov/](http://uchebnikonline.ru/medecina/menedzhment_u_galuzi_ohoroni_zdorovya_-_bayeva_ov/)
- Bagirova, V. L. *Upravlenie i ekonomika farmatsii* [Management and economics of pharmacy]. Moscow: Meditsina, 2004.
- Esterling, S., Flotman, E., and Dzhernigan, M. *Merchandayzing v roznichnoy torgovle* [Merchandising in retail trade]. St. Petersburg: Piter, 2004.
- Loskutova, E. E. “Farmatsevticheskaia deiatelnost. Organizatsiia i redaktirovanie” [Pharmaceutical activities. Organizing and editing]. In *Upravlenie i ekonomika farmatsii*. Moscow, 2008. [Legal Act of Ukraine]. <http://www.yuricom.com/ua/stattya-3-zakonodavstvo-pro-reklamu>
- Mnushko, Z. N., Pestun, I. V., and Chmykhalo, N. V. *Praktikum po farmatsevticheskomu marketingu* [Workshop on pharmaceutical marketing]. Kharkov: Zolotyie stranitsy, 2006.
- Shabelnyk, T. V. “Modeli ta metody klasteryzatsii tovarnoho asortymentu aptechnoi merezhi” [Models and methods for clustering product range pharmacy network]. In *Nove v ekonomichnii kibernetitsi*, 76-86. Donetsk: Yuho-Vostok, 2012.
- Shabelnyk, T. V. “Modeliuvannia protsesiv upravlinnia tovarnym asortymentom za kryteriiem maksymizatsii marzhynalnoho dokhodu” [The modeling process management product range on the criterion of maximizing the marginal income]. *Torhivlia i rynek Ukrainy*, no. 33 (2012): 513-520.
- Sysoeva, S. V., and Buzukova, E. A. *Upravlenie assortimentom v roznitse. Kategoriyyny menedzhment* [Assortment management in retail. Category management]. St. Petersburg: Piter, 2010.
- Tolochek, V. M. *Osnovy pidpriemnytskoi diialnosti u farmatsii* [Basics of Business in pharmacy]. Kyiv: Tymchenko A. N., 2009.



## БРЕНД У ПЛОЩИНІ ІНТЕГРАЦІЇ ПОТРЕБ, МОТИВІВ І ЕМОЦІЙ

© 2014 ШЕВЧЕНКО О. Л.

УДК 339.138

### Шевченко О. Л. Бренд у площині інтеграції потреб, мотивів і емоцій

Стаття присвячується вивченню питань створення та розвитку брендів у напрямку взаємообумовленого впливу таких маркетингових категорій, як потреби, мотиви та емоції. Автором підкреслюється і доводиться домінуюча роль вказаних категорій у побудові належної структури бренда, зважаючи на присутність у ньому як матеріальних, так і ментальних складових. Визначено та обґрунтовано зміст бренда як сукупності раціональних, емоційних і поведінкових відносин, що формуються між брендом і споживачем. Описано та проаналізовано сутність основних і другорядних потреб споживачів, що визначають особливості споживчого вибору і сприйняття. Вивчено класифікацію споживчих мотивів на основі їх специфічності та неоднозначності прояву в реальному житті. Досліджено роль і значення емоцій у побудові фундаментальних блоків бренда та їх зв'язок із споживчими потребами і мотивами. Запропоновано структуру бренда на базі інтеграції усіх зазначених складових і сформульовано відповідні висновки.

**Ключові слова:** бренд, потреба, мотив, емоції, раціональні відносини, емоційні відносини, поведінкові відносини, споживач.

**Рис.: 2. Табл.: 2. Бібл.: 11.**

**Шевченко Олена Леонідівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра маркетингу, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** e\_shevchenko@i.ua

УДК 339.138

UDC 339.138

### Шевченко Е. Л. Бренд в плоскости интеграции потребностей, мотивов и эмоций

Статья посвящается изучению вопросов создания и развития брендов в направлении взаимобусловленного влияния таких маркетинговых категорий, как потребности, мотивы и эмоции. Автор подчеркивает и доказывает доминирующую роль указанных категорий в строительстве надлежащей структуры бренда, учитывая наличие в нем как материальных, так и ментальных составляющих. Изучено и обосновано содержание бренда как совокупности рациональных, эмоциональных и поведенческих отношений, которые формируются между брендом и потребителем. Описана и проанализирована сущность основных и второстепенных потребностей потребителя, которые определяют особенности потребительского выбора и восприятия. Изучена классификация потребительских мотивов на основе их специфичности и неоднозначности проявлений в реальной жизни. Исследована роль и значение эмоций в построении фундаментальных блоков бренда и их связь с потребительскими потребностями и мотивами. Предложена структура бренда на основе интеграции всех указанных составляющих и сформулированы соответствующие выводы.

**Ключевые слова:** бренд, потребность, мотив, эмоции, рациональные отношения, эмоциональные отношения, поведенческие отношения, потребитель.

**Рис.: 2. Табл.: 2. Библ.: 11.**

**Шевченко Елена Леонидовна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра маркетинга, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** e\_shevchenko@i.ua

### Shevchenko Olena L. Brand in the Context of Integration of Needs, Motives and Emotions

The article is devoted to the study of issues of creation and development of brands in the direction of mutual influence of such marketing categories as needs, motives and emotions. The author underlines and proves the dominating role of the said categories in building a relevant brand structure, taking into account availability of both material and mental components in it. The article studies and justifies the brand essence as an aggregate of rational, emotional and behavioural relations that are formed between the brand and consumer. It describes and analyses essence of primary and secondary needs of the consumer, which determine specific features of consumer choice and perception. It studies classification of consumer motives on the basis of their specificity and ambiguity of manifestations in real life. It studies the role and significance of emotions in building fundamental blocks of the brand and their connection with consumer needs and motives. It offers the brand structure on the basis of integration of all the said components and formulates relevant conclusions.

**Key words:** brand, need, motive, emotions, rational relations, emotional relations, behavioural relations, consumer.

**Pic.: 2. Tabl.: 2. Bibl.: 11.**

**Shevchenko Olena L.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of marketing, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** e\_shevchenko@i.ua

Сучасні ринки розвиваються дуже стрімко, збільшується пропозиція товарів і послуг, потреби споживача змінюються і набувають більш витонченої форми. Конкуренція товарів зміщується у бік конкуренції брендів, але при цьому зберігається суть маркетингової концепції продукту. У таких умовах створити успішну ідею бренда можливо лише за умови занурення у глибинну сутність споживчого мислення і критеріїв споживчого вибору, визначаючи, наскільки бренд є необхідним і потрібним споживачеві, які раціональні й емоційні мотиви він задовольняє. Якщо ідентичність бренда відповідає внутрішнім установкам людини (потреbam, мотивам), тоді образ товару з певною торговельною маркою проникає у свідомість споживача, займаючи там своє унікальне місце і набуваючи ролі відповідного символу для споживача. Бренди на від-

міну від товарів діють на більш глибокому психологічному рівні, вони продукують і поважають емоції та мотиви споживача у належності, самовираженні, прагненні відчувати радість і щастя.

Темпи поширення і розвитку брендів дійсно вражають. Технології брендингу, що наприкінці ХХ сторіччя обмежувалися переважно сферою товарів широкого вжитку, нині набувають актуальності й у промисловості, і в діяльності державних і політичних організацій, і у сфері послуг. Як носіїв брендів себе розглядають політичні партії, відомі люди, футбольні клуби, регіони і країни. Одночасно з цим з'являються і поширюються нові напрямки брендингу: корпоративного, товарного, індивідуального, людського, сервісного тощо. У споживчому секторі розвиток технологій брендингу привів до появи множини нових продуктів і послуг.

Створювати і розвивати бренди стає можливим за умов широкого споживчого вибору, коли кон'юнктурні умови більшості ринків диктують необхідність формування унікальної торговельної пропозиції, а точніше цінності, що з часом займає стійке місце у масовій свідомості споживачів. Із самого початку важливо відшукати і зрозуміти ту основоположну ідею, яка керує мисленням і подальшими діями споживачів і приводить до запланованого результату компанії. Коріння такої ідеї криються у банальних потребах і запитих споживача, але нині вони набувають витонченої форми, зважаючи на доступність інформації, матеріальних благ та розвиток самих споживачів. Це вже не споживач, що мислить елементарними ринковими категоріями, а високо розвинута інтелектуальна істота з глибоким непізнаним внутрішнім світом і набагато більшими можливостями. У свою чергу, потреби, що формують мотиви споживання, теж набувають складнішої форми, але продовжують транслювати класичні речі, які є запорукою безпечного, комфортного і щасливого життя.

Актуальність даної статті обумовлена змінами в характері споживання і споживчої поведінки, що мають місце на сучасному етапі розвитку ринкових відносин. При цьому моделі споживчої поведінки і глибинна сутність взаємовідносин між брендом і споживачем залишається недостатньо вивченими. Нині чинники, що впливають на споживчий вибір, трансформуються і набувають іншої забарвленості, зважаючи на швидкий перехід людства на інформаційний етап розвитку. Потреби людини набувають більш витонченої форми і починають дуже сильно залежати від емоційного контексту. Дані явища є об'єктивно породженими тими змінами, що відбуваються у світі. По-перше, сучасна людина має можливість широкого вибору будь-якої продукції різних виробників під множиною різнорідних марок. По-друге, рівень розвитку інформації сягає таких масштабів, що це суттєвим чином змінює алгоритм мислення і прийняття кінцевих рішень споживачами. Це змушує виробників і маркетологів шукати і знаходити більш дієві способи реалізації своєї діяльності, що привернуть увагу покупців і приведуть до бажаного комерційного ефекту.

**Б**ренд у його концептуальному значенні слід розглядати у площині нерозривного взаємозв'язку з процесами споживання і психологією споживчої поведінки. Фундаментальним дослідженням з брендингу присвячені праці багатьох зарубіжних авторів, найбільш відомими з яких є праці Д. Акера, Ф. Котлера, К. Келера, Ж.-Н. Капферера, А. Елвуда, Т. Геда, Т. Нільсона, Дж. Траута, П. Темпорала, Б. Ванекена, Д. Д'Алесандро, С. Кумбера. Серед російських і вітчизняних авторів слід відзначити праці В. Домніна, А. Годіна, О. Рудої, М. Макашева, В. Тамберга, О. Кендюхова, Я. Трофимова, Л. Шульгіної, М. Лео та ін. Більшість авторів висвітлюють свої погляди на бренд як на складну конструкцію на основі поєднання складових матеріального і нематеріального рівня. Щоправда, кут зору на ці складові та їхня комбінація представлені неоднозначним чином. Одна група авторів робить акцент на раціональних і емоційних чинниках, відчутних або невідчутних, інша – на функціональних і образних, матеріальних і ментальних. Зокрема, Т. Гед виділяє функціональні, соціальні, ментальні і духовні [1]. К. Келер здебільшого апелює до елементів, що беруть активну участь у формуванні споживчого капіталу марки і подає їх у визначеній ієрархії за ступенем важливості та впливу на споживчу свідомість [6]. А. Елвуд виділяє елементи, що формують так

звану ДНК бренда, яка є платформою для структуризації і використання додаткових складових [11]. Ж.-Н. Капферер пропонує призму відмітних особливостей бренда, серед яких налічуються: фізичні дані, відносини, індивідуальність, культура, відображення і образ [5]. В. Домнін розглядає зовнішню і внутрішню структуру бренда як комбінацію атрибутів і характеристик. Атрибути представлені відчутними характеристиками на базі товарних характеристик і комунікаційних повідомлень, характеристики виражають зміст бренда і представлені сукупністю різних рівнів взаємовідносин, що формуються між брендом і споживачем [2].

Різноманітність зазначених поглядів і разом з тим присутність єдиного вектора в працях даних і решти авторів свідчить про необхідність систематизації існуючих поглядів, пошук і визначення базових джерел, що впливають на ефективність структуризації бренда. Такими базовими джерелами, на нашу думку, виступають потреби та емоції людини.

Успішність бренда обумовлена оптимальним поєднанням раціонального і емоційного блоку залежно від специфічності споживача, продукту і ринку (товарної категорії, галузі). Усе інше, у принципі, є похідним від даних блоків і може змінюватися залежно від особливостей сприйняття і поведінки споживачів цільового сегмента ринку та цілей компанії. Але, у будь-якому разі, неможливо відійти від споживача, способу його мислення, критерію його оцінювання і відповідних дій. Тому процеси брендингу діже тісно пов'язані з поведінкою і психологією споживача.

*Метою* даної статті є аналіз, систематизація існуючих поглядів у площині даної проблематики і формування відповідних висновків стосовно джерел створення і розвитку бренда, враховуючи вплив таких маркетингових категорій, як потреби, мотиви і емоції.

**П**ошук і вибір товарів і брендів обумовлений споживчими мотивами, які, у свою чергу, формуються потребами. Потреби людей є ключовою умовою створення і розвитку як товарів, так і брендів.

Споживання є свідомим раціональним процесом задоволення потреб, що здійснюється за допомогою загальнодоступних благ, ресурсів і товарів, що вже належать споживачу, а також придбання нових товарів і послуг. Різноманітні потреби формують широку сферу завдань споживчого вибору, які споживач може вирішувати всі одразу, але найчастіше вирішує їх окремо. Традиційно для теорії споживчого вибору є завдання пошуку споживчих благ, що максимальним чином задовольняють поточні потреби при фіксованому бюджеті.

Споживач намагається у процесі споживчого вибору оцінити усі свої потреби як єдиний комплекс і підібрати для цього комплексу потреб такий набір товарів і послуг, які принесуть максимальне задоволення. На цьому етапі до процесу споживання приєднується поняття корисності, під якою розуміємо міру задоволення споживача від використання певних благ. Споживач спроможний оцінювати ступінь свого задоволення залежно від багатьох чинників і кожного блага, а також визначати міру збільшення власного задоволення від споживання додаткових товарів. Це все теоретичні постулати, якщо не занурюватися у сам механізм споживчого вибору. У реальності все набагато складніше. Людина не може дати точну кількісну оцінку своєму задоволенню, але може порівнювати різну сукупність благ, що доводить переважно якісний характер поняття корисності.

Теорія поведінки споживача зводиться до того, що останній здійснює раціональний вибір, виходячи з корисності блага і його ціни, але в площині реальних подій все відбувається по-іншому. Беручи до уваги інформацію про властивості товару, споживач може надавати їм різномірні оцінки, як завищені, та і занижені. Купівельний вибір і поведінка здійснюються у різних часових проміжках з відповідними цілями і завданнями, ціновий чинник не завжди визначає купівельний вибір, хоча і має суттєвий вплив на нього. До того ж, у поведінці споживача забагато ірраціональних моментів, які важко піддаються оцінюванню і прогнозам. Саме це визначає складність і можливу неточність маркетингових досліджень, особливо у питаннях брендингу.

Як зазначив О. К. Шафалюк: «Найбільші суперечності в науці пов'язані з певним отожденням і безсистемністю у застосуванні таких традиційно пов'язаних з потребами і причинністю в наукових поясненнях поведінкових виявів людини, проте, непрозорих для безпосереднього спостереження таких понять, як мета, мотив, попит» [10]. Дійсно, усвідомлення потреб конкретною людиною відбувається на суб'єктивному рівні і залежить від мети, а реалізується така потреба через мотиви, що приводить до певних дій.

М. О. Макашев з цього приводу висловлюється: «Пошук необхідного товару, вибір певної марки товару – це активний процес у механізмі взаємовідносин бренду і споживача. Результативність цього процесу залежить від відносин споживача з даним брендом, переосмисленні отриманої інформації, знань і уявлень споживача про призначення і якість товару. Ефективність брендингу залежить від того, наскільки тісними є відносини, що сформовані між брендом і споживачем». У взаємовідносинах бренд-споживач не перший план виходить не просто людина, а особистість з власним внутрішнім світом і системою цінностей [7].

Механізм взаємовідносин бренду зі споживачем реалізується через споживчі мотиви, які є похідними від потреб, але мають більш деталізований і спрямований характер. Такі взаємовідносини формують зміст бренду через поєднання раціональних і емоційних відносин із брендом (рис. 1), які, у свою чергу, створюють і реалізують поведінкові відносини із брендом.

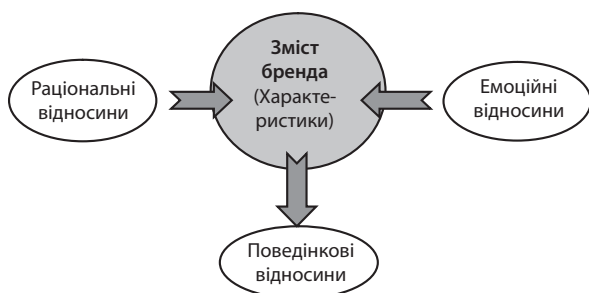


Рис. 1. Зміст бренду

Джерело: авторська розробка.

Раціональні відносини формуються на основі сприйняття раціональних складових бренду. Сюди відносяться елементи, що обумовлюють раціональний споживчий вибір: якість, ціна, співвідношення значущих товарних характеристик і т. ін. Їх вираження є формуванням споживчих знань, суджень, поглядів, ідей, переконань стосовно раціональної складової бренду.

Емоційні відносини містять елементи, що формують емоційне забарвлення від сприйняття усіх можливих скла-

дових бренду матеріального і нематеріального характеру. Це може відбуватися на основі формування уявних оцінок або суб'єктивної оцінки елементів бренду. Виразенням таких відносин є формування високого або низького ступеню емоційного задоволення від споживання бренду. Емоційні відносини виражаються через почуття, враження, афекти, хвилювання, симпатії тощо.

Поведінкові відносини є найбільш складною групою відносини, оскільки залежать від оцінки і сприйняття як раціональних, так і емоційних складових бренду та комплексу інших чинників, які присутні у моделі споживчої поведінки.

Раціональні відносини наближені до об'єктивно існуючих потреб людини, їх легше спрогнозувати і оцінити, оскільки в більшості випадків вони реалізуються через закони раціональної логіки. Раціональні відносини апелюють до розуму споживача.

Емоційні відносини є важко прогнозованими і складно піддаються оцінці, оскільки мають пряме відношення до так званої «чорної скриньки споживача» і носять суб'єктивний характер. Вони більше наближені до цінностей споживача, ніж потреби. Емоційні відносини апелюють до душі споживача.

Потреби на нинішньому етапі розвитку маркетингової діяльності можуть проявлятися по-різному, про що свідчить різноманітність підходів до їх класифікації. Мотиви поведінки людини є похідними від потреб. Під мотивами ми розуміємо певні спонукальні чинники, що впливають на поведінку людини, внаслідок яких вона діє, тобто обирає і купує продукцію.

Поведінку споживачів неможливо зрозуміти, якщо, хоча б приблизно, не з'ясувати джерела, спонукальні чинники, мотиви цього явища. Активність особистості досягає вищої ефективності, коли вона оптимально організована і цілеспрямована, що забезпечується принципом домінанти або ієрархією мотивів. Володіючи системоутворюючою якістю, що визначає психологічні особливості індивіда, спрямована активність визначає стиль, характер і особливості поведінки людини. Мотиви в цьому сенсі є покликами, мріями, бажаннями, сподіванням, які ініціюють певну спрямованість дій, що виражається у конкретній поведінці. Основною ідентифікуючою ознакою мотиву є спрямованість по відношенню до реалізації потреб. Для того, щоб з'явилася така цілеспрямованість, людина має чітко усвідомлювати, чого їй не вистає. Мотиви виконують роль запуску певних дій людини, хоча це не завжди відбувається усвідомлено. Психологами, наприклад, встановлено, що існує істотна різниця між істинними значеннями реальних дій і раціональними поясненнями причин такої поведінки. Товар при цьому в образі певного бренду є для споживача символом, відторгненням чи прийняттям людиною його символічного значення, що провокує покупку або нівелює її. Купівля бренду для людини є розповіддю собі і іншим про себе, можливість для інших надати зовнішні оціночні судження.

Пошук і вибір товарів є активним і непростим процесом, оскільки передбачає вивчення і оцінку множини продукції із схожими товарними характеристиками. Чи дійсно так і діє споживач? Звісно, ні. Споживач максимальним чином намагається економити свої ресурси і час, якщо тільки йому не подобається сам процес. Для того, щоб вибір був правильним, людина повинна володіти інформацією, яка допомагає їй найефективніше задовольнити її потребу і ви-



значити своє відношення до товару. Бренд на відміну від товару пропонує таке готове рішення у зручній і зрозумілій формі, але потрібно знайти саме те, що бути зручним і зрозумілим для вашого споживача. Що має переважати: раціональність чи емоційність? Яку ідею виділити? Як краще і в якій формі донести цю ідею (сутність бренда) до споживача? Відношення до бренда формується на основі ціннісних орієнтацій бренда, що мають значущість для споживача на базі мотивів купівлі.

Для розуміння значення різномірних потреб, їх впливу на виникнення мотивів та ціннісної орієнтації споживача доцільно навести класифікацію потреб, запропоновану російським дослідником В. Тамбергом. На його думку, на сучасному ринку домінують чотири основні групи потреб і дві другорядні. До основних належать: базові потреби, ситуативні моделі, рольові моделі та культурний фактор. Другорядні блоки представлені потребами, що породжені особливостями конкретної особистості, почуттям належності, що обумовлює розвиток модних трендів [8].

По мірі розвитку ринків і ускладнення споживчого вибору відбувається підключення нових блоків потреб, рухаючись від базових і закінчуючи модними трендами. Базові потреби і ситуативні моделі є притаманними усім ринкам товарів споживчого використання, а підключення наступних з блоків є залежним від призначення самого продукту (табл. 1).

До рольових моделей, культурного фактору і модних трендів належать, як правило, продукти демонстраційного або ж гедоністичного споживання (служать для отримання задоволення). На кожному товарному ринку товарів чи послуг можуть домінувати одразу декілька категорій потреб, які визначають специфіку формування товарних пропозицій. Домінуючих потреб може бути декілька, що обумовлює вимоги як до створення самої торговельної пропозиції, так і способів її виведення і підтримання на ринку.

Виходячи з призначення самого продукту та домінуючих різновидів потреб стає можливим формування типології продуктів та особливостей маркетингової діяльності стосовно кожного з них. У даному контексті слід відзна-

чити, що бренд і формування його образу у споживчій свідомості відбувається на основі неоднакових параметрів з перевагою у бік раціональних чи емоційних складових.

Виділяють вісім основних типів продуктів, які визначають подальшу специфіку їх розвитку і просування: утилітарний продукт, вдосконалений утилітарний продукт, іміджевий продукт, вдосконалений іміджевий продукт, гедоністичний продукт, вдосконалений гедоністичний продукт, індивідуалізований продукт, модний продукт. Дана типологія продуктів допомагає створювати бренди, враховуючи з орієнтацією і на потреби, і на емоційну забарвленість.

Споживчі мотиви, як і потреби, характеризуються складністю і багатогранністю. Вони можуть проявлятися як сильні чи слабкі, постійні і тимчасові, позитивні і негативні.

У загальному вигляді їх можна представити у різновидах, що представлені в *табл. 2*.

**В**заємозв'язок потреб, мотивів і емоцій є безсумнівним. Згідно з матеріалами Вікіпедії: «Емоції – складний стан організму, що припускає тілесні зміни поширеного характеру та зміни на ментальному рівні, стан збудження чи хвилювання, що характеризується сильними почуттями, і зазвичай імпульсом щодо певної форми поведінки» [3]. Аналіз даного визначення ще раз підкреслює тісну залежність між тим «що хоче людина», рівнем її задоволення і можливою поведінкою. Оскільки метою брендингу є формування бажаної споживчої реакції на основі впливу на споживче сприйняття, емоції виступають ключовим фактором забезпечення результативності даного процесу. Навіть якщо ми говоримо про утилітарні продукти, що задовольняють потреби нижчого рівня, емоційний аспект все рівно присутній.

По мірі переміщення до потреб більш високого рівня емоційний ефект збільшується. Розвиток емоцій і відчуттів відображає як розвиток потреб індивіда, так і самих емоцій, які виступають у ролі прагнень і вражень, починаючи виражати активну сторону потреби і приводячи до багатогранності предметної реалізації конкретної потреби, що акумулюється в бренді. Оточуючий світ стає для людини

**Таблиця 1**

**Класифікація основних та другорядних потреб сучасного споживача**

Класифікація потреб	Характеристика
Базові потреби	Визначають основну утилітарну мету використання об'єкта споживання. Споживач купує об'єкт без особливих роздумів щодо сили його об'єктивної необхідності
Ситуативні моделі	Визначають особливі раціональні переваги об'єкта споживання за рахунок більш повної відповідності запитам споживач, що пов'язані з відмінностями в образі життя. Споживач обирає об'єкт з найбільш прийнятними для себе чи конкретної життєвої ситуації раціональними споживчими властивостями чи характеристиками
Рольові моделі	Представлені іміджевими характеристиками об'єкта споживання, який служить символом соціальної та самоідентифікації споживача. За даним об'єктом формується власна самооцінка та оцінка оточуючих
Культурний фактор	Уточнює іміджеві характеристики об'єкта споживання, він стає символом належності до культурної групи; споживач переймається тим, як він сприймається в рамках своєї групи
Потреби, породжені структурою особистості	Визначають індивідуалізацію ринкового продукту, споживач, як правило, починає підкреслювати свою унікальність за допомогою унікальних об'єктів споживання
Модні тренди	Представлені тимчасовими сплесками популярності як окремих об'єктів споживання, так і певних товарних категорій. Споживач вже не бажає самостійно формувати свої переваги і керується «зграйним» почуттям

**Джерело:** Тамберг В., Бадьин А. Классификация моделей потребления [Электронный ресурс]: Высокий брендинг: идея, продукт, брендинг, продвижение бренда. – 2008.



## Класифікація споживчих мотивів

Класифікація мотивів	Характеристика
Емоційні	Прагнення набути привабливості, зберегти увагу близьких і знайомих, відчуття комфорт, радість, щастя, позитив
Раціональні	Холодний розрахунок, логічне мислення, порівняння, вигода, економічність, практичність тощо
Утилітарні	Експлуатаційні складові товару, гарантійний термін, якісний ремонт, зручність в експлуатації
Естетичні	Зовнішній вигляд товару, кольорове рішення, форма, сучасні дизайнерські рішення, гармонійність, поєднання з іншими предметами
Мотиви престижу	Соціальний статус, символічність, соціальна належність, положення у суспільстві тощо
Мотиви уподобання	Уподобання відомим людям, наслідування стилю і поведінки кумирів, отождолення себе з привабливим героєм
Мотиви моди	Відповідність модним трендам, актуалізація певного стилю і норм поведінки тощо
Мотиви самоствердження	Особистісна самореалізація, прагнення до самоствердження, індивідуальна психологічно-особистісна орієнтація
Мотиви традиції	Глибинні мотиви, побудовані на культурних традиціях, віруваннях, сімейних цінностях і т. ін.

Джерело: Зазыкин В. Г. Психология в рекламе. – М.: ДатаСтром, 1992. – 64 с.

чуливо значущим, а сприйняття такого світу супроводжується хвилюваннями. Людина з широкими потребами і множиною можливостей реалізації цих потреб живе багатим емоційним життям.

У процесі взаємодії з навколишнім середовищем, через фільтр людського сприйняття, можна припустити, що людина рухається від потреб до емоцій через мотиви. Бренд поєднує і приймає на себе цей рух, втілюючи його у елементи власної ідентифікації (рис. 2). Наприклад, купуючи іграшку, ми купуємо не саму іграшку як таку, а радість для своєї дитини і задоволення для самого себе. Потреба при цьому – піклування про дитину; мотив – заохочення дитини, покращення настрою, затвердження відчуття батьківської турботи, наявність аналогічних іграшок у інших дітей; емоція – це посмішка і радість твоєї дитини, яка є безцінною і за яку батьки готові заплатити за певних ситуацій скільки завгодно. Реалізація зазначених проявів можлива лише за умов матеріалізації, конкретного втілення сподівань і намірів людини в об'єкті споживання, але не просто за рахунок задоволення основної потреби, а з рахунок пропозиції цінності, яка може допомогти викликати очікувані емоції. Не просто лялька, а BabyBurn, Winx і т. д. Бренди дитячих іграшок є найкращим прикладом доведення важливості емоційного компоненту у бренді. Саме емоції дозволяють таким брендам продаватися за ціною у рази вищою за існуючі товарні аналоги.

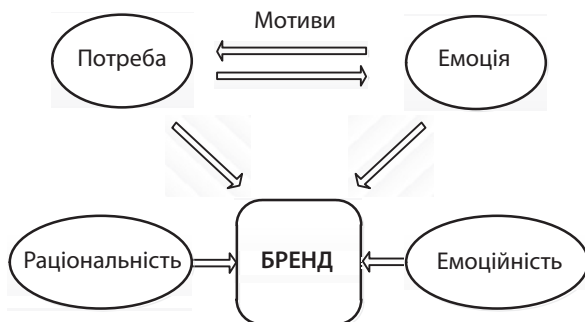


Рис. 2. Фундаментальні складові бренда

Джерело: авторська розробка.

Дії споживачів відбуваються за управління інформаційно-енергетичних сил потреб. Фізіологічна, матеріальна чи духовна потреба – це сигнал стану тієї чи іншої системи життєдіяльності і підтримки комфорту особистості. У механізм відчуттів і задоволення щільно вплетені наші емоції. Спочатку виникає потреба, потім мотив, в якому вже є зародки очікуваної емоції, а потім емоція, яка відповідає певній потребі і мотиву. При цьому негативна емоція незадоволеної потреби чи мотиву має бути заміщена позитивною. У результаті споживач купує емоцію, пов'язану з брендом, а не його раціональні та функціональні властивості.

Зміни і розвиток потреб людини відбувається через зміну і розвиток предметів, які їм відповідають і в яких вони матеріалізуються і конкретизуються. Людські потреби формують необхідні передумови здійснення будь-якої діяльності, але самі по собі вони не можуть надати цій діяльності певного напрямку. Це прерогатива мотивів, які несуть у собі дійсну змістовну характеристику потреб. Потреби можна і набагато легше розуміти за рахунок мотивів. Мотиви допомагають зрозуміти динаміку потреб, ступінь їхньої важливості, міру насичення та згасання. Емоції при цьому виконують роль внутрішніх сигналів, тобто самі по собі не несуть інформацію про зовнішні об'єкти, їх зв'язки і відносини, але безпосередньо відображають відносини між мотивами і реалізацією діяльності, що відповідає вказаними мотивам. Емоції виникають за актуалізації мотиву і до раціональної оцінки діяльності суб'єкта.

Д. Траут у своїй праці «22 непреложних закона маркетинга» зазначив: «Маркетинг – це не битва продуктів, а битва сприйняття». Поглиблюючи цю думку і враховуючи нинішній стан розвитку маркетингу, що все більше наближується до людської душі, маркетинг – це не просто битва продуктів, а битва брендів, що побудовані на цінностях і емоціях споживача». Маркетологи і бренд-менеджери у більшості країн все більше уваги приділяють емоційним сторонам брендів, розуміючи зростаючу роль людських почуттів і емоцій та їх домінуванням над раціональними і функціональними перевагами. У даному контексті доцільний ще один вислів відомого гуру Д. Траута: «Боротьба виробників давно перейшла з обмеженого простору наших гаманців до безмежних просторів нашої свідомості» [9].

**І**нтенсивний розвиток ринкових відносин по всьому світу створює дуже складну систему взаємовідносин суб'єктів ринкових відносин. Це висуває більш жорсткі вимоги до глибокого розуміння учасниками ринку принципів функціонування цієї системи, основою якої є споживач. Перемагає і отримує максимальний прибуток той, хто найкращим чином задовольняє вимоги і бажання своїх клієнтів. Зростаюча конкуренція, інформатизація та глобалізація ринків змінює механізм прийняття споживчих рішень, які стають більш складнішими і непередбачуваними.

## ВИСНОВКИ

Бренд як ментальна конструкція у споживчій свідомості формується і проявляється через відносини споживача до товару з визначеною торговельною маркою та сукупністю ознак раціонального та емоційного характеру. Головним елементом у системі цих відносин виступає людський чинник, що трансформує раціональні, емоційні і поведінкові відносини у процес розробки символіки бренда і його просування на певному цільовому ринку. Сила образу, що залишається у споживчій свідомості, буде тим вищою, чим тіснішими буде сукупність відносин між брендом і споживачем. Серед домінуючих чинників, що створюють вплив на відносини «бренд-споживач», визначають особисті та соціальні орієнтації особистості, а точніше її мотиваційно-споживчі властивості на основі взаємодії із зовнішнім середовищем. Мотиви і потреби людини багатогранні. Усвідомлені потреби продукують чітке уявлення про товарі, який намагається придбати споживач, неусвідомлені призводять до виникнення некомфортного стану людини нестачі чогось, яке вона намагається подолати. Шляхом мотивації формується механізм взаємодії між брендом і споживачем на основі відмітних властивостей бренда і потреб споживача. Ідентифікуючи себе із певним брендом через потреби і мотиви, людина взаємодіє із зовнішнім середовищем, в якому знаходиться, і чим тісніше взаємовідносини між брендом і покупцем, тим успішніше діяльність з брендингу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Гэд Т.** 4D брендинг: взламывая корпоративный код сетевой экономики. – / Т. Гэд. – СПб. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2003. – 228 с.
- 2. Домнин В. Н.** Брендинг: новые технологии в России / В. Н. Домнин. – СПб. : 2004. – 381 с.
- 3. Емоція** [Електронний ресурс]: Вікіпедія: вільна енциклопедія. – 2014. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Емоція>
- 4. Зазыкин В. Г.** Психология в рекламе / В. Г. Зазыкин. – М. : ДатаСтром, 1992. – 64 с.
- 5. Капферер Ж.-Н.** Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Ж.-Н. Капферер. – М. : Вершина, 2007. – 448 с.
- 6. Келер К.** Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / К. Келер. – 2-е изд. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 704 с.
- 7. Макашев М. О.** Брендинг : учебное пособие / М. О. Макашев. – СПб. : Питер, 2011. – 288 с.
- 8. Тамберг В.** Классификация моделей потребления / В. Тамберг, А. Бадьян [Электронный ресурс]: Высокий брендинг: идея, продукт, брендинг, продвижение бренда. – 2008. – Режим доступа : <http://newbranding.ru/articles/old-articles/motivations>

**9. Траут Д.** 22 непреложных закона маркетинга / Д. Траут. – М. : АСТ, 2007. – 159 с.

**10. Шафалюк О. К.** Гуманістична концепція споживача в маркетингу: монографія / О. К. Шафалюк. – К. : КНЕУ, 2008. – 200 с.

**11. Элвуд А.** Основы брендинга: 100 приемов повышения ценности товарной марки / Айен Элвуд. – М. : Фаир-пресс, 2002. – 336 с.

## REFERENCES

Domnin, V. N. *Branding: novye tekhnologii v Rossii* [Branding: new technologies in Russia]. St. Petersburg, 2004.

“Emotsiia” [Emotion]. Vikipediia: vilna entsyklopediia. <http://uk.wikipedia.org/wiki/Емоція>

Elvud, A. *Osnovy brendinga: 100 priemov povysheniia tsennosti tovarnoy marki* [Branding Basics: 100 receptions increase the value of brand image]. Moscow: Fair-press, 2002.

Ged, T. *4D branding: vzlamyvaia korporativnyy kod setevoy ekonomiki* [4D branding: breaking the corporate code of the network economy]. St. Petersburg: Stokgolmskaia shkola ekonomiki v Sankt-Peterburge, 2003.

Kapferer, Zh.-N. *Brend navsegda: soznanie, razvitie, podderzhka tsennosti brenda* [Brand forever: the creation, development, support brand values]. Moscow: Vershina, 2007.

Keler, K. *Strategicheskii brend-menedzhment: soznanie, otsenka i upravlenie marochnym kapitalom* [Strategic brand management: creation, assessment and management of branded capital]. Moscow: Viliams, 2005.

Makashev, M. O. *Branding* [Branding]. St. Petersburg: Piter, 2011.

Shafaliuk, O. K. *Humanistychna kontseptsiiia spozhyvacha v marketynhu* [Humanistic conception of consumer marketing]. Kyiv: KNEU, 2008.

Traut, D. *22 neprelozhnykh zakona marketinga* [The 22 Imutable Laws of Marketing]. Moscow: AST, 2007.

Tamberg, V., and Badin, A. “Klassifikatsiia modeley potrebleniia” [Classification of consumption patterns]. <http://newbranding.ru/articles/old-articles/motivations>

Zazykin, V. G. *Psikhologiiia v reklame* [Psychology in advertising]. Moscow: DataStrom, 1992.

# АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ І ПРАКТИЧНА ЦІННІСТЬ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ В ПОКРАЩЕННІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 ГІЛЕТА Ю. І.

УДК 658.8:615

## Гілета Ю. І. Актуальні проблеми імпортозаміщення і практична цінність кластерного аналізу в покращенні маркетингової діяльності вітчизняних фармацевтичних підприємств

Мета статті полягає у визначенні актуальних проблем імпортозаміщення та практичної цінності кластерного аналізу в покращенні маркетингової діяльності вітчизняних фармацевтичних підприємств. Проаналізовано показники діяльності фармацевтичних підприємств України у 2011 р., проведено кластерний аналіз їхньої діяльності; представлено дендрограму кластерного аналізу діяльності фармацевтичних підприємств. У роботі подано змістовну характеристику фармацевтичного ринку України. Доведено необхідність вирішення проблеми імпортозаміщення шляхом розширення економічного простору функціонування ділової співпраці учасників фармацевтичного ринку. Одним із ефективних інструментів у маркетинговому аналізі виступає кластерний аналіз, результати якого апробовані для 19 фармацевтичних компаній. Сформовані кластери доцільно розглядати в контексті підвищення ефективності виробництва кожного підприємства через координацію спільних науково-дослідних робіт і передінвестиційних маркетингових досліджень.

**Ключові слова:** фармацевтичний ринок, кластерний аналіз, маркетингова діяльність, лікарські засоби, імпортозаміщення, підприємство.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 16.

Гілета Юліяна Ігорівна – аспірантка, кафедра маркетингу і логістики, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** YU.Gileta@gmail.com

УДК 658.8:615

UDC 658.8:615

## Гілета Ю. И. Актуальные проблемы импортозамещения и практическая ценность кластерного анализа в улучшении маркетинговой деятельности отечественных фармацевтических предприятий

Цель статьи заключается в определении актуальных проблем импортозамещения и практической ценности кластерного анализа в улучшении маркетинговой деятельности отечественных фармацевтических предприятий. Проанализированы показатели деятельности фармацевтических предприятий Украины в 2011 г., проведен кластерный анализ их деятельности, представлена дендрограмма кластерного анализа деятельности фармацевтических предприятий. В работе представлена содержательная характеристика фармацевтического рынка Украины. Доказана необходимость решения проблемы импортозамещения путем расширения экономического пространства функционирования делового сотрудничества участников фармацевтического рынка. Одним из эффективных инструментов в маркетинговом анализе выступает кластерный анализ, результаты которого апробированы для 19 фармацевтических компаний. Сформированные кластеры целесообразно рассматривать в контексте повышения эффективности производства каждого предприятия путем координации совместных научно-исследовательских работ и прединвестиционных маркетинговых исследований.

**Ключевые слова:** фармацевтический рынок, кластерный анализ, маркетинговая деятельность, лекарственные средства, экспорт, импортозамещение, предприятие.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 1. **Библ.:** 16.

Гілета Юліяна Ігорівна – аспірантка, кафедра маркетингу і логістики, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** YU.Gileta@gmail.com

## Gileta Yuliyana I. Urgent Problems of Import Substitution and Practical Value of Cluster Analysis in Improvement of Marketing Activity of Domestic Pharmaceutical Enterprises

The goal of the article lies in identification of urgent problems of import substitution and practical value of cluster analysis in improvement of marketing activity of domestic pharmaceutical enterprises. The article analyses indicators of activity of pharmaceutical enterprises of Ukraine in 2011, conducts cluster analysis of their activity, and provides a dendrogram of cluster analysis of activity of pharmaceutical enterprises. The article contains an essential characteristic of the pharmaceutical market of Ukraine. It proves a necessity of solving the problem of import substitution through expansion of economic environment of functioning of business co-operation of participants of the pharmaceutical market. One of the efficient instruments in the marketing analysis is a cluster analysis, the results of which are approved for 19 pharmaceutical companies. It is expedient to consider the formed clusters in the context of increase of efficiency of production of each enterprise through co-ordination of joint research and development works and pre-investment marketing studies.

**Key words:** pharmaceutical market, cluster analysis, marketing activity, medications, export, import substitution, enterprise.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 16.

Gileta Yuliyana I. – Postgraduate Student, Department of Marketing and Logistics, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** YU.Gileta@gmail.com

Фармацевтична галузь України перебуває на переломному етапі реформування галузі і реструктуризації виробництва як основних лідерів ринку, так і суб'єктів малого і середнього бізнесу. В умовах світової фінансової кризи в Україні залишаються нерозкритими потенційні можливості у напрямку розвитку маркетингової діяльності фармацевтичних виробників та їх посередників, зміцнення їхніх ринкових позицій на основі повноцінного використання матеріальних і нематеріальних активів з ме-

тою оптимізації співвідношення «ціна/якість» на всіх етапах створення доданої вартості і цінності медичних послуг [1].

Кластерний аналіз – це один із способів класифікації об'єктів за їхніми ознаками. В Україні процес кластеризації розпочався у 1997 р. з ініціативи С. І. Соколенко – Президента Міжнародного фонду сприяння ринку. У науковій літературі фармації України проблему кластеризації ще ґрунтовно не досліджено. До науковців, котрі займаються цією проблемою, належать О. В. Посилкіна та В. М. Толочко [2, 3].



Кластеризація отримала широке розповсюдження в розвинених країнах. У Фінляндії функціонує 9 кластерів, у тому числі кластер охорони здоров'я. У Нідерландах кластер охорони здоров'я є одним із 10 функціонуючих. У Польщі медичний кластер (Medycyna Polska) – один із 20 сформованих кластерів [4].

Кластеризація, з позиції фармацевтичної галузі, – це інструмент формування регіональної промислової політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності суб'єктів фармацевтичного ринку та розвитку фармацевтичної галузі на мезорівні; об'єднання виробництва, дистрибуції та реалізації фармацевтичної продукції у територіальні кластери [4].

Метою статті є проведення кластерного аналізу діяльності вітчизняних фармацевтичних підприємств для покращення їхньої маркетингової діяльності, пошуку оптимальних важелів регулювання маркетингової діяльності.

**Ф**армацевтичний кластер – це галузево-територіальне добровільне об'єднання підприємницьких структур, котрі взаємодіють з науковими установами, органами місцевого самоврядування та громадськими організаціями для підвищення соціальної забезпеченості населення фармацевтичною продукцією [3]. Ефективне використання взаємозв'язків у всіх сферах діяльності, котрі виникають всередині комплексу суб'єктів фармацевтичного ринку в результаті їх об'єднання в кластер, є основною метою кластеризації у фармації.

За допомогою створення фармацевтичних кластерів в Україні можна вирішити такі проблеми, як: технологічне відставання на всіх етапах життєвого циклу лікарських засобів; відсутність можливості розвитку фармацевтичних підприємств у зв'язку з низькою часткою доданої вартості генеричних лікарських засобів; відсутність взаємозв'язку між розробкою, виробництвом і впровадженням лікарських засобів у медичну практику, що збільшує ризики інвестицій в наукові дослідження [3].

Значна кількість середніх і малих компаній є різнорідними, при цьому можливості радикальних інновацій пов'язані з прийняттям ризику, гнучкістю і підприємницькою активністю. При участі в конкурентній боротьбі кластерний процес і пов'язана з ним кооперація з іншими компаніями можуть дати середнім і малим підприємствам важливі засоби для компенсації нестачі ефекту масштабу. Для розвитку кластерів у різних сегментах економіки потрібні різноманітні можливості. У кластері, який зосереджується навколо спільного маркетингу і продажів, комунікаційні можливості, ймовірно, будуть більш важливими в порівнянні з науково-дослідним кластером, в якому пріоритетне значення мають технічні знання. Кластери, орієнтовані на комерційну діяльність, можуть мати потребу в можливостях генерації ідей, у той час як кластерам, заснованим на нових ідеях, можуть знадобитися підприємницькі навички [5].

Ключові джерела знань розрізняються залежно від конкретної галузі. Наприклад, значення наукової бази та її зв'язків для промисловості вкрай важливе у фармацевтиці або ядерній фізиці. З досліджень компетенцій Уотсона Уайта [6], для галузі охорони здоров'я виставляються такі вимоги: аналітичні навички, знання справи, бажання навчатись, лідерські або управлінські здібності [5].

У пострадянських країнах є актуальною проблема переходу на кластерну модель розвитку фармацевтичної галузі з огляду на необхідність реалізації державних про-

грам імпортозаміщення. Вітчизняний фармацевтичний ринок перебуває в глобальній залежності від імпортних виробників, що гостро ставить питання про фармакологічну безпеку України. Частка генеричних лікарських засобів на українському ринку у порівнянні з інноваційними продуктами складає близько 90%, Росії – 80%, США – 20%, Японії – 22%, Франції – 35% [7, 8]. У Росії створення фармацевтичних кластерів – це не лише інвестиції в будівництво заводів, а й у зміцнення взаємовигідних партнерських відносин із федеральною владою. Таке партнерство дозволяє брати участь у держзакупівлях на привабливих умовах. Статус локального виробника лікарських засобів у Росії дає змогу реалізовувати продукцію на тендерах на 15% дорожче, ніж пропонують імпортери. Таким чином, якщо врахувати розмір російського ринку, спостерігається значна економія, тож вкладені в інвестиційні проекти кошти окупуються значно швидше [9].

**У**країнський фармацевтичний ринок включає виробництво лікарських засобів і виробів медичного призначення, оптовий і роздрібний продаж продукції через аптечні мережі, спеціалізоване зберігання, дистрибуцію, експорт та імпорт продукції. Обсяг фармацевтичного ринку в 2011 р. склав майже 27 млрд грн [10]. При цьому є певні проблеми у фармацевтичній галузі. Зокрема, це економічна площина. Україна на сьогодні має надзвичайно ліберальні правила допуску іноземних ліків на внутрішній ринок. Питома вага імпортової продукції майже у 2,6 рази перевищує вітчизняну. Не менше 30% лікарської продукції, допущеної на ринок України, тобто імпортного виробництва, не підтверджено сертифікатом GMP, і це робота, яка буде проводитися Урядом, Міністерством охорони здоров'я, Державною службою з лікарських засобів, що повинна вивести в рівні умови на фармацевтичному ринку як вітчизняних, так і іноземних виробників ліків [10, 11]. На сучасному етапі розвитку фармацевтичний ринок України є другим за обсягами серед країн СНД після Росії (за підсумками 2012 р. Україна займала 12 – 14% ринку СНД). Загальний обсяг фармацевтичного ринку України за результатами 2012 р. склав 31,7 млрд грн, що на 16,9 в. п. перевищує результати 2011 р. [11].

У 2012 р. український фармацевтичний ринок залишався імпортозалежним. Протягом року спостерігалось збільшення обсягів імпорту фармацевтичної продукції в Україну, що пов'язано з відновленням активності основних компаній-дистрибуторів. За даними Державної служби статистики України, за результатами 2012 р. імпорт фармацевтичної продукції в Україну становив близько 3,3 млрд дол. США, що майже на 15% перевищує результат 2011 р. На ТОП-10 країн, які поставляють фармацевтичну продукцію в Україну, припало близько 70% всього імпорту (у натуральному та грошовому вимірах) [10, 11]. Найбільшими країнами – імпортерами фармацевтичної продукції в Україну є: Німеччина, Індія, Угорщина, Франція та ін. Основними компаніями – імпортерами в Україну фармацевтичної продукції є: ТОВ «БадМ», ТОВ СП «Оптима-Фарм» Лтд, ТОВ «ВВС-Лтд», ЗАТ «Альба Україна», ТОВ «Санofi-Авентіс Україна» [1].

Дослідження рейтингового агентства «Кредит-Рейтинг» демонструють ситуацію, де структура сировинної бази українських підприємств-виробників залишається залежною від імпортних поставок основної сировини та матеріалів. При цьому сировина та матеріали українського виробництва представлені насамперед допоміжними матеріалами [11].



За підсумками 2012 р. експорт готових лікарських засобів вітчизняного виробництва склав 243 млн дол. США (+24,8% порівняно з 2011 р.) [15]. Географія експортних поставок здебільшого представлена такими країнами, як: Узбекистан, Казахстан, Росія, Білорусь та інші країни. Концентрація експорту фармацевтичної продукції українського виробництва – переважно до країн США, що пояснюється наявністю жорсткої системи контролю за рівнем якості продукції на європейських ринках, а також необхідністю наявності у виробників GMP-сертифікатів. Найбільшими українськими виробниками-експортерами є ВАТ «Фармак», Корпорація «Артеріум» [1].

Станом на 2012 р. промислове виробництво фармацевтичної продукції в Україні здійснюють близько 120 підприємств. Найбільшими українськими виробниками фармацевтичної продукції є: ПАТ «Фармак», «Борщівський хіміко-фармацевтичний завод», Корпорація «Артеріум» («Київмедпрепарат», «Галичфарм»), «Дарниця», «Здоров'я», «Лекхім» тощо. На частку п'яти основних компаній-виробників припадає більше 50% виробленої у країні продукції [11].

З метою проведення кластерного аналізу діяльності вітчизняних фармацевтичних підприємств у роботі розглянуто показники 19 фармацевтичних компаній-лідерів у 2011 р., що представлено в *табл. 1*. Сутність кластерного аналізу полягає у здійсненні класифікації об'єктів дослідження за допомогою численних обчислювальних

процедур. У результаті цього утворюються «кластери», або групи дуже схожих об'єктів [12]. На відміну від інших методів цей вид аналізу дає можливість класифікувати об'єкти не за однією ознакою, а за декількома одночасно. Для цього вводяться відповідні показники, що характеризують певну міру близькості за всіма класифікаційними параметрами. Вихідними параметрами під час класифікації фармацевтичних підприємств прийняті такі показники: необоротні активи, нематеріальні активи, оборотні активи, власний капітал, активи, чистий дохід.

Метою кластеризації є групування подібних об'єктів. Найчастіше вживаною мірою близькості об'єктів у цьому випадку вважається так звана евклідова відстань. Вона є одним із показників кластерного аналізу та розраховується за формулою:

$$D(A, B) = \sqrt{(X_B - X_A)^2 + (Y_B - Y_A)^2},$$

де  $X_A, Y_A$  – координати точки А на осях X і Y;  $X_B, Y_B$  – координати точки В на осях X і Y [12, 14].

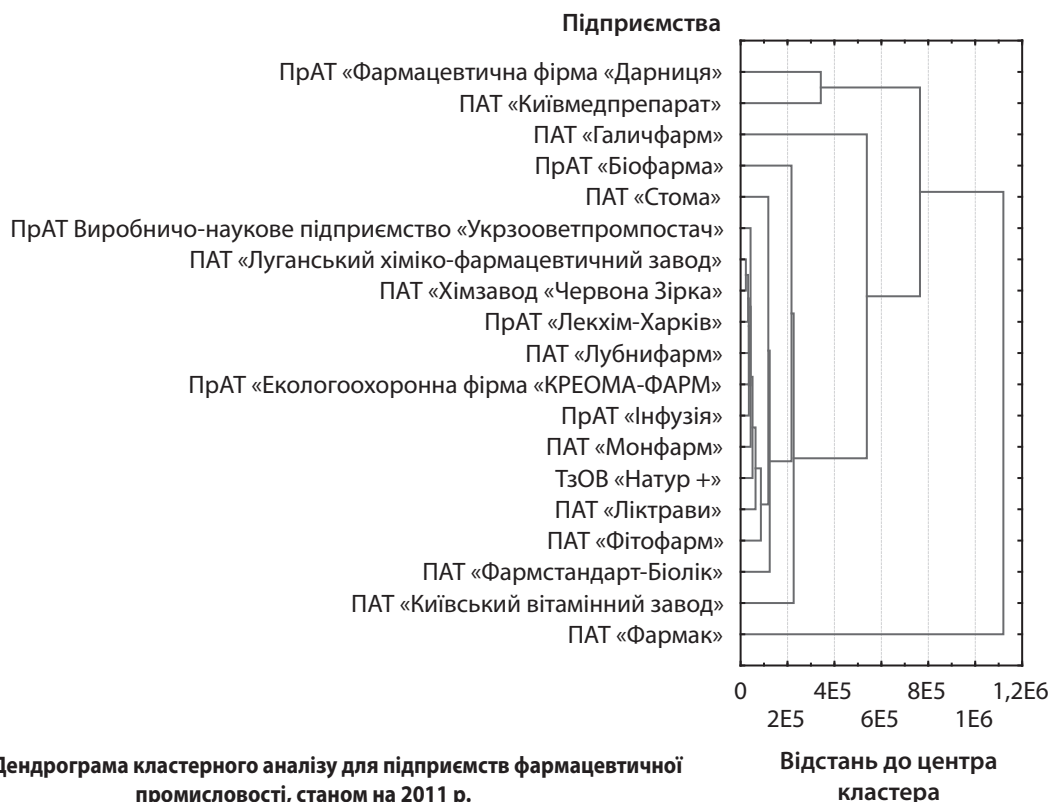
На *рис. 1* представлено дендрограму кластерного аналізу (для фармацевтичних підприємств у 2011 р.), що використовується у методі Варда, і показано результати формування кластерів (*табл. 2*). Метод Варда є методом, який заснований на втраті інформації, котра відбувається в результаті розподілення об'єктів на кластери та змінюється за допомогою загальної суми квадратів відхилень кожного об'єкта від центру свого кластера [12]. Вдоль вер-

Таблиця 1

Показники діяльності вітчизняних фармацевтичних підприємств у 2011 р.

№ з/п	Назва підприємства	Необор. активи, тис. грн	Нематер. активи, тис. грн	Оборотні активи, тис. грн	Власний капітал, тис. грн	Активи, тис. грн	Чистий дохід, тис. грн
1	ПАТ «Фармак»	1006645	4431	506847	977233	1513492	1477205
2	ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»	419724	1989	606546	601554	1050777	738620
3	ПАТ «Київмедпрепарат»	572413	701	641282	492134	1262985	550533
4	ПАТ «Київський вітамінний завод»	56996	458	212077	74024	269204	338016
5	ПАТ «Галичфарм»	438244	2256	309563	123716	749007	312426
6	ПрАТ «Біофарма»	128354	22989	190602	279531	360194	251467
7	ПАТ «Фітофарм»	19553	143	64974	70087	84604	229610
8	ПрАТ Виробничо-наукове підприємство «Укрзооветпромстач»	22369	23	45389	45972	67873	150406
9	ПАТ «Фармстандарт-Біолік»	60446	21	111241	140469	285483	147256
10	ПАТ «Стома»	98334	8390	78744	129575	177085	115978
11	ПАТ «Лубнифарм»	19236	17	43193	22767	62623	115401
12	ПАТ «Монфарм»	50247	0	52870	28073	103122	94579
13	ПАТ «Хімзавод «Червона Зірка»	15984	0	54088	17741	70079	83708
14	ПАТ «Луганський хіміко-фармацевтичний завод»	13882	1986	41705	26466	55646	75897
15	ПАТ «Ліктрави»	45280	1600	49571	87691	94862	74111
16	ПрАТ «Лекхім-Харків»	39011	48	35445	18345	74456	72167
17	ПрАТ «Екологоохоронна фірма «КРЕОМА-ФАРМ»	24150	2393	26892	47367	51042	54442
18	ПрАТ «Інфузія»	35486	17	21710	17256	57258	42639
19	ТзОВ «Натур +»	9817	0	7038	8971	16855	35588

Джерело: складено автором на основі [13].



**Рис. 1.** Дендрограма кластерного аналізу для підприємств фармацевтичної промисловості, станом на 2011 р.

**Таблиця 2**

**Результати формування кластерів для підприємств фармацевтичної промисловості, станом на 2011 р.**

№ Кластера	Підприємства	Відстань до центра кластера
Кластер 1	ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»	159902,0
	ПАТ «Київмедпрепарат»	177717,9
	ПАТ «Фармак»	307929,6
Кластер 2	ПАТ «Галичфарм»	154673,3
	ПрАТ «Біофарма»	76920,1
	ПАТ «Київський вітамінний завод»	106695,1
Кластер 3	ПАТ «Стома»	55723,38
	ПАТ «Фармстандарт-Біолік»	93258,63
	ПрАТ Виробничо-наукове підприємство «Укрзооветпромпостач»	23799,60
	ПАТ «Ліктрави»	18759,21
	ПАТ «Фітофарм»	54614,66
	ПАТ «Луганський хіміко-фармацевтичний завод»	22306,88
	ПАТ «Хімзавод «Червона Зірка»	19262,01
	ПАТ «Лубнифарм»	19179,82
	ПрАТ «Екологоохоронна фірма «КРЕОМА-ФАРМ»	26868,70
	ПАТ «Монфарм»	12316,71
	ПрАТ «Інфузія»	32424,70
	ПрАТ «Лекхім-Харків»	19620,23
ТзОВ «Натур+»	48113,65	

тикальної осі дендрограми наведено назви підприємств, що підлягають класифікації, а вздовж горизонтальної осі відкладено відстані між об'єднаними об'єктами; при цьому відбувається поступове послаблення критерію об'єднання, тобто зниження граничного рівня критерію об'єднання двох об'єктів до одного кластеру. У результаті послаблення

критерію відбувається агрегація кластерів, які мають у своїй структурі все більш відмінні об'єкти [15].

Таким чином, проведений кластерний аналіз дав змогу визначити групи підприємств з подібним рівнем розвитку та розміром фінансово-економічних показників діяльності [16].

За результатами кластеризації було отримано три кластери. Підприємства першого кластера є лідерами фармацевтичного ринку, котрі мають серйозні переваги за рівнем фінансово-економічних показників діяльності. Ці підприємства (ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця», ПАТ «Київмедпрепарат», ПАТ «Фармак») є конкурентами між собою, для яких характерним є найвищий рівень конкуренції [19]. До групи із середнім рівнем розвитку увійшло з підприємства (ПАТ «Галичфарм», ПрАТ «Біофарма», ПАТ «Київський вітамінний завод»). До групи з нижчим від середнього рівнем розвитку увійшло 13 компаній (ПАТ «Стома», ПАТ «Фармстандарт-Біолік», ПрАТ Виробничо-наукове підприємство «Укрзоветпромстач», ПАТ «Ліктрави», ПАТ «Фітофарм», ПАТ «Луганський хіміко-фармацевтичний завод», ПАТ «Хімзавод «Червона Зірка», ПАТ «Лубнифарм», ПрАТ «Екологоохоронна фірма «КРЕОМА-ФАРМ», ПАТ «Монфарм», ПрАТ «Інфузія», ПрАТ «Лекхім-Харків», ТзОВ «Натур +»).

**К**лючовим напрямком діяльності аналізованих підприємств є виробництво якісних та ефективних лікарських засобів для забезпечення здорового, тривалого та більш продуктивного життя населення. Окрім основного виду діяльності (виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів), присутня диверсифікація видів діяльності цих підприємств. Протягом аналізованого періоду українські фармацевтичні підприємства-лідери, котрі потрапили до першого кластера, єдині з-поміж інших розглянутих компаній займалися виключно виробництвом, оптовою та роздрібною торгівлею фармацевтичними товарами. У решті компаній, котрі потрапили до інших кластерів, з нижчим рівнем розвитку, диверсифікація діяльності здебільшого не пов'язана з основним видом діяльності. Наприклад, ПАТ «Монфарм» займається обробленням неметалевих відходів і брухту; ПрАТ «Біофарма» та ПАТ «Київський вітамінний завод» – посередництвом у торгівлі товарами широкого асортименту, а ПрАТ «Лекхім-Харків» – здаванням під найм власної та державної нерухомості виробничо-технічного та культурного призначення. Підприємства, котрі в результаті проведення кластерного аналізу потрапили до одного кластера, можуть об'єднатися з метою: зниження капітальних витрат на одиницю продукції; зменшення маркетингових витрат на одиницю продукції; зміцнення конкурентних позицій через покращення якості управління; покращити свою діяльність завдяки спільному використанню науково-дослідної бази.

## ВИСНОВКИ

Результати кластерного аналізу можуть бути органічно вбудованими в загальну стратегію розвитку фармацевтичної галузі завдяки можливостям ідентифікації невикористаних резервів промислового виробництва окремих підприємств. Крім того, розширюються альтернативи щодо вибору грамотних маркетингових стратегій у контексті зміцнення конкурентних переваг ділових партнерів і підвищується якість маркетингової інформаційної системи. Вирішення проблеми імпортозаміщення в Україні актуалізує науково-прикладні дослідження щодо оцінки реальних можливостей фармацевтичної галузі нарощувати темпи виробництва конкурентоспроможної продукції. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Мних О. Б. Актуальні проблеми розвитку фармацевтичного ринку та підходи до їх вирішення / О. Б. Мних, Ю. І. Гілета // Вісник «Ло-

гістика» Національного університету «Львівська політехніка», 2012. – № 749. – С. 207 – 214.

2. Кластерный анализ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.statsoft.ru/home/textbook/modules/stcluan.html>

3. Сагайдак-Нікітюк Р. В. Концепція розвитку фармацевтичних регіональних кластерів в Україні / Р. В. Сагайдак-Нікітюк // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2009. – № 6(8). – С. 44 – 50.

4. Посилкіна О. В. Актуальність та проблеми створення фармацевтичних кластерів в Україні на підставі логістичного менеджменту та міжнародних стандартів якості / О. В. Посилкіна, Р. В. Сагайдак-Нікітюк, О. В. Козирева. – 2012. – С. 337 – 339 [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua>

5. Вардапетян В. В. Условия развития и формирования кластеров / В. В. Вардапетян // Креативная экономика. – 2009. – № 8 (32). – С. 85 – 91 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.creativeconomy.ru/articles/2673>

6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.towerswatson.com/>

7. Безпека та нормативно-правовий супровід лікарських засобів: від розробки до медичного застосування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mif-ua.com/archive/article/37690>

8. Крикавський Є. В. Спеціальні економічні зони та кластерна політика України / Є. В. Крикавський, О. А. Похилченко // Бізнес Інформ. – 2011. – № 11. – С. 4 – 7.

9. Ліки мігрують із України в Росію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.comments.ua/world/196195-liki-migruyut-iz-ukraini-v-rosiyu.html>

10. Моїсеєнко Р. Обсяг фармацевтичного ринку в 2011 році склав майже 27 млрд грн / Р. Моїсеєнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jeunews.com.ua/news/d0/69525>

11. Фармацевтичний ринок України за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.credit-rating.ua/img/st\\_img/AS/2013/04.06.2013/Pharma\\_Ukr\\_2012.pdf](http://www.credit-rating.ua/img/st_img/AS/2013/04.06.2013/Pharma_Ukr_2012.pdf)

12. Украина и её регионы на пути к инновационному обществу : монография: [в 4 т.] / [И. П. Булеев, В. И. Дубницкий, М. П. Войнаренко и др.] ; под общ. ред. В. И. Дубницкого и И. П. Булеева ; НАН Украины. Ин-т экономики промышленности; донецкий экономико-гуманитарный институт ; Академия экономических наук Украины. – Донецк : Юго-Восток, 2011.

13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua>

14. Мних О. Б. Маркетинг у формуванні ринкової вартості машинобудівного підприємства: теорія і практика : монографія. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 428 с.

15. Розен В. П. Кластерний аналіз використання паливно-енергетичних ресурсів на прикладі Черкаської області / В. П. Розен, С. М. Мильніченко // Вісник НТУУ «КПІ». Серія «Грицтво». – 2010. – Вип. 19. – С. 131 – 139.

16. Фролова В. Ю. Кластерний аналіз стратегічних груп конкурентів на прикладі фармацевтичних підприємств / В. Ю. Фролова // Інноваційна економіка. – 2012. – № 9 (35). – С. 103 – 107.

## REFERENCES

“Bezpeka ta normatyvno-pravovyi suprovod likarskykh zasobiv: vid rozrobky do medychnoho zastosuvannia” [Safety and legal support drugs: from development to medical use]. <http://www.mif-ua.com/archive/article/37690>

Buleev, I. P., Dubnitskiy, V. I., and Voynarenko, M. P. *Ukraine i ee regiony na puti k innovatsionnomu obshchestvu* [Ukraine and its regions on the way to an innovative society]. Donetsk: Yugo-Vostok, 2011.

“Farmatsevtichnyi rynek Ukrainy za 2012 rik” [Pharmaceutical market in Ukraine in 2012]. [http://www.credit-rating.ua/img/st\\_img/AS/2013/04.06.2013/Pharma\\_Ukr\\_2012.pdf](http://www.credit-rating.ua/img/st_img/AS/2013/04.06.2013/Pharma_Ukr_2012.pdf)

Frolova, V. Yu. “Klasternyi analiz stratehichnykh hrup konkurentiv na prykladi farmatsevtichnykh pidpriemstv” [Cluster analysis of strategic groups of competitors in the case of pharmaceutical companies]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 9 (35) (2012): 103-107.

Krykavskiy, Ye. V., and Pokhylchenko, O. A. “Spetsialni ekonomichni zony ta klasterna polityka Ukrainy” [Special economic zones and cluster policy in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 11 (2011): 4-7.

“Klasternyi analiz” [Cluster analysis]. <http://www.statsoft.ru/home/textbook/modules/stcluan.html>

“Liky mihruyut iz Ukrainy v Rosiiu” [Medication migrate from Ukraine to Russia]. <http://ua.comments.ua/world/196195-liki-migruyut-iz-ukraini-v-rosiyu.html>

Mnykh, O. B., and Hileta, Yu. I. "Aktualni problemy rozvytku farmatsevychnoho rynku ta pidkhody do ikh vyrishennia" [Actual problems of the pharmaceutical market and approaches to their solution]. *Lohistyka*, no. 749 (2012): 207-214.

Moiseienko, R. "Obsiah farmatsevychnoho rynku v 2011 rotsi sklav maizhe 27 mlrd. hrn." [The amount of the pharmaceutical market in 2011 amounted to nearly 27 billion]. <http://jeynews.com.ua/news/d0/69525>.

Mnykh, O. B. *Marketynh u formuvanni rynkovoї vartosti mashynobudivnogo pidpryemstva: teoriia i praktyka* [Marketing in establishing a market value engineering enterprise: theory and practice]. Lviv: Lvivska politekhniky, 2009.

Posylkina, O. V., Sahaidak-Nikitiuk, R. V., and Kozyrieva, O. V. "Aktualnist ta problemy stvorennia farmatsevychnykh klasteriv v Ukraini na pidstavi lohistychnoho menedzhmentu ta mizhnarodnykh standartiv iakosti" [The urgency of the problem of creating and pharmaceutical clusters

in Ukraine on the basis of logistics management and international quality standards]. <http://ena.lp.edu.ua>

Rozen, V. P., and Mylnichenko, S. M. "Klasternyi analiz vykorystannia palyvno-enerhetychnykh resursiv na prykladi Cherkaskoi oblasti" [Cluster analysis of the use of energy resources as an example of Cherkasy region]. *Visnyk NTUU «KPI»*. Serii «Hirnyctvo», no. 19 (2010): 131-139.

Sahaidak-Nikitiuk, R. V. "Konseptsiia rozvytku farmatsevychnykh rehionalnykh klasteriv v Ukraini" [The concept of pharmaceutical regional clusters in Ukraine]. *Upravlinnia, ekonomika ta zabezpechennia iakosti v farmatsii*, no. 6 (8) (2009): 44-50.

Vardapetian, V. V. "Usloviia razvitiia i formirovaniia klasterov" [Conditions for the development and formation of clusters]. <http://www.creativeconomy.ru/articles/2673/>

<http://www.towerswatson.com/>

<http://www.smida.gov.ua>

УДК 65.012.32

## ОЦІНКА ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТА УПРАВЛІННЯ

© 2014 **ТОВМА О. А.**

УДК 65.012.32

### Товма О. А. Оцінка ділової репутції торговельного підприємства як об'єкта управління

Метою статті є обґрунтування необхідності оцінювання ділової репутції торговельних підприємств для подальшого управління ними та виявлення основних тенденцій розвитку торговельних мереж України в даному напрямку. Досліджено кількісні та якісні методи, за допомогою яких здійснюється розрахунок гудвілу. На цій основі виявлено групи економічної оцінки ділової репутції: методи, які ґрунтуються на оцінці доходу, що обумовлений наявністю брэнда, ринкові та порівняльні. У статті запропоновано дослідження ділової репутції підприємства через розрахунок гудвілу методом надлишкових прибутків (доходний підхід), а також визначення його переваг і обмежень у використанні. Здійснено розрахунок гудвілу торговельних мережевих підприємств України та аналіз його динаміки за 2009 – 2012 рр. Виявлено причини незацікавленості підприємців у підвищенні ділової репутції через розрахунок та аналіз гудвілу.

**Ключові слова:** ділова репутція, гудвіл, ставка капіталізації, чисті скориговані активи.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 2. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Товма Ольга Анатоліївна** – аспірантка, кафедра економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** o.a.tovma@gmail.com

УДК 65.012.32

### Товма О. А. Оценка деловой репутации торгового предприятия как объекта управления

Целью статьи является обоснование необходимости оценки деловой репутации торговых предприятий для дальнейшего управления ими и выявления основных тенденций развития торговых сетей Украины в данном направлении. Исследованы количественные и качественные методы, с помощью которых осуществляется расчет гудвилла. На этой основе выявлены группы экономической оценки деловой репутации: методы, которые основываются на оценке дохода, который обусловлен наличием брэнда, рыночные и сравнительные. В статье предложено исследование деловой репутации предприятия путем расчета гудвилла по методу избыточных прибылей (доходный подход), а также определение его достоинств и ограничений в использовании. Осуществлен расчет гудвилла торговых сетевых предприятий Украины и анализ его динамики за 2009 – 2012 гг. Выявлены причины незаинтересованности предпринимателей в повышении деловой репутации путем расчета и анализа гудвилла.

**Ключевые слова:** деловая репутация, гудвилл, ставка капитализации, чистые скорректированные активы.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 2. **Формул.:** 1. **Библ.:** 9.

**Товма Ольга Анатолієвна** – аспірантка, кафедра економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** o.a.tovma@gmail.com

UDC 65.012.32

### Tovma Olha A. Assessment of Business Reputation of a Trade Enterprise as an Object of Management

The goal of the article is justification of a necessity of assessment of business reputation of trade enterprises for their further management and revelation of main tendencies of development of trade networks of Ukraine in this direction. The article studies quantitative and qualitative methods with the help of which goodwill is calculated. Based on this the article reveals the following groups of economic assessment of business reputation: methods that are based on income assessment, which is caused by availability of a brand, and also market and comparative methods. The article offers to study business reputation of an enterprise through calculation of goodwill by the method of excessive profits (income approach) and also identification of its advantages and restrictions in use. It calculates goodwill of trade network enterprises of Ukraine and analysis of its dynamics for 2009 – 2012. It shows reasons of absence of interest of entrepreneurs in increase of business reputation through calculation and analysis of goodwill.

**Key words:** business reputation, goodwill, capitalisation rate, net adjusted assets.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 9.

**Tovma Olha A.** – Postgraduate Student, Department of Economics and catering trade, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** o.a.tovma@gmail.com



Mnykh, O. B., and Hileta, Yu. I. "Aktualni problemy rozvytku farmatsevychnoho rynku ta pidkhody do ikh vyrishennia" [Actual problems of the pharmaceutical market and approaches to their solution]. *Lohistyka*, no. 749 (2012): 207-214.

Moiseienko, R. "Obsiah farmatsevychnoho rynku v 2011 rotsi sklav maizhe 27 mlrd. hrn." [The amount of the pharmaceutical market in 2011 amounted to nearly 27 billion]. <http://jeynews.com.ua/news/d0/69525>.

Mnykh, O. B. *Marketynh u formuvanni rynkovoї vartosti mashynobudivnogo pidpryemstva: teoriia i praktyka* [Marketing in establishing a market value engineering enterprise: theory and practice]. Lviv: Lvivska politekhniky, 2009.

Posylkina, O. V., Sahaidak-Nikitiuk, R. V., and Kozyrieva, O. V. "Aktualnist ta problemy stvorennia farmatsevychnykh klasteriv v Ukraini na pidstavi lohistychnoho menedzhmentu ta mizhnarodnykh standartiv iakosti" [The urgency of the problem of creating and pharmaceutical clusters

in Ukraine on the basis of logistics management and international quality standards]. <http://ena.lp.edu.ua>

Rozen, V. P., and Mylnichenko, S. M. "Klasternyi analiz vykorystannia palyvno-enerhetychnykh resursiv na prykladi Cherkaskoi oblasti" [Cluster analysis of the use of energy resources as an example of Cherkasy region]. *Visnyk NTUU «KPI»*. Seriya «Hirnyctvo», no. 19 (2010): 131-139.

Sahaidak-Nikitiuk, R. V. "Konseptsiia rozvytku farmatsevychnykh rehionalnykh klasteriv v Ukraini" [The concept of pharmaceutical regional clusters in Ukraine]. *Upravlinnia, ekonomika ta zabezpechennia iakosti v farmatsii*, no. 6 (8) (2009): 44-50.

Vardapetian, V. V. "Usloviia razvitiia i formirovaniia klasterov" [Conditions for the development and formation of clusters]. <http://www.creativeconomy.ru/articles/2673/>

<http://www.towerswatson.com/>

<http://www.smida.gov.ua>

УДК 65.012.32

## ОЦІНКА ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТА УПРАВЛІННЯ

© 2014 **ТОВМА О. А.**

УДК 65.012.32

### Товма О. А. Оцінка ділової репутції торговельного підприємства як об'єкта управління

Метою статті є обґрунтування необхідності оцінювання ділової репутції торговельних підприємств для подальшого управління ними та виявлення основних тенденцій розвитку торговельних мереж України в даному напрямку. Досліджено кількісні та якісні методи, за допомогою яких здійснюється розрахунок гудвілу. На цій основі виявлено групи економічної оцінки ділової репутції: методи, які ґрунтуються на оцінці доходу, що обумовлений наявністю брэнда, ринкові та порівняльні. У статті запропоновано дослідження ділової репутції підприємства через розрахунок гудвілу методом надлишкових прибутків (доходний підхід), а також визначення його переваг і обмежень у використанні. Здійснено розрахунок гудвілу торговельних мережевих підприємств України та аналіз його динаміки за 2009 – 2012 рр. Виявлено причини незацікавленості підприємців у підвищенні ділової репутції через розрахунок та аналіз гудвілу.

**Ключові слова:** ділова репутція, гудвіл, ставка капіталізації, чисті скориговані активи.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 2. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Товма Ольга Анатоліївна** – аспірантка, кафедра економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** o.a.tovma@gmail.com

УДК 65.012.32

### Товма О. А. Оценка деловой репутации торгового предприятия как объекта управления

Целью статьи является обоснование необходимости оценки деловой репутации торговых предприятий для дальнейшего управления ими и выявления основных тенденций развития торговых сетей Украины в данном направлении. Исследованы количественные и качественные методы, с помощью которых осуществляется расчет гудвилла. На этой основе выявлены группы экономической оценки деловой репутации: методы, которые основываются на оценке дохода, который обусловлен наличием брэнда, рыночные и сравнительные. В статье предложено исследование деловой репутации предприятия путем расчета гудвилла по методу избыточных прибылей (доходный подход), а также определение его достоинств и ограничений в использовании. Осуществлен расчет гудвилла торговых сетевых предприятий Украины и анализ его динамики за 2009 – 2012 гг. Выявлены причины незаинтересованности предпринимателей в повышении деловой репутации путем расчета и анализа гудвилла.

**Ключевые слова:** деловая репутация, гудвилл, ставка капитализации, чистые скорректированные активы.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 2. **Формул.:** 1. **Библ.:** 9.

**Товма Ольга Анатолієвна** – аспірантка, кафедра економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** o.a.tovma@gmail.com

UDC 65.012.32

### Tovma Olha A. Assessment of Business Reputation of a Trade Enterprise as an Object of Management

The goal of the article is justification of a necessity of assessment of business reputation of trade enterprises for their further management and revelation of main tendencies of development of trade networks of Ukraine in this direction. The article studies quantitative and qualitative methods with the help of which goodwill is calculated. Based on this the article reveals the following groups of economic assessment of business reputation: methods that are based on income assessment, which is caused by availability of a brand, and also market and comparative methods. The article offers to study business reputation of an enterprise through calculation of goodwill by the method of excessive profits (income approach) and also identification of its advantages and restrictions in use. It calculates goodwill of trade network enterprises of Ukraine and analysis of its dynamics for 2009 – 2012. It shows reasons of absence of interest of entrepreneurs in increase of business reputation through calculation and analysis of goodwill.

**Key words:** business reputation, goodwill, capitalisation rate, net adjusted assets.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 9.

**Tovma Olha A.** – Postgraduate Student, Department of Economics and catering trade, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** o.a.tovma@gmail.com

**Д**ля підвищення конкурентоспроможності торговельних підприємств дедалі частіше власники та менеджери замислюються над питанням покращення ділової репутації своєї організації. Наявність активних інструментів заволодіння ринком, збільшення кількості та покращення якості маркетингових методів просування товару, поява сучасних технологій приводять до необхідності розвитку таких інструментів, які не відносяться до числа матеріальних та які не можна однозначно оцінити. На даному етапі роботи торговельних підприємств життєво необхідним стає не тільки ідентифікація цих нематеріальних активів, зокрема ділової репутації, а й оцінка та управління ними.

В умовах нестабільної економічної ситуації торговельні підприємства, у першу чергу, використовують всі можливі інструменти для забезпечення функціонування на ринку. Обсяги продаж знижуються, відповідно, проблемою стає забезпечення життєздатності підприємства. Від того, на якому рівні знаходиться його ділова репутація, певною мірою залежить довіра всіх контрагентів, які з ним співпрацюють. Отже, оцінка ділової репутації має бути невід'ємним атрибутом управлінської діяльності сучасного підприємства.

Проблематика оцінки та управління діловою репутацією певною мірою розкрита в працях С. Горіна, О. Родіонова, Т. Ахтямова, І. Бабич, Н. Бонг, Є. Буніна, І. Варьяша, О. Гребешкової, Г. Даулінга, А. Іванова, В. Лашхія, В. Шкардуна та А. Школіна. Але на даний час майже не відмічається досліджень щодо сфери торговельних підприємств, оскільки існуючі спостереження мають різну спрямованість і, відповідно, результат.

*Метою* статті є обґрунтування необхідності оцінювання ділової репутації торговельних підприємств з метою подальшого управління та виявлення основних тенденцій розвитку торговельних мереж України в даному напрямку.

Займаючись питанням оцінки ділової репутації підприємства, науковці, зазвичай, беруть за основу методичні підходи до оцінки вартості підприємства, адаптуючи їх для отримання більш точних результатів. Відповідно до одного з напрямів досліджень, в оцінці репутації виділяють два підходи: кількісний та якісний [1, 2, 3]. Найбільш поширеними у використанні є кількісні методи: метод надлишкового прибутку, метод надлишкових ресурсів, оцінка ділової репутації на основі показника обсягу реалізації продукції, метод оцінки на основі показника собівартості, кваліметричний метод, моделі оцінки на основі показника ринкової капіталізації.

До якісного підходу належить метод соціологічних опитувань та експертний метод, причому їх прихильники вважають, що підрахувати точну вартість гудвілу не можна, а можна лише тільки зафіксувати її зміну – у гірший чи кращий бік [4, 5].

У зарубіжній та вітчизняній практиці оцінки вартості майна найбільшого поширення дістали три методичні підходи до оцінки вартості підприємства: заснований на оцінці потенційних доходів підприємства; майновий (витратний); ринковий [6]. На цій основі виділяють такі групи економічної оцінки ділової репутації: методи, що ґрунтуються на оцінці доходу, обумовлений наявністю бренда (метод надлишкових прибутків (надлишкової рентабельності), метод оцінки за обсягом реалізації, метод дисконтування грошових потоків як метод поточної вартості майбутніх надприбутків (доданої економічної цінності)); ринкові (методи по визначенню різниці між фундаментальною вартістю компанії та ринковою вартістю всіх її активів);

порівняльні (цінність власного капіталу підприємства визначається тим, за скільки вона може бути продана за наявності достатньо сформованого ринку). Найбільш вагомим, переважним підходом в оцінці гудвілу серед вищеописаних Н. В. Бонг виділяє підхід, що ґрунтується на оцінці доданої економічної цінності. У його межах гудвіл варто розглядати, як ризикований нематеріальний актив, який дозволяє йому отримувати додану економічну цінність (економічний прибуток) [1].

Оскільки торговельні підприємства мають свою специфіку (як правило, не виробляють власну продукцію, але за наявності власних торговельних марок мають конкурентну перевагу), відповідно, не всі методи оцінки ділової репутації можуть бути використані. Обмеженнями для розрахунку за певними кількісними методами можуть стати: форма власності підприємства, недостатня точність розрахунків через використання узагальнених статистичних даних, використання специфічних коефіцієнтів, які пропагандують односторонню позицію та ін. Наприклад, використання методу опціонів або методики оцінки з використанням мультиплікатора *M* можливі лише для акціонерних товариств. Оцінка за методом надлишкового прибутку та методом надлишкових ресурсів як модифікація попереднього має проблеми через використання узагальнених галузевих даних та правильності розрахунку коефіцієнту капіталізації. Метод дисконтування грошових потоків широко розповсюджується, але його найкраще використовувати для оцінки підприємств, що мають історію господарської діяльності та знаходяться на стадії зростання чи стабільного розвитку. Тобто, кожен з методів оцінки ділової репутації підприємства має свої переваги і обмеження у використанні, що є бар'єром у використанні та отриманні найбільш точного результату. Що стосується торговельних підприємств, то специфіка їх діяльності майже не вивчена в якості одного з найважливіших інструментів в оцінці їх ділової репутації.

**О**перуючи поняттям «ділова репутація», необхідно сказати про основні складові частини, які умовно можна виділити для її оцінки. Сюди відноситься, на нашу думку, гудвіл, який на відміну від інших складових можна розрахувати, експертна оцінка економічних, соціальних та інших параметрів організації, оцінка контрагентів щодо даної компанії, репутація керівництва та багато інших критеріїв. Першочергова задача полягає у правильній оцінці гудвілу, оскільки він входить до складу нематеріальних активів, які відображаються у фінансовій звітності. Більшість підприємців ігнорують його розрахунок і не приділяють гудвілу належну увагу, не розуміючи, що це один з ключових показників успішності підприємства та його конкурентоспроможності.

Через обмеження у застосуванні інформаційних джерел щодо діяльності торговельних підприємств виникають труднощі в отриманні даних за конкретними організаціями. Але фінансову звітність великих мережевих підприємств України, яку вони публікують, можна використати для оцінки їх гудвілу. Інформаційним джерелом для розрахунків також стали міжгалузеві статистичні збірники за даними Держкомстату України для підприємств [7].

У даному дослідженні наводиться спроба оцінити гудвіл мережевих підприємств роздрібною торгівлі України за 2009 – 2012 рр., використовуючи один із методів доходної концепції, а саме: розрахунок гудвілу за методом надлишкового прибутку. Згідно з ним вартість підприємства

визначається як сума матеріальних активів і відношення чистого операційного доходу з урахуванням коефіцієнта капіталізації чистого доходу від основної діяльності до коефіцієнта капіталізації нематеріальних активів. Перевагами цього методу є врахування невідображених в балансі нематеріальних активів, що забезпечують дохідність на активи та на власний капітал вище середньогалузевого рівня. Але проблемою під час його використання є правильність вибору ставки капіталізації для розрахунку вартості гудвілу. Також можливою умовою отримання достовірного результату є таке: оцінювач повинен прибрати неопераційні доходи з фактичного чистого прибутку.

Таким чином, враховуючи специфіку діяльності торговельних підприємств, вважаємо доцільним використання методу надлишкового прибутку для оцінки ділової репутації, згідно з яким гудвіл розраховується за формулою [8]:

$$GW = \frac{M - R_{ЧА} \cdot ANG}{R_K}, \quad (1)$$

де  $GW$  – гудвіл;  $M$  – нормалізований прибуток підприємства;  $R_{ЧА}$  – рентабельність чистих активів у середньому по галузі;  $ANG$  – величина чистих скоригованих активів;  $R_K$  – ставка капіталізації.

Використовуючи дані, отримані внаслідок аналізу фінансової звітності підприємств та беручи до уваги проміжні розрахунки з визначення скоригованих чистих активів і коефіцієнту капіталізації (методом за ставкою дисконту), були отримані цікаві результати (табл. 1).

Величина гудвілу, розрахована за методом надлишкового прибутку є дещо умовною, адже розрахунки проводились з використанням узагальнюючих статистичних, міжгалузевих даних. Визначення коефіцієнту капіталізації є також проблематичним, адже його розрахунок пропонується здійснювати за різними методами, що ускладнює отримання єдиної однозначної відповіді.

Отже, на даний момент маємо можливість зробити висновки за аналітичними розрахунками визначення гудвілу, який, у свою чергу, впливає на величину ділової репутації. Схематично величину гудвілу представлено на діаграмі (рис. 1).

З рис. 1 видно, що найбільший гудвіл (за методом надлишкового прибутку по даним 2012 р.) мають підприємства ТОВ «Фоззі-Фуд» (мережа супермаркетів «Сільпо»), ТОВ «Край» (мережа супермаркетів «Край» та «Крайна»), ТОВ «Ровекс». Позитивний гудвіл мають також ТОВ «Омега» (мережа супермаркетів «Varus»), СУАП ТОВ «Європоль», ТОВ «Восторг» і ТОВ «Квіза-трейд». Усі останні підприємства мають негативний гудвіл. Це пов'язано, на нашу думку, з недостатньою кількістю уваги цих підприємств до побудови власної ділової репутації, розрахунковим показником якої являється гудвіл. Водночас, співвідношення чистих скоригованих активів до гудвілу показує, що у всіх підприємств, що досліджувалися, є перспектива збільшення показнику «гудвіл» та покращення своєї ділової репутації (рис. 2).

Необхідно відмітити, що вартість гудвілу можна підвищувати за допомогою інструментів ділової репутації, таких як:

- ✦ емоційна привабливість;
- ✦ відносини з партнерами;
- ✦ репутація керівництва;
- ✦ соціальна відповідальність;
- ✦ якість продукції;
- ✦ фінансові показники;
- ✦ організаційна культура в цілому [2, 9].

Разом із тим, важливим у формуванні репутації торговельного підприємства є не тільки внутрішньоорганізаційні компоненти, але і зовнішнє середовище, зокрема – економічний, політичний, фінансовий стан держави, міжнародне становище та ін. Цим пояснюється коливання величини гудвілу в середньому за підприємствами, що досліджувалися за 2009 – 2012 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

Величина гудвілу в середньому за торговельними мережами України за 2009 – 2012 рр.

Гудвіл, тис. грн			
2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
12385,28	-7378,12	-7869,59	2514,587

Таблиця 1

Величина гудвілу та чистих скоригованих активів торговельних мереж України за 2012 р.

№ з/п	Підприємство	Чисті скориговані активи, тис. грн	Гудвіл, тис. грн
1	ТОВ «Фоззі-Фуд»	1637347	136796,9
2	ТОВ «Фора»	205539	-11931,7
3	ТОВ «Ровекс»	-88488	12332,99
4	ТОВ «Таврія-В»	1528566	-74888,3
5	ТОВ «Омега» (Varus)	6551,4	5560,47
6	ТОВ «Амстор»	1726946	-64256,6
7	ТОВ «Торгова мережа «Фаворит»»	1601640	-15383,4
8	СУАП ТОВ «Європоль»	51034	4096,374
9	ТОВ «Восторг»	23633	4208,883
10	Публічне АТ «Базис»	24056	-1010,44
11	ТОВ «Край»	-101564	30595,65
12	ТОВ «Квіза-Трейд»	17752	4054,21

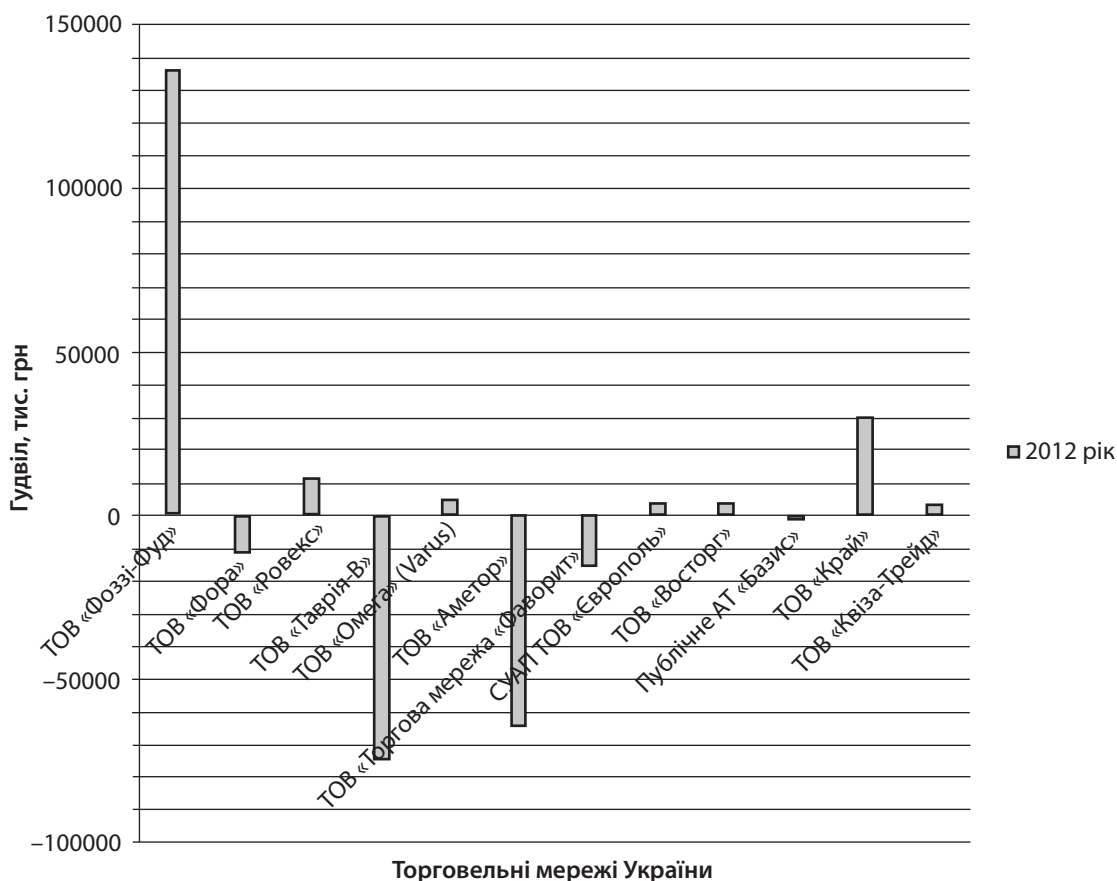


Рис. 1. Величина гудвілу торговельних мережевих підприємств України

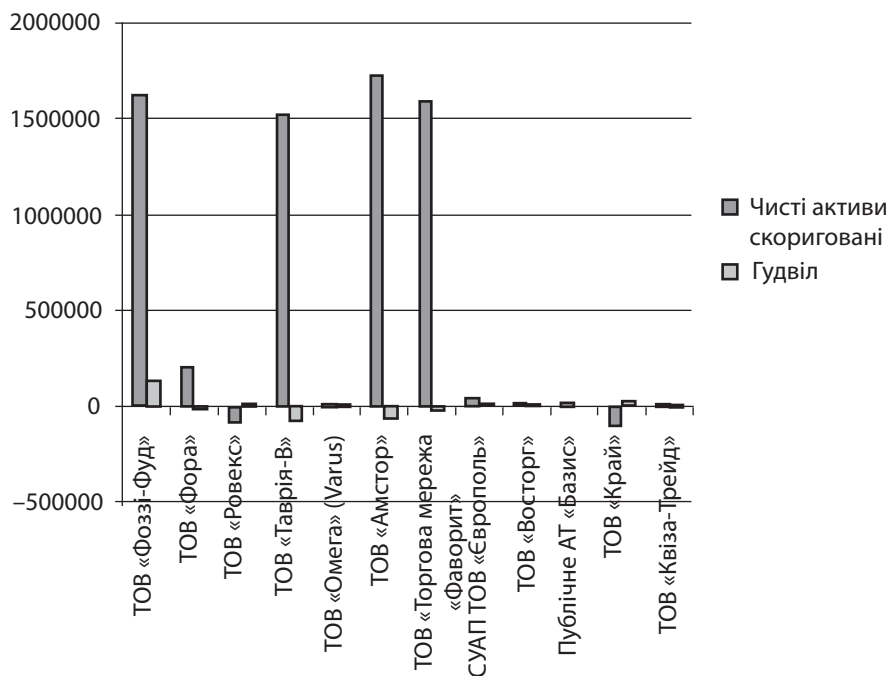


Рис. 2. Співвідношення чистих скоригованих активів торговельних мереж України до їх гудвілу

Як бачимо, розбіжності між отриманими даними очевидні. Це пояснюється багатьма факторами, що впливають на діяльність підприємства, величину його ділової репутації, а також увагою кожного підприємства до цього

показнику успішності функціонування на ринку. Отже, якщо одиниці підприємств з досліджуваного списку і займаються цим питанням, це все ж таки не впливає на загальну картину (рис. 3).



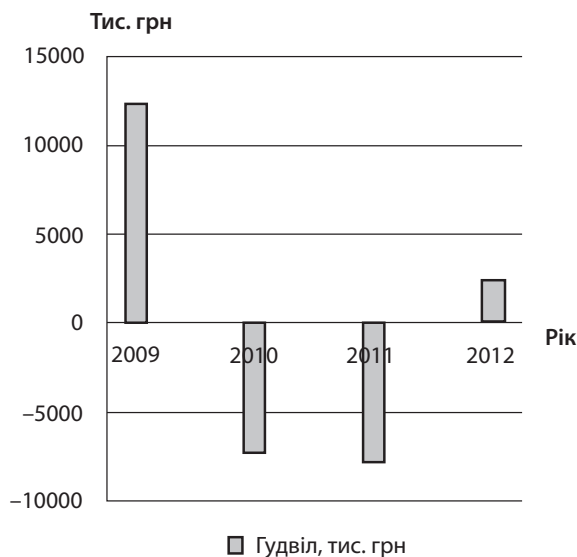


Рис. 3. Середнє значення гудвілу за даними 2009 – 2012 рр.

### ВИСНОВКИ

Більшість великих торговельних мереж України мають низький, а деякі (ТОВ «Фора», ТОВ «Таврія-В», ТОВ «Амстор», ТОВ «Торгова мережа «Фаворит»», Публічне АТ «Базис») і негативний гудвіл. Це означає, що вони майже не займаються питанням розрахунку гудвілу для визначення стану та покращення своєї ділової репутації. На нашу думку, це пояснюється тим, що українські підприємці ще не оперують цими поняттями у повсякденній діяльності, оскільки основні аспекти цього напрямку активно досліджуються. Але вагомий вплив на діяльність організацій таких економічних категорій, як «гудвіл» і «ділова репутація», уже незаперечний.

Використовуючи метод надлишкового прибутку в оцінці гудвілу торговельних мереж України, були виявлені деякі обмеження в його використанні: правильність вибору ставки капіталізації для розрахунку, а також певні узагальнення результатів дослідження через використання середньогалузевих статистичних даних.

Таким чином, перспективним залишається напрямок дослідження гудвілу шляхом його розрахунку за іншими дохідними та витратними методами, що дасть змогу детально вивчити механізм оцінки ділової репутації торговельних підприємств. ■

### ЛІТЕРАТУРА

- 1. Бонг Н. В.** Инструменты и методы управления деловой репутацией промышленных предприятий : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Бонг Н. В. – М. : РГБ, 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.disscat.com/content/instrumenty-i-metody-upravleniya-delovoi-reputatsiei-promyshlennykh-predpriyatii>
- 2. Гребешкова О. М.** Значення ділової репутації компанії в сучасному бізнес-середовищі [Текст] / О. М. Гребешкова, О. В. Шиманська // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) : Наук. журнал. – Вип. 1-2 / Голов. ред. А. П. Степанов. – К. : Книжкове вид-во НАУ, 2007. – 600 с. – С. 493 – 502.
- 3. Зобкова Ж. О.** Комплексный подход к оценке деловой репутации предприятия / Ж. О. Зобкова, А. В. Пахомов, Е. А. Пахомова // 15-я научн. конф. студ., асп. и молодых спец., 20 – 28 марта 2008 г. : [материалы]. – Дубна, 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mce.su/archive/doc21860/doc.pdf>

**4. Даулинг Г.** Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности / Г. Даулинг. – М. : Инфра-М, 2003. – 368 с.

**5. Шкардун В. Д.** Оценка и формирование корпоративного имиджа предприятия / В. Д. Шкардун, Т. М. Ахтямов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 3. – С. 68 – 77.

**6.** Методичні підходи до оцінки вартості підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/26584>

**7.** Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**8. Саммерз С. Крис.** Пособие по оценке бизнеса / С. Крис Саммерз, Томас Л. Уэст, Джеффри Д. Джонс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfn.ru>

**9. Щербак К.** Ділова репутація як складова конкурентоспроможності підприємства / К. Щербак // Економіка. – 2010. – № 2 (102). – С. 58 – 63.

### REFERENCES

Bong, N. V. "Instrumenty i metody upravleniia delovoy reputatsiei promyshlennykh predpriyatii" [Tools and methods of management goodwill industries]. <http://www.disscat.com/content/instrumenty-i-metody-upravleniya-delovoi-reputatsiei-promyshlennykh-predpriyatii>

Dauling, G. *Reputatsiia firmy: sozdanie, upravlenie i otsenka effektivnosti* [Reputation of the firm: the creation, management and evaluation]. Moscow: Infra-M, 2003.

Hrebeshkova, O. M., and Shymanska, O. V. "Znachennia dilovoi reputatsii kompanii v suchasnomu biznes-seredovyshchi" [The value of goodwill of the company in today's business environment]. *Stratehiia rozvytku Ukrainy (ekonomika, sotsiologhiia, pravo)*, no. 1-2 (2007): 493-502.

"Metodychni pidkhody do otsinky vartosti pidpriemstva" [Methodological approaches to company valuation]. <http://buklib.net/books/26584>

Ofitsiyni sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Shkardun, V. D., and Akhtiamov, T. M. "Otsenka i formirovanie korporativnogo imidzha predpriatiia" [Evaluation and formation of the corporate image of the company]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 3 (2001): 68-77.

Sammerz, S. K., Uest, T. L., and Dzhons, Dzh. D. "Posobie po otsenki biznesa" [Business valuation allowance]. <http://www.cfn.ru>  
Shcherbakova, K. "Dilova reputatsiia iak skladova konkurentospromozhnosti pidpriemstva" [Goodwill as part competitive-ness]. *Ekonomika*, no. 2 (102) (2010): 58-63.

Zobkova, Zh. O., Pakhomov, A. V., and Pakhomova, E. A. "Kompleksnyy podkhod k otsenke delovoy reputatsii predpriatiia" [An integrated approach to the assessment of goodwill enterprise]. <http://www.mce.su/archive/doc21860/doc.pdf>

**Науковий керівник – Краснокутська Н. С.**, доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі Харківського державного університету харчування та торгівлі

# АНАЛІТИЧНИЙ МЕТОД ОЦІНКИ СТАНУ КАДРОВОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

© 2014 ГРИЩЕНКО Д. Г.

УДК 331.104.22(331.104:108)

## Грищенко Д. Г. Аналітичний метод оцінки стану кадрового маркетингу на підприємстві

У статті розглядається можливість застосування елементів маркетингу в кадровій політиці підприємства. Запропоновано авторську методику оцінки існуючого стану кадрового маркетингу на підприємстві, яка ґрунтується на трьох ключових аспектах: об'єктивність, простота та комплексність підходу. Об'єктивність полягає у статистичній природі даних, що усуває потребу в додаткових анкетах, які часто містять суб'єктивну позицію. Простота проявляється у невеликій кількості факторів, що аналізуються: плинність персоналу, компетентність кадрів, розвиток працівників, вікова структура персоналу, перевищення зростання продуктивності праці над зростанням середньої заробітної плати. Визначені фактори дають можливість оцінити загальний стан кадрової політики на підприємстві, що забезпечує комплексність підходу. Визначено алгоритм оцінювання, який являється універсальним для підприємств різних галузей промисловості. Представлено результати апробації запропонованої автором методики на підприємствах харчової промисловості України, які засвідчують, що власне розмір підприємства та галузь діяльності не мають суттєвого впливу на стан кадрового маркетингу. Отримані результати дозволили виявити найбільш проблемні місця в управлінні людськими ресурсами на досліджуваних підприємствах. Загалом аналіз кадрового маркетингу показав, що становище кадрової сфери на українських підприємствах відповідає середньому та нижче середнього рівням. Це має стимулювати розвиток якісно нового рівня в управлінні людськими ресурсами – кадрового маркетингу.

**Ключові слова:** оцінка персоналу, фактори оцінки, кадровий маркетинг.

**Табл.:** 2. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 9.

**Грищенко Діана Григорівна** – аспірантка, кафедра маркетингу, Національний університет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 01601, Україна)

**E-mail:** L4di@yandex.ru

УДК 331.104.22(331.104:108)

## Грищенко Д. Г. Аналитический метод оценки состояния кадрового маркетинга на предприятии

В статье рассматривается возможность применения элементов маркетинга в кадровой политике предприятия. Предложена авторская методика оценки существующего состояния кадрового маркетинга на предприятии, которая основывается на трех ключевых аспектах: объективность, простота и комплексность подхода. Объективность заключается в статистической природе данных, что устраняет потребность в дополнительных анкетах, которые часто содержат субъективную позицию. Простота проявляется в небольшом количестве факторов, которые анализируются: текучесть персонала, компетентность кадров, развитие работников, возрастная структура персонала, превышение роста производительности труда над ростом средней заработной платы. Обозначенные факторы дают возможность оценить общее состояние кадровой политики на предприятии, что обеспечивает комплексность подхода. Определен алгоритм оценивания, который является универсальным для предприятий различных отраслей промышленности. Представлены результаты апробации предложенной автором методики на предприятиях пищевой промышленности Украины, которые свидетельствуют, что собственно размер предприятия и отрасль деятельности не имеют существенного влияния на состояние кадрового маркетинга. Полученные результаты показали, что положение кадровой сферы на украинских предприятиях соответствует среднему и ниже среднего уровням. Это должно стимулировать развитие качественно нового уровня в управлении человеческими ресурсами – кадрового маркетинга.

**Ключевые слова:** оценка персонала, факторы оценки, кадровый маркетинг.

**Табл.:** 2. **Формул.:** 3. **Библ.:** 9.

**Грищенко Диана Григорьевна** – аспірантка, кафедра маркетингу, Національний університет пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, Киев, 01601, Украина)

**E-mail:** L4di@yandex.ru

UDC 331.104.22(331.104:108)

## Gryshchenko Diana G. Analytical Method of Assessment of the State of Personnel Marketing at an Enterprise

The article considers possibilities of application of marketing elements in the enterprise personnel policy. It presents the author's methods of assessment of the existing state of the personnel marketing at an enterprise, which are based on three key aspects: objectivity, simplicity and complexness of the approach. Objectivity lies in the statistical nature of data, which eliminates the need in additional aspects, which often contain a subjective position. Simplicity manifests itself in a small number of factors that are analysed: fluctuation of personnel, competence of personnel, development of employees, age structure of personnel, and excess of growth of labour productivity over the growth of average wages. The said factors give a possibility to assess the general state of the personnel policy at an enterprise, which ensures complexity of the approach. The article identifies the algorithm of assessment, which is universal for enterprises from various branches of industry. It presents results of approbation of the proposed methods at food industry enterprises of Ukraine, which show that the enterprise size and branch of activity do not exert a significant influence upon the state of personnel marketing. The obtained results show that the state of the personnel sphere at Ukrainian enterprises corresponds with the middle and lower than middle levels. This should stimulate development of the qualitatively new level in management of human resources – personnel marketing.

**Key words:** personnel assessment, assessment factors, personnel marketing.

**Tabl.:** 2. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 9.

**Gryshchenko Diana G.** – Postgraduate Student, Department of marketing, National University of Food Technology (vul. Volodymyrska, 68, Kyiv, 01601, Ukraine)

**E-mail:** L4di@yandex.ru

У сучасному світі бізнесу все більш явною стає ситуація, коли практично всі чинники успіху (технології, фінансова структура, конкурентна перевага та ін.) можуть бути досить швидко скопійовані компаніями-конкурентами. Даний факт підтверджує надзвичайну важливість людських ресурсів у забезпеченні успіху підприємства.

У більшості західних компаній відбулося зміщення акценту в стратегії управління з клієнтів на працівників. Відбулася трансформація від клієнтоорієнтованої до персоналіорієнтованої стратегії управління. На першому місці – працівники компанії, на другому – клієнти, на третьому – акціонери [7, с. 492]. Адже саме персонал представляє

компанію перед її клієнтами, саме працівники створюють ті високі стандарти компанії, які формують позитивне та лояльне ставлення до неї її клієнтів. Від задоволення клієнтів відповідно будуть залежати їх «повторні покупки», які, у свою чергу, створюватимуть додаткову цінність для акціонерів. Тож першочерговість ефективності та інноваційного управління персоналом стає очевидною.

Сучасне управління персоналом потребує переходу на якісно новий рівень, на рівень кадрового маркетингу. Саме застосування маркетингу в кадровій політиці підприємства дозволяє створити найбільш сприятливі умови для максимального залучення та зацікавленості персоналу в ефективній роботі. Новизна та багатоаспектність даного напрямку потребує подальшого теоретичного обґрунтування та практичного дослідження.

Проблематиці ефективності використання людських ресурсів присвятили свої наукові праці багато зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема: А. Я. Кібанов, О. В. Крушельницька, Р. Марра, С. Поважний, Д. Пфедфер, М. Хьюз-лід [4 – 9] та ін. Проте управління людськими ресурсами на основі маркетингового підходу лише починає вивчатись. Тому теоретичні та прикладні аспекти формування кадрового маркетингу є актуальним предметом досліджень як учених-науковців, так і управлінців-практиків.

Метою статті є розробка теоретичних і практичних положень методики оцінки існуючого стану кадрового маркетингу на підприємстві, яка б забезпечувала об'єктивність, простоту та комплексність аналізу.

У процесі аналізу наукового доробку, зокрема, сфери проведення оцінки людських ресурсів підприємств [3 – 5, 9] нами була виявлена присутність високого рівня суб'єктивізму. Розуміючи, що суб'єктивна позиція спеціаліста, який здійснює оцінювання кадрів може істотно вплинути на результати самого оцінювання, постала необхідність у формуванні такого алгоритму оцінювання, який би дозволив мінімізувати даний ризик. Разом з тим, метою автора було сформулювати нескладну методику, узагальнивши показники таким чином, щоб вони дозволяли здійснювати оцінку певного конкретного напрямку роботи з кадрами. Крім цього, важливо було забезпечити комплексний аналіз кадрового маркетингу підприємства. Оскільки маркетинг передбачає орієнтацію на споживача, то це означає, що критерієм оцінки кадрового маркетингу має бути задоволеність його споживачів – це саме підприємство та його персонал.

Визначивши доцільність та актуальність такого методичного підходу, нами було визначено такі фактори оцінки:

- ✦ плінність персоналу;
- ✦ компетентність кадрів підприємства;
- ✦ розвиток працівників;
- ✦ випереджальний характер зростання продуктивності праці над зростанням заробітної плати;
- ✦ вікова структура персоналу;

Саме ці показники дозволяють оцінити стан кадрової політики підприємства з точки зору задоволеності нею, з одного боку, самим підприємством, а з іншого – його працівниками.

Важливими саме для підприємства критеріями оцінки кадрової політики є показник співвідношення зростання продуктивності праці із зростанням середньої заробітної плати, вікова структура та показник компетентності персоналу. Випереджальний характер зростання продуктивності праці над зростанням середньої заробітної плати є своє-

рідним індикатором ефективності використання людських ресурсів і запорукою результативної діяльності самого підприємства. Вікова структура персоналу та її зрушення можуть свідчити про надійність кадрового забезпечення підприємства або ж сигналізувати про його ризикований стан. Відносна стабільність та помірність зрушень у віковій структурі підприємства дозволяє будувати більш ефективну (оскільки більш повно враховуються особливості різних вікових груп) та довгострокову (оскільки має місце певний тренд зрушень) політику управління кадрами. Компетентність персоналу показує рівень розвитку продуктивних сил підприємства. Адже висока компетентність персоналу створює передумови більш ефективного процесу праці та відповідно розвитку самого підприємства.

Критеріями задоволеності саме для працівників кадровою політикою підприємства є плінність кадрів та їх розвиток. Чим менша задоволеність працівників роботою, тим більша плінність кадрів на підприємстві. На сьогоднішній день доведеним є факт, що висока плінність кадрів не сприяє стабільному розвитку компанії та вимагає додаткових фінансових ресурсів. Кожен прийом працівника на роботу тягне за собою великі затрати для організації, помилки при наймі збільшують ці затрати в декілька разів [2, с. 56]. Фактор розвитку персоналу дає розуміння про рівень задоволення потреби працівників у професійному зростанні та визнанні. Незалежно від рівня кваліфікації працівника з часом виникає необхідність у підвищенні його компетенції. Це зумовлено стрімким розвитком нових технологій.

Інноваційність даного підходу оцінки персоналу полягає в таких ключових аспектах: об'єктивність, простота та комплексність, що є особливо актуальним в умовах розвитку сучасного бізнесу. Об'єктивність підходу полягає у статистичній природі даних, які використовуються для проведення оцінки. Тобто немає потреби у додаткових анкетах, опитувальниках та ін., які часто містять суб'єктивну позицію, усі дані беруться на основі статистичної звітності, яку формує та здає підприємство. Простота підходу полягає в невеликій кількості факторів, які аналізуються, і разом з тим, вибрані фактори дають можливість оцінити загальний стан кадрової політики на підприємстві, що забезпечує комплексність підходу.

Для більш достовірного відображення реального стану кадрової сфери підприємств та оцінки її динаміки в розрахунках варто використовувати середні значення показників за останні п'ять років.

Для співставлення значень різних факторів необхідне їх приведення до однакових одиниць вимірювання. Оскільки досліджувані фактори є різномірними та різнонаправленими, то для приведення їх до єдиної системи автором була використана 10-бальна шкала умовних одиниць. Механізм переведення факторів в умовні одиниці зводився до такого. Значення аналізуючого показника по підприємству співвідносилось з еталонним значенням показника по галузі та розраховувалося відповідне значення умовних одиниць, враховуючи, що 10 умовним одиницям відповідає найкраще значення показника (еталон), 0 – відповідно, найгіршому з точки зору ведення бізнесу.

На основі даних, отриманих у результаті аналізу діяльності підприємств різних галузей харчової промисловості та їх переведення в умовні одиниці, сформовано базу даних для оцінки стану кадрового маркетингу досліджуваних підприємств (табл. 1).



Фактори оцінки кадрового маркетингу (ум. од.)

Підприємство Показник	ДП ПАТ «Київхліб» Хлібо- комбінат № 10	ДП ПАТ «Київхліб» Хлібо- комбінат № 2	ТОВ Кон- дитерська фабрика «Меркурій»	ПрАТ «Шпо- лянський завод продтоварів»	ТОВ МПП «Делікатес»	ТОВ фірма «Славутич»
Плинність кадрів	3,025	2,266	4,095	1,448	1,756	0,387
Компетентність персоналу	4,149	3,741	5,126	3,414	4,242	4,067
Перевищення зростання продуктивності праці над зростанням заробітної плати	8,518	4,767	9,771	4,743	9,773	4,929
Розвиток працівників	6,300	9,005	2,785	10,000	0,235	2,695
Вікова структура персоналу	7,157	7,297	7,548	7,432	5,283	7,401
Сума	29,149	27,076	29,325	27,037	21,289	19,479
Середнє значення	5,830	5,415	5,865	5,407	4,258	3,896

Джерело: складено автором на основі аналізу звітності підприємств.

Таблиця 1 ілюструє значення факторів в умовних одиницях (балах) і дозволяє наочно побачити вузькі місця сфери людських ресурсів підприємств, беручи до уваги, що максимальне значення по кожному з факторів становить 10 умовних одиниць. За сумою отриманих умовних одиниць підприємства можна визначити середнє значення. Дане значення буде показником попередньої оцінки рівня розвитку кадрового маркетингу на підприємстві (подібно до середнього бала атестату учня), іншими словами, це буде базова оцінка кадрового маркетингу.

Як видно з табл. 1, за попередньою (базовою) оцінкою, найвищі показники рівня розвитку кадрового маркетингу мають місце на: ТОВ «Кондитерська фабрика «Меркурій» (5,865), ДП ПАТ «Київхліб» Хлібокомбінат № 10 (5,830), Хлібокомбінат № 2 (5,415) і ПрАТ «Шполянський завод продтоварів» (5,407). Варто зауважити, що хоч це і найвищі показники, вони є досить посередніми, оскільки, як вже зазначалось, максимальне значення становить 10 умовних одиниць. Тож бачимо, що у сфері управління людськими ресурсами на підприємствах є широке поле для діяльності з покращення цього стану.

Розглянутий авторський підхід є базовим для підприємств різних галузей промисловості, він дає можливість укрупнено оцінити загальний стан кадрового маркетингу на підприємстві та побачити проблемні місця у кадровій сфері підприємства.

Для більш точної оцінки кадрового маркетингу підприємства необхідним є врахування особливостей конкретної галузі промисловості, в якій здійснює свою діяльність підприємство, оскільки вплив кожного з факторів у різних галузях є різним.

На основі кількісної експертної оцінки вагомості факторів для харчової промисловості нами визначено такі значення вагомості (з урахуванням розрахунку коефіцієнта конкордації [1], який враховує узгодженість думок експертів): плинність кадрів – 0,3007; компетентність персоналу – 0,2587; перевищення зростання продуктивності праці над зростанням середньої заробітної плати – 0,2157; розвиток працівників – 0,1392; вікова структура персоналу – 0,0857.

З отриманих даних бачимо, що найбільшу значущість серед базових факторів кадрового маркетингу експерти на-

дають плинності персоналу. І справді, плинність персоналу є яскравим відображенням стану справ у сфері людських ресурсів підприємства. В ієрархії вагомостей за плинністю розташувалися компетентність кадрів і випереджальне зростання продуктивності праці в порівнянні зі зростанням середньої заробітної плати. Найменшої значущості отримала вікова структура персоналу. Збалансованість вікової структури, дійсно, не є головною умовою успішної діяльності підприємства, але даний показник є важливим індикатором, який може попередити критичне становище структури персоналу всього підприємства.

Таким чином, алгоритм визначення кількісної оцінки стану кадрового маркетингу на підприємстві, з урахуванням вищевикладеного, зводиться до такого:

- ✦ розрахунок одиничних інтегрованих факторних показників кадрового маркетингу;
- ✦ розрахунок інтегрального показника кадрового маркетингу;
- ✦ побудова матриці кадрового маркетингу.

Одиничний інтегрований факторний показник кадрового маркетингу розраховуватиметься як добуток параметричної оцінки  $i$ -того фактора та вагомості досліджуваного фактора за формулою:

$$ОПКМ_i = q_i \cdot R_i, \quad (1)$$

де  $ОПКМ_i$  – одиничний факторний показник кадрового маркетингу;  $q_i$  – параметрична оцінка;  $R_i$  – вагомість (ранг) фактора.

Інтегральний показник кадрового маркетингу по підприємству розраховуємо як суму одиничних інтегрованих факторних показників кадрового маркетингу:

$$ІПКМ_j = \sum_{j=1}^n ОПКМ_j, \quad (2)$$

де  $ІПКМ_j$  – інтегральний показник кадрового маркетингу;  $n$  – кількість досліджуваних факторів.

Найбільше значення ІПКМ відповідатиме найвищій оцінці кадрового маркетингу.

З метою порівняння стану кадрового маркетингу на досліджуваних підприємствах пропонуємо застосовувати такий підхід. Для підприємства, у якого значення ІПКМ найвище, коефіцієнт порівняльної оцінки стану кадрового маркетингу дорівнюватиме 1. Коефіцієнт порівняльної



оцінки кадрового маркетингу інших підприємств буде розраховуватись як відношення їх ІПКМ до ІПКМ так званого підприємства-лідера. Відповідно чим ближче ІПКМ підприємства до 1, тим стан кадрового маркетингу на підприємстві кращий:

$$K_{KM_j} = \frac{ІПКМ_i}{ІПКМ_l}, \quad (3)$$

де  $K_{KM_j}$  – коефіцієнт оцінки кадрового маркетингу  $j$ -го підприємства;  $ІПКМ_j$  – інтегральний показник кадрового маркетингу  $j$ -го підприємства;  $ІПКМ_l$  – інтегральний показник кадрового маркетингу підприємства-лідера.

У результаті проведених розрахунків сформуємо матрицю кадрового маркетингу (табл. 2).

## ВИСНОВКИ

Досвід зарубіжних компаній свідчить, що ключова роль в досягненні успіху належить працівникам самої компанії. Адже всі інші чинники, такі як технології, конкурентні переваги, фінансова структура та ін., можуть бути швидко перейняті конкурентами. Лише людські ресурси є тим своєрідним та унікальним ресурсом для підприємства, який не можуть повністю відтворити його конкуренти. Саме персонал підприємства забезпечує ті високі стандарти обслуговування, від яких залежить задоволеність клієнтів, їх лояльне ставлення до підприємства та «повторні покупки». Зрозуміло, що високі стандарти обслуговування можуть формувати лише працівники, які дійсно зацікавлені в успіху компанії, які задоволені своєю роботою та пишуться нею.

Таблиця 2

Матриця кадрового маркетингу досліджуваних підприємств

Показник Підприємство	Плинність кадрів	Компетентність персоналу	Перевищення зростання продуктивності праці над зростанням заробітної плати	Розвиток працівників	Вікова структура персоналу	Інтегральний показник кадрового маркетингу $j$ -го підприємства	Коефіцієнт порівняльної оцінки кадрового маркетингу
Вагомість фактора	0,3007	0,2587	0,2157	0,1392	0,0857	x	x
ДП ПАТ «Київхліб» Хлібокомбінат № 10	3,025	4,149	8,518	6,300	7,157	5,3106	0,9318
ДП ПАТ «Київхліб» Хлібокомбінат № 2	2,266	3,741	4,767	9,005	7,297	4,5563	0,7994
ТОВ Кондитерська фабрика «Меркурій»	4,095	5,126	9,771	2,785	7,548	5,6996	1
ПрАТ «Шполянський завод продтоварів»	1,448	3,414	4,743	10,00	7,432	4,3706	0,7668
ТОВ МПП «Делікатес»	1,756	4,242	9,773	0,235	5,283	4,2189	0,7402
ТОВ фірма «Славутич»	0,387	4,067	4,929	2,695	7,401	3,2411	0,5687

За даними табл. 2 бачимо, що найвище значення інтегрального показника кадрового маркетингу отримало ТОВ «Кондитерська фабрика «Меркурій» (коефіцієнт порівняльної оцінки кадрового маркетингу – 1), на другому місці – ДП ПАТ «Київхліб» Хлібокомбінат № 10 (значення коефіцієнта порівняльної оцінки 0,9318), за ними розташувалися відразу три підприємства з близькими за значеннями коефіцієнтами порівняльної оцінки кадрового маркетингу: ДП ПАТ «Київхліб» Хлібокомбінат № 2 (0,7994), ПрАТ «Шполянський завод продтоварів» (0,7668), ТОВ МПП «Делікатес» (0,7402). Найнижче значення інтегрального показника кадрового маркетингу має ТОВ фірма «Славутич», відповідно і найнижче значення коефіцієнта порівняльної оцінки кадрового маркетингу (0,5687).

З вищевказаних даних можемо зробити висновок, що рівень розвитку кадрового маркетингу не залежить від розміру самого підприємства, адже найвищими показниками характеризуються одне середнє підприємство (ТОВ «Кондитерська фабрика «Меркурій») та одне велике (ДП ПАТ «Київхліб» Хлібокомбінат № 10), середні значення мають як великі (ДП ПАТ «Київхліб» Хлібокомбінат № 2 і ПрАТ «Шполянський завод продтоварів»), так і мале підприємство (ТОВ МПП «Делікатес»). Найгірше становище кадрового маркетингу на малому підприємстві ТОВ фірма «Славутич».

Для визначення оцінки існуючого стану кадрового маркетингу на підприємстві автором була розроблена універсальна методика, яка може бути застосована у різних галузях промисловості. Адже, на наше переконання, стан управління людськими ресурсами є однаково важливим для різних галузей.

Методика ґрунтується на трьох основних принципах: об'єктивність, простота та комплексність підходу. Аналітичний метод оцінки полягає в розрахунку інтегрального показника кадрового маркетингу підприємства та побудові матриці кадрового маркетингу.

Авторська методика була апробована на підприємствах різних галузей харчової промисловості та засвідчила, що власне розмір підприємства та галузь діяльності не мають суттєвого впливу. Отримані результати показали, що становище кадрової сфери на українських підприємствах відповідає середньому та нижче середнього рівням. Дані ще раз підтверджують необхідність ведення кадрової політики на якісно новому рівні – рівні кадрового маркетингу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Грабовецький Б. Є. Основи економічного прогнозування / Б. Є. Грабовецький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/32686/>

**2. Грищенко Д. Г.** Альтернативні методи пошуку та селекції персоналу / Д. Г. Грищенко // Маркетинг, менеджмент, бізнес: сучасний стан та перспективи взаємодії : збірник наукових праць. – Харків : ХІМБ, 2009. – С. 55 – 58.

**3. Дідур К. М.** Сучасні методи оцінки персоналу / К. М. Дідур [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=776>

**4. Кибанов А. Я.** Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. – М. : Экзамен, 2003. – 335 с.

**5. Крушельницька О. В.** Управління персоналом : навч. посіб. / О. М. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К. : Кондор, 2006. – 308 с.

**6. Марра Р.** Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики / Р. Марра, Г. Шмидт ; под научной ред. проф., д-ра Марра Р., д-ра Шмидта Г. – М. : Изд-во МГУ, 1997. – 286 с.

**7. Поважный С. Ф.** Логистика и маркетинг в управлении кадровым потенциалом : монография / С. Ф. Поважный, Р. Р. Ларина, А. В. Белоусов. – Донецк : Вик, 2003. – 276 с.

**8. Пфеффер Д.** Формула успеха в бизнесе: на первом месте – люди / Джеффри Пфеффер ; [пер.с англ. О. Л. Пелявского]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. – 560 с.

**9. Хьюзлид М.** Оценка персонала. Как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию / М. Хьюзлид, Б. Беккер. – М. : Вильямс, 2007. – 419 с

#### REFERENCES

Didur, K. M. "Suchasni metody otsinky personalu" [Current methods for evaluating staff]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=776>

Hryshchenko, D. H. "Alternatyvni metody poshuku ta selektsii personalu" [Alternative search and selection of staff]. In *Marketing, menedzhment, biznes: suchasnyi stan ta perspektyvy vzaiemodii*, 55-58. Kharkiv: KhIMB, 2009.

Hrabovetskyi, B. Ie. "Osnovy ekonomichnoho prohnozuвання" [Fundamentals of Economic Forecasting]. <http://buklib.net/books/32686/>

Kibanov, A. Ya., and Durakova, I. B. *Upravlenie personalom organizatsii: otbor i otsenka pri nayme, attestatsiia* [Personnel management organizations: selection and evaluation in hiring, certification]. M: Ekzamen, 2003.

Krushelnitska, O. M., and Melnychuk, D. P. *Upravlinnia personalom* [Human Resource Management]. Kyiv: Kondor, 2006.

Khiuzlid, M., and Bekker, B. *Otsenka personala. Kak upravliat chelovecheskim kapitalom, chtoby realizovat strategiiu* [Evaluation of staff. How to manage human capital to implement the strategy]. M: Viliams, 2007.

Marra, R., and Shmidt, G. *Upravlenie personalom v usloviakh sotsialnoy rynochnoy ekonomiki* [Personnel management in the conditions of the social market economy]. Moscow: MGU, 1997.

Pfeffer, D. *Formula uspekha v biznese: na pervom meste - liudi* [Formula for success in business: in the first place - people]. Moscow: Viliams, 2006.

Povazhnyy, S. F., Larina, R. R., and Belousov, A. V. *Logistika i marketing v upravlenii kadrovym potentsialom* [Logistics and marketing management personnel]. Donetsk: Vik, 2003.

**Науковий керівник – Безпалько О. В.**, кандидат економічних наук, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці Національного університету харчових технологій (Київ)