

Сич // Вісник Харківського нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. Сер. : Економічна. – 2001. – № 512. – С.152–154.

8. Терешина Н.П. Экономическое регулирование и конкурентоспособность перевозок / Терешина Н.П. – М. : ЦНТБ МПС РФ, 1994. – 132 с.

9. Цветов Ю.М., Макаренко М.В., Лашко А.Д. Залізничний транспорт України на порозі реформування / Ю.М. Цветов, М.В. Макаренко, А.Д. Лашко. – К. : ДЕДУТ, 2008. – 189 с.

10. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора / В.Г. Варнавский. – М. : Наука, 2005. – 316 с.

11. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект / М.В. Вилисов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rusrand.ru/public/public_7.html

12. Вдовенко Ю. С. Приватно-державне партнерство в автодорожній сфері : монографія / Ю. С. Вдовенко. – Чернігів : ЧДТУ, 2009. – 198 с.

13. Полянська Н.О. Управління державно-приватним партнерством на ринку авіаційних перевезень : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Н.О. Полянська [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dlib.com.ua/upravlinnja-derzhavno-pryvatom-partnerstvom-na-rynku-aviatsiynykh-perevezen.html>

14. Бондар Н.М. Світовий досвід державно-приватного партнерства у транспортній галузі / Н.М. Бондар [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://business-consultant.com.ua/ukr/publicaciidpp301.html>

15. Волохов В.А., Маркова І.В. Обґрунтування впровадження механізму державно-приватного партнерства на залізничному транспорті / В.А. Волохов, І.В. Маркова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 32. – С. 25-28

16. Богомолова Н.І. Прискорення залізничних перевезень: управлінські та фінансові аспекти / Н.І. Богомолова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_1/Vogomolova_110.htm

17. Закон України від 1 липня 2010 року № 2404-VI «Про державно-приватне партнерство» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2404-17>

Надійшла 15.08.2011

УДК 336.717.32

Н. В. НАРІЖНА

АТ «Банк «Фінанси та Кредит»

ЕКОНОМІЧНА РЕЦЕСІЯ ТА ЗАВТРАШНІ ПРІОРИТЕТИ В ДОВГОСТРОКОВІЙ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ

Глибока економічна рецесія зачепляє активи, капітал й довгострокову конкурентоспроможність фінансових інститутів, причому ситуація погіршується повною невизначеністю щодо термінів завершення кризи і серйозної девальвації гривні. У такій ситуації банківські установи прагнуть якомога швидше розробити уніфіковані стратегії. Тому потік свіжих ідей стрімко продовжує міняти вигляд всієї світової галузі фінансових послуг в розстановці завтрашніх пріоритетів.

Deep economic recession is causing assets, capital and long-term competitiveness of financial institutions, and the situation is exacerbated by the total uncertainty on the timing of the crisis and the severe devaluation of the hryvnia. In such a situation Bank institution seeking as quickly as possible to develop a unified strategy that would help reduce potential damage to a minimum. So stream of fresh technological ideas continues to rapidly change the shape of the world's financial services industry in the balance tomorrow's priorities.

Ключові слова: фінансові послуги, онлайн банківські операції, депозити, інновації, мобільний банкінг, платежі.

Нинішня ситуація на фінансовому ринку перешкоджає відновленню ліквідності банків та економіки країни в цілому за рахунок економічної рецесії, яка спричиняє високий рівень збитків активам, капіталу та довгостроковій конкурентоспроможності фінансових інститутів. В цих умовах фінансові установи активно ведуть розробку стратегій, які допоможуть звести збиток до мінімуму та допоможуть в майбутньому швидко розширити діяльність на етапі стрімкого відновлення економіки. Тому менеджери, котрі спроможні змодельовати найвдаліші стратегії, спроможні будуть не лише провести фінансові установи через кризові ситуації, а й витіснити із фінансового ринку ослаблих конкурентів. Відтак вирішення питання інновації банківськими установами виявлених у процесі управління стратегіями.

Метою роботи, виходячи з актуальності даної проблеми, є висвітлення проривних технологій та ідей для банківського сектору в якості ключових джерел фінансування ринку капіталу. Серед завдань необхідно виділити аналіз чинного законодавства у сфері банківського сектору, вивчення структури джерел управління капіталом та довгостроковою конкурентоспроможністю й схеми роботи із виявленими стратегіями.

У статті здійснено аналіз наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених, присвячених питанню систематизації сценаріїв та стратегій роботи із превентивно сформульованими логічними стратегіями фінансової установи на випадок реалізації кожної із них.

Окремі питання стандартизації стратегій фінансових установ були розглянуті у вітчизняних та

західних наукових працях наступних науковців: Г. Резнік, А. Мамонтов, О. Зайцев, Є. Марчук, М. Згуровський, К. Раєвський, Л. Конопатська та інших.

Водночас привертає увагу відсутність адаптованого порядку роботи із проблемною заборгованістю банків в сучасних умовах ринку та відсутність побудови схеми роботи із виявленими стратегіями.

Галузеві експерти інтенсивно проробляють всі можливі події в економіці та рекомендують оцінити ризики, пов'язаних із продовженням діяльності на ринках. Короткострокові ризики пов'язані із продовженням цього бізнесу в умовах глобальної рецесії, при цьому враховуються застій інвестиції спричинені недостатністю інвестицій, волатильність валютних курсів, непередбачувані банкрутства банківських установ, страхових компаній чи хедж-фондів. До довгострокових факторів можемо віднести фактори, що впливають на ринок інфляції, обумовлені різного роду програмами стимулювання економіки за рахунок державних видатків. Як ми бачимо, що коли стільки сил діє одночасно, то важко забезпечити надійність для швидкого відновлення. Слід забезпечити та розглянути різні економічні сценарії та превентивно сформулювати логічні стратегії установи. Паралельно слід здійснити антикризові заходи із урахуванням таких вимог: зниження витрат, але за виключенням основних операцій, які необхідні для якісного обслуговування клієнтів. На етапі пошуку можна визначити й інші захисні стратегії, при цьому оцінюючи можливі міри по кожній із статей балансу. Особлива увага має бути приділена стратегії збереження та захисту капіталу та кількості активів. Для цього необхідним стратегічним заходом є проведення оцінки кредитування, проведення незалежного тестування якості кредитів. Окрім того необхідно прийняти міри зі збільшення частки доходів за рахунок виключення витратних потужностей фінансових послуг. Також не потрібно забувати про підвищення ліквідності фінансових установ, при цьому необхідно підвищити основні депозити, зменшити обсяг заборгованості та знайти альтернативні джерела фінансування. Не останню роль відіграє порівняльний аналіз дохідності різних ліній бізнесу.

Не дивлячись на кризу у банків відкривається можливість для залучення нових споживачів фінансових послуг. Найбільш вірогідним є посилення підприємцям, де акцептується роль фінансових установ як надійних партнерів, які забезпечують всі потреби клієнта. Такий підхід має привести до успіху, так як банки різко скоротили фінансування бізнесу.

Найголовнішим, що дасть можливість для майбутнього процвітання, є чітке уявлення бізнес оточення та виявлення чітко сформульованої позиції котрої буде дотримуватися установа в нових умовах. При цьому важливо не зупинятися встановленні найбільш вірогідних змін, необхідно також продумати кроки, із тим щоб швидко прилаштуватися до цих змін. Все це забезпечить переваги від використання нових можливостей та мінімізує негативний вплив нових факторів, у тому числі при жорстко регламентованому регулюванні із боку держави.

Для багатьох банківських установ нове оточення означатиме повернення до основ консервативного управління ризиками, при таких умовах дії зводяться до оптимізації кредитної та депозитної діяльності у боротьбі за скорочення витрат та підвищення здатності установи забезпечити відповідність регулятивним вимогам. При цьому важливо розуміти, що встановлених норм та стратегій недостатньо, необхідно впроваджувати нові процеси планування.

Перед банківськими установами в умовах змін відкриваються нові можливості забезпечення фінансування своєї діяльності. Сьогодні бізнес генерує потужні потоки готівки: виплати позик, рефінансування іпотек, повернення інвестицій, відклик облігацій із правом дострокового викупу. Окрім того спостерігається вимушене зростання портфелю депозитів, оскільки інвестори, які постраждали на фондових ринках, прагнуть убезпечити кошти, що залишилися у них в капіталі. Це дає можливість банківським установам залучити необхідні фонди. Негативним є наявність низьких ставок по депозитам як фізичних осіб, так і юридичних осіб, що є позицією базового ціноутворення (табл.1). В сучасних умовах особливе значення має порівняльний аналіз дохідності різних ліній бізнесу, які в звичайних умовах часто нехтують.

Таблиця 1

Середній індекс відсоткових ставок за строковими депозитами фізичних осіб сегменту індивідуального бізнесу станом на 01.05.2011 (побудовано на основі даних НБУ [1])

Строк	Валюта UAH	Валюта USD	Валюта EUR
3 місяці	8,80	4,40	5,00
6 місяців	10,80	4,80	5,50
9 місяців	11,30	5,00	5,80
12 місяців	11,90	5,30	6,10

До списку банків-учасників, що формують індекс на 01 травня 2011 року входять: «ПриватБанк», «Ощадний Банк України», «Райффайзен Банк Аваль», «Укрсиббанк», «Укексімбанк», «Укрсоцбанк», «Банк Форум», «Фінанси та Кредит», «Брокбізнесбанк», «ВТБ Банк», «Перший Український Міжнародний Банк», «Дельта Банк», «Альфа-Банк», «Південний», «Кредитпромбанк», «Хрещатик», «Віейбі Банк», «Промінвестбанк», «Банк Кредит Дніпро», «Дочірній Банк Сбербанку Росії». Таким чином можна сказати, що більшість банків мають обмежену посередницьку роль в сучасній економіці й спроможні залучати

невелику кількість великого та середнього бізнесу не кажучи про надання довгострокових й дешевих кредитів. Банківський сектор це не те місце, де отримують зверх прибутки тому часто виходить так, що прибутки отримані від діяльності банку направляються на його подальший розвиток чи на виплату дивідендів, при цьому частина прибутку яка використовується для нарощування капіталу залишається невеликою. Окрім того банківські установи не приділяють значної уваги адекватності капіталу, про що свідчить підвищення регулятивного капіталу більшості банківських установ не за рахунок його стабільної частини.

Наслідки кризи відкрили можливість для розширення обсягів перехресного продажу фінансових продуктів, відносини між установами та клієнтами зазнали серйозних змін, при цьому клієнти налаштовані на збереження своїх коштів, а також потребують фінансових консультацій фінансових спеціалістів та все менше мають потребу у кредитуванні.

Під поняттям широкого продаж слід розуміти пропозицію клієнтам банківських продуктів та банківських послуг, в яких вони мають потребу. Це може бути й пропозиція емісії пластикових власникам поточних рахунків чи іпотечних кредитів для погашення заборгованості. Банки успішно можуть використовувати перехресні продажі в якості розширення маркетингового підходу до розширення своєї ринкової частки та клієнтської бази, при цьому у кожній установі свої підходи до налагодження взаємовідносин із вкладниками. При цьому пропозиція більшого спектру фінансових продуктів клієнтам супроводжується зростанням валових доходів та чистих прибутків. Однак в прагненні підвищити обсяг продажів нових фінансових продуктів слід не забувати о важливості такого показника як прибутковість окремо взятого споживача (фізична особа, фізична особа – підприємець чи юридична особа). В любому разі установи мають розуміти, що їх мета – це отримання якомога вищого рівня прибутків, а не нагромадження обсягів перехресних продажів.

Перехресні продажі володіють не малими перевагами, знижуючи при цьому витрати на залучення клієнтів, їх обслуговування, маркетинг та зв'язок. Очевидно що підвищення кількості запропонованих клієнтам продуктів веде до підвищення можливостей для їх утримання в клієнтській базі. Досягнення успіхів у справі перехресного продажу потребує від установ розуміння того, що потрібно їх клієнтам та як наслідок організація ефективної взаємодії із ними через всі можливі канали продажу, при цьому необхідним є аналіз клієнтської бази та вибір правильних стратегій управління взаємовідносинами. Для цього за необхідним є відстеження процесів взаємодії між різними каналами. Системи та механізми, що використовуються для взаємодії із клієнтами, можуть бути різними, при цьому для крупних установ із великою кількістю вкладників це, по-перше, система управління взаємовідносинами, система довідок та рекомендацій, аналіз прибутковості, ефективний розподіл обов'язків, масштабні та гнучкі системи та сітка інформаційної підтримки.

Банківські установи розглядають перехресні продажі не лише як систему підвищення дохідності, а й спосіб мінімізації негативних явищ в його діяльності. Слід також не забувати, що клієнти здатні до перегляду свого відношення як до поточних заощаджень, так і до пенсійних накопичень. Тому існує непогана можливість для закріплення взаємовідносин банків та вкладників, так як багато із них потребують професійних фінансових консультацій та професійного управління фінансами й тут у банківських установ є всі шанси на успіх. В цілому криза стала свого роду каталізатором для пошуку банківськими установами нових шляхів залучення додаткових клієнтських коштів.

На сьогоднішній день банківські установи активно взялися за вирішення давніх проблем перехресних продажів, таких як канібалізація фінансових продуктів, коли клієнти перегруповують вже розміщені у фінансовій установі кошти для користування новими продуктами. Звичайно при цьому ні про який приплив коштів в фінансову організацію не може бути й мови. Взагалі ж проблеми продажу нових фінансових продуктів наявним клієнтам довго були важливим питанням на порядку денному в багатьох банківських установах, але поки що не дивлячись на всі зусилля лише у невеликої кількості банків (АТ «Райфайзен Банк Аваль», АТ «Укрсіббанк», АТ «Банк Фінанси та Кредит», АТ «Альфа банк») помітні успіхи в цьому напрямі.

Використання ринку капіталу в якості одного із ключових джерел фінансування в корінь поміняло сучасний стан світових банків. Потік свіжих ідей продовжує змінювати вигляд галузі фінансових послуг. На сьогодні онлайнів банківські операції вже стають стандартною опцією в асортименті фінансових послуг, запропонованих банківськими установами. Визнані нормою й електронна сплата рахунків та електронне відображення чеків, окрім того більшість закордонних банків пропонують таку послугу як віддалене залучення депозитів, але ж ще пару років назад ці технології вважалися самими інноваційними та сучасними.

В останній час у фінансових установ з'явився певний спектр пакет нових банківських технологій, котрий їм необхідно буде детально розглянути та проаналізувати у найближчий час для того щоб знайти їм місце у своїх бізнес-моделях. Найбільш серйозний прогрес слід очікувати у найближчі роки в таких областях як мобільні банківські операції (мобільний банкінг) та пов'язані із ним пропозиції, в тому числі мобільні платежі та віддалені депозити. В США наприклад темпи зростання мобільного банкінгу сьогодні перевищують показники зросту онлайнів фінансових операцій в пору їх найвищого розквіту [2].

Пріоритетними залишаються позиції мобільного банкінгу, для сучасного економічного стану характерним є стабільний та стійкий зріст, який буде мати місце в досяжній перспективі, за оцінками дослідницької компанії TowerGroup кількість користувачів послугами мобільного банкінгу в 2013 році перевищить 55 млн, більше 40 млн мешканців будуть використовувати мобільний для проведення платежів та управління своїми рахунками до 2012 року не рідше одного разу в три місяці. Споживачі, які намагаються витягти максимум функціональних можливостей із своїх мобільних телефонів є найголовнішою рухомою силою розвитку мобільного банкінгу. Однак хоча більшість клієнтів із задоволенням користуються мобільними фінансовими послугами, більшість фінансових інститутів впевнилися, що безпосередньо сам мобільний банківський бізнес поки що не дає великих доходів й тут на допомогу банківським установами приходять мобільні платежі. Хоча послуги мобільного банкінгу, як і раніше продукти онлайн-банківського бізнесу, надаються на безоплатній основі, у фінансовій установі є можливість стягувати комісійну винагороду із проведених мобільних платежів. Хоча технологічні рішення сектора мобільних платежів з'являються все більше й більше, що призводить до деяких складностей в частині їх впровадження та використання, в кінцевому підсумку ніщо не зможе завадити активному зростанню безпровідних розрахунків.

По оцінкам аналітиків в перспективі банківським установам прийдеться активізувати зусилля по впровадженню програмного забезпечення, здатного управляти персональними фінансами, тобто надавати можливість клієнту правильно управляти власними фінансами, що розміщені в декількох фінансових інститутах в рамках однієї банківської установи. Зайнятися вирішенням цього питання банки змушені внаслідок глобальної фінансово-економічної рецесії та інновації в області управління персональними фінансами, що активно впроваджуються на сучасному етапі конкурентами фінансових інститутів в особі небанківських фінансових установ.

На сьогоднішній день актуальним є впровадження відносно не дорогих та вже готових до прямого використання депозитних програм, якими могли б скористуватися не крупні та середні банківські установи, запропонувавши своїм клієнтам заохочення, головним чином у вигляді більш високої відсоткової ставки по поточному рахунку. Заохочувальні програми передбачають залучення клієнтів до дій, які допомагають банкам економити гроші, наприклад у використанні прямих депозитів та сплату рахунків, часте проведення дебетових карткових транзакцій, отримання електронних виписок із рахунків, у відповідь клієнти б отримували бонус, наприклад, підвищення відсоткової ставки за депозитами на 0.5%.

Вже давно та багато говорять про необхідність приділення уваги сектору малого бізнесу, який на даному етапі економіки ігнорується недооцінюючи його важливість. Тим не менш велику вигоду від зростаючих технологічних інвестицій фінансових інвестицій в корпоративний банкінг може вилучити як раз малий бізнес. На сьогодні існують банківські установи, які кредитують сегмент малого бізнесу за участю програми кредитування Німецько-Українського фонду: ВАТ КБ «Надра», ПАТ «Форум», ПАТ «Кредитпромбанк», ПАТ «Мегабанк», АБ «Київська Русь» (приєднався на початку 2011 року) та ПАТ «Український професійний банк» (приєднався на початку 2011 року). У 2010 році банками-учасниками Програми кредитування НУФ було видано кінцевим позичальникам 126 кредитів на загальну суму 4,2 млн.євро, при цьому даною програмою охоплено 60 міст та населених пунктів України (табл.2).

Таблиця 2

Розподіл кредитного портфелю Програми німецько-українського фонду за галузями станом на 31.05.2011 (побудовано на основі даних НУФ [3])

Галузі народного господарства	Частка кредитного портфелю програми НУФ (%)
Торгівля	18
Виробництво	11
Послуги та ін.галузі	9
Сільське господарство	62

Інноваційний продукт у вигляді нового програмного забезпечення дозволить знайти баланс між найважчими рішеннями по управлінню потоками готівки та занадто простими, орієнтованими на споживача технологіями онлайн-банкінгу, звичайно не підтримуючими такі функції як виставлення рахунків, виплата заробітної плати, а також проведення податкових операцій.

Останнім по порядку, але не по значенню є боротьба фінансових установ із мародерством та забезпечення системи безпеки операцій. Питання безпеки завжди було ключовим аспектом в діяльності любого банку, сьогодні потенційне число способів та шляхів фінансового шахрайства різко зросло, у тому числі із використанням онлайн-атак та електронних систем на банківські транзакції. Лише у 2009 році 49% локальних фінансових інститутів зафіксували зростання правопорушень, при цьому злочинців, що викрадають клієнтську ідентифікаційну інформацію, зросла на 12% та досягла 1.1 млн, а загальна сума збитків понесених в результаті таких дій оцінюється в 54 млрд долл. [4].

Таким чином можемо зробити висновок, що встановлення чіткої стратегічної моделі роботи із основною масою результатів інноваційної діяльності банків, а саме: банківських продуктів та послуг, що

мають нематеріальний характер, та вдосконалених бізнес-процесів, що обумовлює особливості та проблеми захисту прав інтелектуальної власності кредитних інститутів. Ефективність існуючих форм стратегій залежить від дієвості правового механізму, правової й економічної грамотності працівників банку, дотримання норм ділової етики гарантми платіжних зобов'язань. Специфічною рисою є те, що розвиток ринку інноваційних банківських продуктів стримує відсутність або несуттєвий попит на них.

Було з'ясовано, що інновації приводяться в дію самим ринком, а їх метою є пристосування до економічних, суспільних і технічних змін, підвищення конкуренції і створення вартості. Створення інновацій повинно здійснюватися у співпраці із клієнтом. Комплексна стратегія інновацій додатково вимагає систематичної реалізації інноваційних планів, стимулювання мотиваційною системою, а також участі керівництва для прискорення і покращення їх ефективності.

Натомість автор пропонує наступні основні напрями впровадження та розвитку стратегій: залучення коштів в розвиток мобільного банкінгу (онлайн платежі); перехресні продажі продуктів; звільнення банків від втрат робочого часу на оформлення та оприбуткування залучення пасивів (короткострокових та довгострокових) за рахунок віддаленого залучення депозитів; електронне відображення чеків, що дозволяють значно знизити платіжне навантаження і надати клієнтам можливість мобільного управління розміщеними, а також залученими грошовими коштами. Актуальність зазначених питань спонукає до проведення ґрунтовних досліджень у галузі оцінки схем роботи із масштабними операціями з відновлення та оздоровлення фінансового ринку.

Література

1. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Зайцев О. Завтрашні пріоритети / О. Зайцев // Банковская практика. – 2010. – № 6. – С. 68.
3. Офіційний веб-сайт німецько-українського фонду «Програми мікрокредитування в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.microcredit.com.ua/duf>
4. Горячек І. Система своєчасного застереження проблем діяльності банків / Горячек І. // Вісник НБУ. – 2004. – № 6. – С. 27– 29.

Надійшла 15.08.2011

УДК 330. 352.3:637

В. В. ШАРКО

Хмельницький національний університет

ФАКТОРИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розкрито сутність інтенсифікації використання матеріальних ресурсів промислових підприємств та запропоновано класифікацію джерел і факторів економії матеріалів як основи підвищення прибутковості промислових підприємств. Рекомендується застосовувати науковообґрунтовану систему факторів, яка у подальшому використовується при формуванні показників та нормативів, матеріальних витрат і покладена в основу планування та стимулювання ефективного використання матеріальних ресурсів промислових підприємств.

The essence of the intensification of use of material resources industry and proposed a classification of sources and material cost factors as a basis to increase profitability of industrial enterprises. It is recommended to apply scientific and reasonable system of factors, which subsequently used in the formation and performance standards, and material costs as a basis of planning and promotion of efficient use of material resources industry.

Ключові слова: матеріальні ресурси, фактори інтенсифікації, економія матеріалів, промислові підприємства.

Вступ. Економічна роль матеріальних ресурсів в суспільному виробництві визначається, перш за все, тим, що переважна їх частина утворює головну субстанцію продукту. Значна частка матеріальних витрат у собівартості продукції при значних масштабах сучасного матеріального виробництва визначає високу значимість кожного відсотка збережених матеріалів. Отже, раціональне використання матеріальних ресурсів безпосередньо сприяє зростанню ефективності промислового виробництва.

Мета дослідження. Розкрити сутність інтенсифікації використання матеріальних ресурсів промислових підприємств та запропонувати класифікацію джерел і факторів економії матеріалів.

Аналіз досліджень та публікацій. В даний час склалися такі умови виробництва, коли подальше економічне зростання переважно на екстенсивній основі використання матеріальних ресурсів стає практично неможливим і економічно неефективним. В тій чи іншій мірі різні аспекти процесу інтенсифікації використання матеріальних ресурсів знайшли відображення в роботах економістів, що розглядають проблеми ефективного використання природних ресурсів [1–8].

Проблема резервів - це проблема можливостей, пов'язаних з максимальним використанням усіх джерел зростання ефективності виробництва. Особливо повне відображення вона отримала в 50 – 60-і роки