

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

# **ВІСНИК**

**Хмельницького  
національного  
університету**

---

**Економічні науки**

---

**2013, № 3, Том 1**

---

Scientific journal

# **HERALD**

**of Khmelnytskyi national university**

---

**Economical sciences**

---

**2013, N. 3, Volume 1**

**Хмельницький 2013**

# ВІСНИК

## Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання

Постановою президії ВАК України від 16.12.2009 № 1-05/6  
([http://vak.org.ua/docs//prof\\_journals/journal\\_list/whole.pdf](http://vak.org.ua/docs//prof_journals/journal_list/whole.pdf))

*Засновано в липні 1997 р.*

*Виходить 6 разів на рік*

---

**Хмельницький, 2013, № 3, Т. 1 (200)**

---

**Засновник і видавець: Хмельницький національний університет  
(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)**

<b>Головний редактор</b>	<b>Скиба М. Є.</b> , заслужений працівник народної освіти України, член-кореспондент Національної академії педагогічних наук України, д. т. н., професор, ректор Хмельницького національного університету
<b>Заступник головного редактора</b>	<b>Параска Г. Б.</b> , д. т. н., професор, проректор з наукової роботи Хмельницького національного університету
<b>Голова редакційної колегії серії “Економічні науки”</b>	<b>Войнаренко М. П.</b> , заслужений діяч науки і техніки України, д. е. н., професор, академік АЕНУ, МАІ, УАЕК, проректор з науково-педагогічної роботи Хмельницького національного університету
<b>Відповідальний секретар</b>	<b>Гуляєва В. О.</b> , завідувач відділом інтелектуальної власності Хмельницького національного університету

### **Ч л е н и р е д к о л е г і ї**

#### *Економічні науки*

д. е. н. Асаул А. М., д. е. н. Благун І. С., д. е. н. Бельтюков Є. А., к. е. н. Бондаренко М. І., д. е. н. Ведерніков М. Д., д. е. н. Гесць В. М., к. т. н. Григоруک П. М., д. е. н. Завгородня Т. П., к. т. н. Йохна М. А., к. е. н. Ковальчук С. В., д. е. н. Козак В. Є., д. е. н. Кругляк Б. С., д. е. н. Кулинич О. І., д. е. н. Лук'янова В. В., к. е. н. Любохинець Л. С., д. е. н. Мікула Н. А., д. е. н. Микитенко В. В., к. е. н. Михайловська І. М., д. е. н. Нижник В. М., д. е. н. Орлов О. О., д. е. н. Стадник В. В., к. е. н. Тюріна Н. М., к. е. н. Хмелевська А. В., д. е. н. Хрущ Н. А.

*Відповідальні за випуск:* к. е. н. Тюріна Н. М., Косіюк О. М.

*Технічний редактор* к. т. н. Романюк В. В.

*Редактор-коректор* Броженко В. О.

**Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,  
протокол № 9 від 25.04.2013**

**Адреса редакції:** Україна, 29016,  
м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,  
Хмельницький національний університет  
редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”  
**☎ (03822) 2-51-08**  
**e-mail:** [patent\\_1@beta.tup.km.ua](mailto:patent_1@beta.tup.km.ua)  
[vagvestnik@rambler.ru](mailto:vagvestnik@rambler.ru)  
**web:** [http://library.tup.km.ua/visnyk\\_tup.htm](http://library.tup.km.ua/visnyk_tup.htm)  
<http://visniktup.narod.ru>  
<http://vestnik.ho.com.ua>

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.  
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації  
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

---

<b>Г. І. КАПНОС</b> УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ В КОНЦЕПЦІЇ НОРМУВАННЯ СУКУПНОЇ ПРАЦІ .....	7
<b>В. М. КУЗЬМИН, А. А. ШЕНДАРУК</b> ФОРМУВАННЯ КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА .....	12
<b>О. Ю. ПАЛАНТ</b> ГЕНЕЗИС ПРОСТОРОВОЇ ЕКОНОМІКИ .....	15
<b>Д. М. ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ</b> КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА .....	18
<b>І. В. БАБІЙ, О. М. ГРОМИК</b> СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ КАДРАМИ РОБІТНИЧИХ ПРОФЕСІЙ .....	22
<b>І. В. БАБІЙ</b> МОНІТОРИНГ ПРОЦЕСІВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ .....	26
<b>О. М. БАКСАЛОВА</b> МОТИВАЦІЙНА ФУНКЦІЯ ТАРИФНОЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ .....	30
<b>Ю. А. БУРЕНКО</b> ФАКТОРИ И РЕЗЕРВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ИННОВАЦИОННОЙ ОСНОВЕ .....	33
<b>І. В. ГОЙ, Т. П. СМЕЛЯНСЬКА</b> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ .....	36
<b>Г. Г. ГУТІВ</b> ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ .....	41
<b>О. М. ЗБОРОВСЬКА, О. С. ПЕТРЕНКО</b> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	45
<b>Н. А. ІВАННІКОВА</b> ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ПОНЯТТЯ «КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА» .....	47
<b>В. М. ЙОХНА, В. М. НИЖНИК</b> ПОБУДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО ПІДХОДУ .....	50
<b>Х. Б. КАРМОКОВА</b> МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ПРОГНОЗА НАЛОГОВЫХ СБОРОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ СОБИРАЕМОСТИ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ .....	55
<b>В. С. КИРИЛЮК, О. С. МАЛЮК, Л. М. ПРОХА</b> ВРАХУВАННЯ РИЗИКІВ ПРИ ОЦІНЦІ ВАРТОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	60
<b>О. М. КОСПЮК</b> МІЖСУБ'ЄКТНА ВЗАЄМОДІЯ В ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ .....	64
<b>Б. В. ЛІТОВЧЕНКО</b> РОЗВИТОК МЕТАФІЗИКИ ІНСТИТУТУ ЛЮДИНИ В СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ .....	70
<b>К. О. НАЗАРОВА</b> ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ АУДИТУ ПІД ВПЛИВОМ ДІЙ МІЖНАРОДНИХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ АУДИТОРСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ .....	74

---

<b>Т. В. НАЗАРЧУК</b> ЗМІНИ ЯК ОБ'ЄКТИВНИЙ ПРОЦЕС РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ .....	78
<b>О. А. ОРЛОВ, Е. Г. РЯСНЫХ</b> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ .....	83
<b>О. В. ОСТАПЧУК</b> МЕТОД КОМПРОМІСНОГО ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ .....	88
<b>О. О. РАДЕЦЬКА</b> ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ .....	92
<b>О. Ю. РОМАНЮК, І. В. СОКИРНИК</b> ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	94
<b>К. О. СІЧКАРЕНКО</b> УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ СПІВПРАЦІ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ КАМПАНІЙ В ІННОВАЦІЙНОМУ КЛАСТЕРІ .....	98
<b>Т. С. ТОМАЛЯ</b> ВИКОРИСТАННЯ ПРАВИЛ ІНКОТЕРМС 2010 ПРИ УКЛАДАННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ДОГОВОРІВ .....	102
<b>Н. М. ТЮРІНА, Є. О. ШЕЛЕСТ</b> ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	106
<b>О. А. ФОМОВА</b> ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ .....	113
<b>Т. В. ЦВІГУН</b> ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ....	117
<b>А. П. ЦІСАР, С. М. ТАРАНЕНКО</b> ОСНОВНІ ЗАСАДИ ПРОЦЕСУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ .....	121
<b>Т. А. АКІМОВА</b> АЕРОПОРТОВІ ЗБОРИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АЕРОПОРТУ .....	124
<b>П. П. АНТОНЮК, Н. С. КУПЧИНСЬКА</b> КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ...	130
<b>Є. Б. ПОНОМАРЕНКО</b> ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО ОПЕРАЦІЙ З ФІНАНСОВИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ .....	135
<b>АБАСС К. ДЖАУД, И. В. МОРГАЧЁВ</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОБОСНОВАНИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ЧИСЛА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЭЛЕМЕНТОВ ЗАТРАТ .....	139
<b>П. О. ГАВРИСЬ</b> ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ .....	143
<b>М. Б. ГУНКЕВИЧ</b> ФІНАНСУВАННЯ ПОТРЕБ ТУРИЗМУ В СТАТТЯХ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ .....	146
<b>В. В. ДИКАНЬ</b> РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ .....	150

---

<b>Т. І. ДОЛІШНЯ</b> ОБЛІК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИТРАТ НА ВИВЕДЕННЯ З ЕКСПЛУАТАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ВІДНОВЛЕННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК: МІЖНАРОДНИЙ І НАЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТИ .....	154
<b>К. С. ДРЕГВАЛЬ, Т. М. ЧЕБАН</b> РОЗПОДІЛ НАКЛАДНИХ ВИТРАТ ДОПОМІЖНИХ ЦЕНТРІВ ПІДПРИЄМСТВА .....	159
<b>О. А. КОНДРАШОВ</b> ЯКІСТЬ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ЯК ЦІННІСНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ .....	166
<b>В. А. ЛІТИНСЬКА</b> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА .....	173
<b>Д. П. МЕЛЬНИЧУК</b> МОДЕРНІЗАЦІЯ ОСВІТНЬОЇ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ У РАКУРСІ ПРІОРИТЕТІВ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ .....	177
<b>Н. В. СКРИННИК, Ю. О. МІЩУК</b> МОТИВАЦІЯ І ФОРМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	182
<b>А. В. НАЗАРЕНКО</b> ОБЕСПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЇ БЕЗОПАСНОСТІ ГОСУДАРСТВА СРЕДСТВАМИ НАЛОГОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ .....	189
<b>Д. В. НІКОЛАЄНКО</b> АНАЛІЗ МЕТОДІВ ВИРІШЕННЯ ЗАВДАНЬ ДОСТАВКИ ДРІБНОПАРТІЙНИХ ВАНТАЖІВ .....	195
<b>А. С. ІЛЬНИЦЬКА</b> БРЕНДИНГ ЯК СУЧАСНИЙ МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ДОСЯГНЕННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ .....	199
<b>Ю. В. МОКІНА, Н. С. ГОНЧАРУК, Б. І. МОКІН</b> ПРОГНОЗУВАННЯ НАДХОДЖЕННЯ ДО ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ КОШТІВ ВІД ОРЕНДИ МАЙНА НА ОСНОВІ МОДЕЛЕЙ АВТОРЕГРЕСІЇ – ПРОІНТЕГРОВАНОГО КОВЗНОГО СЕРЕДНЬОГО .....	202
<b>О. Ю. НОВОДОН</b> ГЕНЕЗИС ТЕОРІЙ ІННОВАТИКИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ПОНЯТТЯ “ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА” .....	209
<b>Т. П. ОСТАПЧУК</b> ЗЕМЕЛЬНА РЕНТА: ПОНЯТТЯ, ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ, МОЖЛИВІСТЬ ВИЗНАННЯ ТА ІДЕНТИФІКАЦІЇ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ .....	215
<b>Г. С. ПЕНЧУК</b> ВПЛИВ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ НАССР НА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ .....	222
<b>І. І. ПОЛІЩУК, Р. С. ІЛЬЧУК</b> САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ КЕРІВНИКА .....	227
<b>О. В. ПРОСКУРОВИЧ, А. Ю. ГЕРАСИМЕНКО</b> МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ .....	231
<b>Л. І. ПРОСТЕБІ</b> ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВИХОДУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ З ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ .....	234
<b>Г. І. РЗАЄВ, Т. Г. РЗАЄВА, О. О. СИНЮК</b> ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА: НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ЇЇ ХАРАКТЕРИСТИКИ .....	238

---

<b>Д. А. САЇНСЬКИЙ</b> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ХМЕЛЯРСТВА В УКРАЇНІ .....	246
<b>І. І. СВИДРУК</b> ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ПРИЙОМІВ КРЕАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	251
<b>О. В. СОЛОЇД</b> МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	256
<b>М. В. СОРОКІВСЬКА, О. С. ПАПКА, С. А. ДРАЖНИЦЯ</b> ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА ЇХ РОЛЬ В АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ .....	259
<b>О. В. КОСТЯНА</b> ПОСИЛЕННЯ НЕДИСКРЕЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ДЕРЖАВНОГО АНТИЦИКЛІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ .....	264
<b>А. Б. СТЕФАНИШИНА</b> АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ .....	271
<b>А. А. ФЮТ</b> ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ: АНАЛІЗ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ .....	277
<b>В. С. ХАР</b> ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ: АДАПТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ДО УМОВ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ .....	280
<b>І. В. ЧАЙКА</b> ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ МОЛОДІЖНОГО БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ....	286
<b>І. А. ЧОРНОВІЛ</b> СУЧАСНИЙ СТАН ВИРОБНИЦТВА КОВБАСНИХ ВИРОБІВ У ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ .....	290
<b>И. М. ШАПОВАЛОВА</b> КОМПЛЕКСНА ОЦЕНКА ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ .....	293
<b>І. В. ШУРАН</b> ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО СКЛАДУ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В ПРОЦЕСІ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ .....	302
<b>Т. В. ЯКИМЧУК</b> МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	308
<b>К. Г. ВАСИЛЬЧЕНКО</b> СТРАТЕГІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ .....	315
<b>В. І. ІВАЩЕНКО</b> ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІННОВАЦІЙ .....	321

УДК 331.103.12(477)

Г. І. КАПІНОС  
Хмельницький національний університет

## УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ В КОНЦЕПЦІЇ НОРМУВАННЯ СУКУПНОЇ ПРАЦІ

*В рамках концепції нормування сукупної праці досліджено проблеми виміру та управління продуктивністю праці на рівні підприємства, описано основні чинники та резерви її зростання, а також основні складові програм управління продуктивністю праці.*

*Ключові слова: продуктивність праці, жива праця, сукупна праця, управління продуктивністю праці, продуктивність сукупної праці, концепції нормування праці.*

H. I. KAPINOS  
Khmelnitskyi national university

## MANAGEMENT LABOUR PRODUCTIVITY IN THE CONCEPT OF AGGREGATE LABOUR REGULATION

*Within the concept of aggregate labour regulation explored problems of measuring and managing labour productivity at the enterprise level, describes the main factors of growth and reserves, as well as the main components of labour productivity management programs. An integrated approach to the management of aggregate labour productivity in the concept of aggregate labour regulation will significantly increase labour productivity at enterprises of Ukraine.*

*Keywords: labour productivity, living labour, the aggregate labour, labour productivity management, aggregate labour productivity, the concepts of labour regulation.*

**Актуальність теми дослідження.** Оскільки економічна наука в цілому досліджує шляхи найбільш ефективного використання ресурсів для задоволення потреб суспільства, то теоретична значимість дослідження продуктивності праці завжди буде залишатись актуальною. Визначальне місце при цьому належить праці, як основному чиннику здійснення виробничого процесу.

Продуктивність праці на мікрорівні є одним із основних критеріїв та інструментів зменшення витрат, збільшення прибутковості, забезпечення ефективного функціонування підприємства, його конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках. На макрорівні зростання продуктивності праці визначає динаміку валового внутрішнього продукту країни, забезпечує збільшення купівельної спроможності основної маси населення, стає дієвим засобом послаблення інфляції та основним джерелом реалізації заходів, що спрямовані на соціальний розвиток і зростання рівня життя населення.

Поряд з цим з початку 90-х років ХХ століття після набуття незалежності Україною в дослідженнях вітчизняних вчених все менше приділялось уваги категорії „продуктивність праці”. Хоча в умовах становлення і розвитку ринкових механізмів господарювання це поняття, на нашу думку, потребує глибшого та точнішого визначення й тлумачення. Крім того, в теорії нормування праці питання виміру та встановлення співвідношень між затратами та результатами праці завжди будуть залишатись актуальними. Нажаль, досі не розроблено чітких рекомендацій з питань управління продуктивністю праці та створення відповідних умов для її підвищення, що й стало однією з причин економічної кризи в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми продуктивності праці присвячені науковій праці багатьох вчених. Серед них Гастев А. К., Грішнова О. А., Ігумнов Б. М., Калина А. В., Ласкавий А. О., Новожилов В. В., Пасека А. С., Прокопенко І. І., Сінок Д. С., Струмилін С. Г., Сологуб О. П. та багато інших. Але окремі питання підвищення продуктивності праці на підприємствах та в організаціях з урахуванням потреб ринку залишаються поза увагою вчених. Вчені звертали увагу на різні аспекти продуктивності праці, зокрема деякі з них зосередились на дослідженні продуктивності на макрорівні, інші предметом наукового пошуку обрали управління продуктивністю праці на підприємствах окремих галузей. Певні наукові праці містять спроби поєднання мікро- та макропідходу до управління продуктивністю праці. Але разом з цим, залишаються неопрацьованими аспекти, пов'язані з диференціацією методів та політики управління продуктивністю праці, що і визначило вибір теми даного дослідження.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження проблем оцінки продуктивності праці на підприємствах на основі концепції нормування сукупної праці та окреслення основних підходів до управління продуктивністю праці в сучасних умовах, виявлення найбільш суттєвих макро- та мікроекономічних чинників забезпечення продуктивності.

**Виклад основного матеріалу.** Теорія і практика нормування праці розвиваються за трьома напрямками, в основі яких лежать концепції: нормування живої праці; живої з врахуванням уречевленої, тобто сукупної праці; затрат і результатів праці.

Основні ідеї нормування живої праці були сформульовані наприкінці ХІХ і на початку ХХ століття, на базі яких проводяться дослідження і в даний час. Фахівці з праці займаються розробкою нормативів часу,

чисельності, обслуговування, керованості. Нормування живої праці ведеться для різних видів робіт в основному і допоміжному виробництвах; для індивідуальних виконавців і колективів; створюються диференційовані та укрупнені норми часу; розробляються методики оцінок тяжкості, інтенсивності праці.

Друга концепція нормування праці виникла у зв'язку з прагненням розширити можливості управління при оцінках затрат і результатів праці та враховувати в структурі собівартості витрати виробництва на виготовлення одиниці продукції. В даній концепції продуктивність сукупної праці вимірюється відношенням результатів до затрат живої та уречевленої праці на виготовлення одиниці продукції або робіт. Основну частину затрат виробництва складають матеріально-енергетичні затрати, витрати на утримання та експлуатацію устаткування, накладні витрати тощо.

Концепція нормування сукупної праці одержала потужний розвиток у високорозвинутих країнах і починає реалізовуватися в Україні. Крім завдань, що вирішуються вітчизняними фахівцями з праці, інженери з організації виробництва в розвинутих країнах займаються обґрунтуванням і впровадженням нової техніки та технологій. Таким чином, вивчаючи особливості праці на робочому місці, такі фахівці займаються управлінням науково-технічним прогресом. Практична реалізація цієї концепції вимагає розробки економічних нормативів.

Проблема управління продуктивністю праці завжди була актуальною. Але особливо гостро вона стоїть в нашій країні у зв'язку з переходом до децентралізованої економіки, виникненням конкурентних відносин, зміною принципів оцінки виробничої діяльності людей, підвищенням рівня науково-технічного прогресу.

Управління продуктивністю здійснюється не тільки на державному рівні, але і на рівні підприємств. Основний теоретичний інтерес в даний час займає проблема отримання якнайкращих оцінок сукупної праці.

Вимірювання продуктивності на державному рівні необхідне для вибору пріоритетних напрямів розвитку технологій, організації виробництва. На рівні підприємств програми управління продуктивністю праці потрібні для зменшення залежності від ринку та пошуку резервів її підвищення.

Виготовлення будь-якої машини починається з розробки проекту її майбутньої конструкції. Все, що закладено в машині при її проектуванні, багато в чому зумовить технологію та затрати праці на її виготовлення.

Підвищення продуктивності праці є найбільш важливим чинником, що забезпечує зростання реального продукту і доходу. За даними [3] збільшення трудовитрат забезпечує приблизно 1/3 приросту реального національного доходу, а решту 2/3 приросту створює підвищення продуктивності праці.

У таблиці 1 [3] наведені оцінки якісного співвідношення впливу різноманітних чинників економічного зростання. Ці дані можна покласти в основу короткої характеристики всіх складових економічного зростання та підвищення продуктивності праці.

Таблиця 1

#### Фактори, що впливають на зростання реального національного доходу США

Фактори зростання	Вага кожного фактора (%)	
(1) Збільшення трудозатрат		32
(2) Підвищення продуктивності праці		68
(3) Технічний прогрес	28	
(4) Затрати капіталу	19	
(5) Освіта і професійна підготовка	14	
(6) Економія, обумовлена масштабами виробництва	9	
(7) Покращення розподілу ресурсів	8	
(8) Законодавчо-інституційні та інші фактори	-9	
		100

Основою зростання продуктивності праці є науково-технічний прогрес. У зв'язку зі зростанням впливу технічного прогресу на зростання продуктивності праці, недостатньо обмежуватися тільки його працезберігаючою функцією. Повна віддача науково-технічного прогресу в масштабах всієї національної економіки виявляється не тільки у зростанні продуктивності праці, що розглядається у вузькому сенсі слова (економія живої праці), а у підвищенні продуктивності праці у широкому сенсі цього слова (економія сумарних затрат живої та уречевленої праці).

Технічним прогресом визначається 28% приросту реального національного доходу. За визначенням, технічний прогрес включає не тільки абсолютно нові методи виробництва, але також і нові форми управління та організації виробництва. В цілому, під технічним прогресом розуміють відкриття нових знань, що дозволяють по новому комбінувати дані ресурси з метою збільшення кінцевого випуску продукції.

Однією з основних проблем нинішнього кризового стану нашої економіки є обвальне падіння продуктивності праці. Без зупинки цього процесу і подальшого зростання продуктивності неможливо досягти стабілізації суспільного виробництва, не говорячи вже про його зростання.

У науковій літературі існує певна полеміка про те, які саме затрати необхідно враховувати при



розрахунку продуктивності праці: затрати праці працівників, що безпосередньо зайняті у виробництві даної продукції (затрати живої праці), чи також затрати праці, направлені на створення засобів праці (які використовують у виробництві конкретної продукції). В першому випадку мова йде про затрати робочого часу, а в другому – про віддачу засобів виробництва. При цьому обидва види затрат можуть мати вартісну оцінку.

Не викликає сумнівів теоретичне значення даної дискусії. Однак з практичної точки зору видно, що різні аспекти управління продуктивністю потребують обліку і тієї й іншої характеристики, що власне і передбачено в концепції нормування сукупної праці. В короткостроковій перспективі при вирішенні завдань невеликого виробничого підрозділу єдиним об'єктом управління буде безпосередня праця його працівників. При переході до стратегічного планування діяльності підприємства неможливо аналізувати динаміку продуктивності тільки живої праці, оскільки остання буде відображати тільки невелику частину загальної зміни результативності роботи працівників. Крім того, неврахування параметрів використання засобів праці може порушити зв'язок показника продуктивності праці з фінансовими показниками діяльності підприємства.

Щодо визначення самої сутності продуктивності праці, то даний аспект теж виражений в різних поглядах науковців. На наше переконання продуктивність праці є одним з важливих показників ефективності трудового процесу, що виражається відношенням виробленої продукції або послуг до відповідних затрат живої праці. Для більш повного відображення ефективності використання всіх ресурсів підприємства та оцінки його діяльності доцільно визначати продуктивність сукупної праці. Вона повинна розраховуватись як відношення вартості випущеної продукції або наданих послуг до затрат сукупної (живої та уречевленої) праці на виробництво цих матеріальних і нематеріальних благ. Продуктивність сукупної праці може виступати показником, що відображає ступінь прогресивності менеджменту, техніки та технології на підприємстві.

Коректне вимірювання та планування продуктивності праці створюють передумови для її зростання, збільшення кількості вироблених споживчих вартостей і зменшення витрат живої та уречевленої праці на виробництво одиниці продукції. Це, в свою чергу, виступає вихідною умовою зниження собівартості продукції та підвищення її конкурентоспроможності.

Роль підвищення продуктивності праці для зростання національного добробуту визнається всіма науковцями та практиками. Не існує жодної сфери людської діяльності, яка не підпадає під позитивний вплив зростання продуктивності праці. Це вкрай важливо, оскільки більша частина приросту ВВП може бути отримана завдяки підвищенню ефективності та якості робочої сили, а не за допомогою додатково залучених ресурсів праці та капіталу. Іншими словами, національний дохід при підвищенні продуктивності праці зростає швидше, ніж показники витрат.

Можна стверджувати, що в сьогоденних умовах продуктивність праці виступає одним з головних всебічно-важливих джерел реального економічного зростання і більш високого рівня життя населення. Зміни продуктивності праці розглядаються як основний фактор впливу на більшість соціальних і економічних проблем – таких, як швидке економічне зростання, покращення рівня життя, позитивні зміни національного платіжного балансу, контроль рівня інфляції, обсяг і якість відпочинку людей. Ці зміни відображаються на рівні зарплати, співвідношенні цін і витрат, потреб в капіталовкладеннях і зайнятості. В свою чергу низька продуктивність праці призводить до інфляції, уповільнених темпів економічного зростання, безробіття.

Часто, говорячи про необхідність управління продуктивністю праці, її підвищення, мають на увазі більш широке поняття „ефективність праці”. Під ефективністю праці розуміють її результативність. Вона характеризує співвідношення обсягу вироблених матеріальних благ (послуг) і кількості затраченої на це праці.

Зростання ефективності передбачає постійне вдосконалення людьми економічної діяльності, знаходження можливості працювати краще, виробляти більше благ за тих самих або менших затрат праці. Продуктивність праці виступає одним з показників ефективності трудового процесу.

Найважливішим чинником зростання продуктивності праці є техніко-технологічне вдосконалення виробництва під дією науково-технічного прогресу. За період кінця XX – початку XXI ст. в розвинених країнах рівень екстенсивного використання праці майже удвічі зменшився, інтенсивність праці не зростала, а продуктивність зросла в кілька разів, про що свідчить значне зростання добробуту і рівня споживання всіх верств працюючого населення. Тобто за рахунок науково-технічного прогресу продуктивність праці зростає так швидко, що дає можливість виробляти більше споживчих благ меншою кількістю праці [2].

Західне суспільство сьогодні знаходиться на етапі економічного розвитку, яке можна назвати початком „постіндустріальної епохи”. Цей термін виник після переосмислення змін, якими супроводжуються в останні десятиріччя структурні, організаційні, технологічні, функціональні, характеристики суспільного виробництва.

Таким чином, в розвинутих країнах спостерігається перехід від індустріального до постіндустріального господарства. Це найбільш яскраво проявляється в зміні структури зайнятості, яка докорінно відмінна від структури зайнятості в індустріальному суспільстві, в появі нових рушійних сил

економічного зростання. Матеріальна основа для подібного переходу з'являється тоді, коли досягнутий рівень технологій в основних сферах суспільного виробництва не потребує участі більшої частини населення. Як наслідок, все більше людей освоюють нові професії. В сукупності це змінює уявлення про джерела суспільного багатства. Основою таких змін, як правило, виступає зростання продуктивності праці на підприємствах в цих країнах.

Передумовою зростання ефективності виробництва на підприємствах є достатній рівень розвитку і активна діяльність різноманітних інституцій ринкової, виробничої і соціальної інфраструктури. Нині у світі нараховується майже 150 національних і регіональних центрів, інститутів, асоціацій по продуктивності та управлінню. Наприклад, широко відомими є Американський інститут організації праці і виробництва, Центр продуктивності Німеччини, Японський центр продуктивності. В Україні аналогічні функції виконує Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України, Центр продуктивності Міністерства праці та соціальної політики України, Інститут економіки промисловості НАН України та інші.

Підвищення продуктивності праці може здійснюватись завдяки таким основним чинникам: розвитку людського капіталу, технічному прогресу, структурним змінам в економіці, соціальному партнерству та раціональній організації праці.

Розглянемо ці чинники детальніше. Важливою умовою зростання продуктивності праці є ефективне використання людського капіталу, тобто тих якісних рис працівників, які формують сучасні продуктивні здібності та перетворюють їх на головну продуктивну силу ринкової економіки. Фактори людського капіталу визначаються рівнем освіти, знань, ступенем інноваційної активності, мобільності кадрів тощо. За умов майже однакового технічного рівня на підприємствах міжнародного рівня якість підготовки робочої сили виступає основним чинником продуктивності та конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. В зв'язку з вищезазначеним якість навчання працівників та їх роль в підвищенні ефективності роботи очевидна. Таким чином, нагромадження людського капіталу та його ефективне використання є найважливішими умовами соціально-економічного прогресу та конкурентоспроможності країни.

Конкуренція змушує підприємства збільшувати продуктивність для того, щоб зберегти свою позицію на ринку. Безперечно, вагомим чинником у цьому процесі, що впливає на зростання продуктивності праці, є інноваційна складова або науково-технічний прогрес. Без інновацій подальший розвиток підприємств і всієї економіки країни обмежений, без інноваційного впливу неможливе суттєве зростання продуктивності. Інновації є предметом творчої трудової діяльності, тобто основу інноваційної діяльності складають інтелектуальні можливості працюючих, спроможність продукувати нові ідеї, втілювати їх у нових знаннях щодо предметів, способів виробництва та доводити їх до впровадження за умови наукового обґрунтування раціональності. В цьому проявляється зв'язок між розвитком людського капіталу та інноваційної діяльності на підприємствах. Інновації в сьогоденні умовах виступають найбільш динамічним елементом виробництва. Інноваційний розвиток має стати однією з головних характеристик зростання національної економіки України.

На показники продуктивності праці на різних рівнях господарювання істотно впливають структурні зміни в економіці залежно від якості управління діяльністю підприємств. При цьому така взаємодія у довгостроковій перспективі завжди має двосторонній ефект, тобто структурні зміни відображаються на рівні загальної продуктивності праці, і навпаки – зростання продуктивності праці зі свого боку може сприяти модифікації самої структури суспільного виробництва, тобто її вдосконаленню відповідно до нових вимог суспільства.

Сучасною концепцією структурних зрушень є те, що забезпечення економічного зростання повинно супроводжуватись збільшенням частки видів діяльності, що пов'язані зі створенням і розповсюдженням знань (перехід до „постіндустріального суспільства” в майбутньому в Україні). Знання при цьому виступають найважливішим ресурсом виробництва, вони забезпечують провідну роль індустрії високих технологій в загальному виробництві, а це, в свою чергу, виступає гарантом багатократного зростання продуктивності сукупної праці.

Дія структурних зрушень в економіці пов'язана з багатьма факторами продуктивності сукупної праці та може розглядатись для України як в позитивному, так і в негативному аспектах. Структурні зрушення у вітчизняній економіці, з одного боку, обумовили процес перерозподілу робочої сили між сферами економічної діяльності і створили нові вимоги до професійно-кваліфікаційного складу та кількості робочої сили, а з іншого, в умовах падіння виробництва, призвели до звуження сфер прикладання праці, зростання безробіття. Наслідком стало зниження професійно-кваліфікаційних якостей значної частини робочої сили, структурна невідповідність пропозиції попиту на неї, погіршення структури зайнятості, що, в свою чергу, негативно відобразилось на динаміці продуктивності праці.

Уповільнення темпів зростання продуктивності праці, труднощі технічної перебудови, великі втрати робочого часу, падіння зацікавленості у праці, виступи профспілок надали сильний поштовх критичному перегляду і переоцінці ролі організації праці на підприємствах в країні. Роль організації праці та її вплив на економічну ефективність діяльності підприємств ще з часів Ф. Тейлора не підлягає сумніву. Досягнення високих показників продуктивності праці за рахунок впливу даного чинника можливе лише за умов здійснення вагомих вкладень у людський капітал, сприяння розвитку інноваційного підприємництва,

зміни акцентів у державній політиці регулювання оплати праці, створення системи безперервної освіти, підвищення її якості.

Економіка, яка базується на низькій вартості робочої сили не стимулює процес якісного відтворення людського капіталу. Визнання вирішальної ролі людини в економічній системі суспільства та необхідності постійних інвестицій в працівників є запорукою створення та розвитку людського капіталу, його подальшого використання для розвитку економіки та суспільства.

Вплив соціального партнерства на продуктивність праці також не викликає сумнівів: втрати можливостей, часу, інших ресурсів через конфлікти, антагонізми, недостатню швидкість прийняття рішень, мінімізуються при взаємодії, загальній підтримці та порозумінні сторін. Соціальне партнерство в Україні у сфері праці обумовлено розвитком договірної регулювання соціально-трудова відносин та створенням і функціонуванням Національної та регіональних рад соціального партнерства.

Українська економіка потребує кардинальної перебудови економічної політики у напрямку інноваційного розвитку та пошук резервів підвищення продуктивності праці. Очевидно, що їх існує безліч, але для кожного етапу розвитку доцільно використовувати саме ті з них, що забезпечують максимальну економію сукупної праці. Резерви зростання продуктивності праці розглядаються як можливості її підвищення. Оскільки резерв – це фактично відрізок фактора, можливий для використання в конкретний момент часу, то резерви зростання продуктивності праці класифікують так само, як і фактори.

Для повного розкриття факторів зростання та використання резервів підвищення продуктивності праці на підприємствах розробляються програми управління продуктивністю, в яких визначаються види резервів, конкретні терміни і способи їх реалізації, плануються витрати на ці заходи та очікуваний економічний ефект від їх впровадження.

Програми управління продуктивністю праці на підприємстві включають в себе такі етапи [1]:

1) вимірювання і оцінка досягнутого рівня продуктивності на підприємстві в цілому і за окремими видами праці зокрема;

2) пошук і аналіз резервів підвищення продуктивності на основі інформації, одержаної в ході вимірювання і оцінки;

3) розробка плану використання резервів підвищення продуктивності праці, який повинен включати конкретні заходи і терміни їх реалізації, передбачати фінансування витрат на ці заходи й очікуваний економічний ефект від їх впровадження, визначати відповідальних виконавців;

4) розробка систем мотивації працівників до досягнення запланованого рівня продуктивності;

5) контроль за реалізацією заходів, передбачених планом і програмою, і регулювання їх виконання;

6) вимірювання і оцінка реального впливу передбачуваних заходів на зростання продуктивності праці.

Управління продуктивністю праці науковцями розглядається як частина загального процесу менеджменту на підприємстві, що включає в себе планування, організацію, мотивацію, власне управління, контроль, регулювання. Дана робота базується на постійному аналізі співвідношення корисного ефекту від трудової діяльності, з одного боку, і сукупних затрат на цю діяльність – з іншого. Отже, управління продуктивністю праці – це складне комплексне завдання, однаково важливе для організацій будь-якої сфери діяльності й будь-якого розміру, якщо вони планують досягти успіху в ринковій конкуренції.

**Висновки.** Управління продуктивністю сукупної праці на підприємстві ставить за мету оптимізацію співвідношення виробленої продукції та затрачених на це ресурсів і передбачає реалізацію комплексу заходів, практичних дій, спрямованих на її досягнення. Сучасне управління продуктивністю праці потребує наявності таких елементів: загальної політики управління продуктивністю праці; методів її вимірювання та оцінки; пошук резервів підвищення продуктивності праці, ефективного впровадження всіх елементів. Комплексний підхід до управління продуктивністю сукупної праці дозволить вирішити проблему зниження продуктивності праці на українських підприємствах через врахування чинників та використання резервів зростання продуктивності праці та розробку на їх основі ефективних заходів з підвищення ефективності підприємств в цілому.

### Література

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини : [підручник] / О.А. Грішнова. – [4-е вид., оновлене]. – К. : Знання, 2009. – 390с.
2. Грішнова О.А. Трудовий потенціал України: оцінка стану, ефективність використання, стратегічні напрями розвитку : [монографія] / Грішнова О.А., Пасека С.Р., Пасека А.С. ; за наук. ред. О. А. Грішнкової. – Черкаси : Вид-во ТОВ „МАКЛАУТ”, 2011. – 360 с.
3. Макконнелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С. Л. Брю ; [пер. с 14-го англ. изд.]. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 972 с.

### References

1. Grishnova O. A, Labor Economics and social and labor relations: a textbook / O. A. Grishnova. – 4th

ed., updated. – K.: Znannia, 2009. – 390 p.

2. Grishnova O. A. Labour potential of Ukraine: Assessment, efficiency, strategic directions of development : the monograph. / O. A. Grishnova, S. R. Pasiеka, A. S. Pasiеka; for scientific edition of Dr. of economic sciences, professor O. A. Grishnova. – Cherkasy: Publishing LLC „MAKLAUT”, 2011. – 360 p.

3. Campbell R. McConnel, Stanley L. Brue. Economics: principles, problems, and policies. Fourteenth edition. – New York : Irwing McGraw-Hill, 2003. – 972 p.

Надійшла 18.04.2013; рецензент: д. е. н. Ведерніков М. Д.

УДК 339.138

В. М. КУЗЬМИН, А. А. ШЕНДАРУК

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

## ФОРМУВАННЯ КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуті особливості системного підходу управління сталим розвитком підприємства. Запропоновано систему критеріїв оцінки сталого розвитку підприємства і окреслено їх застосування для ефективного управління підприємством.*

*Ключові слова: сталий розвиток, розвиток підприємств, критерії, індикатори, управління.*

V. KUZMYN, A. SHENDARUK

Ivano-Frankivsk national technical university of oil and gas

## FORMATION OF ESTIMATION CRITERIA OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

*The features of the system approach of the sustainable enterprise development management are considered. The criteria system of the sustainable development evaluation of the enterprise is offered and their application for effective enterprise operation is determined. The feature of the offered indicators of sustainable enterprise development is system formation of internal (in internal enterprise environment) and external (in external enterprise environment) results and efficiency parameters in economic, social and ecological spheres. The given criteria and indicators are interconnected, there are correlation dependences between them, i.e. it is possible to generate the system of dependences, first of all of integrated indicators from social and ecological indicators. For each enterprise this system will carry individual character, so the steady development will be defined both as unique set of meanings (values) of indicators, and their interdependence. The use of these indicators creates the necessary preconditions for effective management of sustainable enterprise development, as it becomes known in what spheres most effectively to direct resources for maintenance the maximal integrated effect and sustainable enterprise development. The further researches are necessary are to direct on practical use of the offered system of indicators, definition of actual correlation dependences of indicators and formation optimum (behind the investment expenses) decisions in management of sustainable enterprise development.*

*Keywords: sustainable development, development of the enterprise, criteria, indicators, management.*

**Постановка проблеми.** Процеси економічного зростання, які зумовлюють ріст рівня добробуту населення, приводять до ризиків і дисбалансів, як в природному середовищі, так і соціальній сфері. Сталий розвиток – одна з основних концепцій і ідеологій розвитку людства на даний час, яка формує ключові цілі і завдання світового співтовариства, є визначальною стратегією розвитку, направленою на збереження біосфери Землі і виживання людства. За останніх 10–15 років питання сталого розвитку знайшли широке відображення як в теоретичних так і прикладних роботах, в яких обґрунтовуються головні напрямки і конкретні механізми переходу до сталого розвитку світової спільноти, країн, регіонів, міст. Проте питання сталого розвитку на рівні суб'єктів господарювання – підприємств – висвітлюються менш широко і вимагають більшої деталізації, зокрема в сфері критеріїв і показників сталого розвитку підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичною базою дослідження та сформованих висновків стали праці зарубіжних і вітчизняних теоретиків та практиків з питань сталого розвитку, зокрема Г. Брутланд, Т. Куна, О.Г. Білоруса, Б.М. Данилишина, З.В. Герасимчук, М.З. Згуровського, В.С. Міщенко. У їх дослідженнях висвітлено питання сталого розвитку суспільства, країн, регіонів, галузей економіки, впровадження сучасних механізмів та інструментів забезпечення сталого соціально-економічного розвитку. Дослідження проблем сталого розвитку підприємства, формування індикаторів сталого розвитку підприємства відображено в наукових працях: Є. Гнітецького [1] (розглянуто особливості розвитку підприємств згідно із концепцією сталого розвитку), Т. Шимоханської [2] (розглянута триєдина концепція і критерії сталого розвитку), С. Єлецьких [3] (розглянуто формування механізмів сталого розвитку підприємства) та інших.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних засад та формування критеріїв оцінки сталого розвитку підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Минуло вже понад двадцять п'ять років відтоді, як у 1987 році було сформульовано цілісну концепцію сталого розвитку, яка поставила перед суспільством чи не найважливіше питання: про можливість урівноваженого та тривалого розвитку суспільства при одночасному

зберженні навколишнього природного середовища. “Сталий розвиток – це такий розвиток суспільства, який задовольняє потреби нинішніх поколінь і не ставить під загрозу можливості наступних поколінь задовольняти свої потреби” – одне з перших і найбільш змістовне визначення сталого розвитку [4]. В національному законодавстві сформовано наступне визначення: “Сталий соціально-економічний розвиток будь-якої країни означає таке функціонування її господарського комплексу, коли одночасно задовольняються зростаючі матеріальні і духовні потреби населення, забезпечується раціональне та екологічно безпечне господарювання і високоефективне збалансоване використання природних ресурсів, створюються сприятливі умови для здоров'я людини, збереження і відтворення навколишнього природного середовища та природно-ресурсного потенціалу суспільного виробництва” [5]. Термін “сталый розвиток” є офіційним українським відповідником англійського терміну “sustainable development”, дослівний переклад якого може бути “розвиток, що підтримується” (sustain – опора, підтримувати, витримувати), а за змістом його можна визначити, як всебічно збалансований, урівноважений, усталений розвиток.

Сталий розвиток — загальна концепція стосовно необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їхню потребу в безпечному і здоровому навколишньому середовищі.

Теоретики сталого розвитку вважають його найперспективнішою концепцією та ідеологією двадцять першого століття (навіть усього третього тисячоліття), яка, з поглибленням наукової обґрунтованості, витісняє усі існуючі світоглядні ідеології, як такі, що є фрагментарними, неспроможними забезпечити збалансований розвиток цивілізації.

Сталий розвиток — це також керований розвиток. Теоретичною основою його керованості є системний підхід, а практичним прискорюючим інструментом – сучасні інформаційні технології, які дозволяють ефективно моделювати варіанти напрямків розвитку, з високою точністю прогнозувати їхні результати та вибирати найбільш оптимальний.

З позицій системності домінантною є триєдина концепція сталого розвитку [2], згідно з якою сталий розвиток обумовлюється збалансованим (урівноваженим) розвитком соціальної, економічної та природної сфер (систем). Причому триєдина концепція в рівній мірі може зостосовуватись до глобальних, національних, регіональних, галузевих, територіальних, господарських систем (організацій і підприємств). Таким чином, можна вважати, що розвиток економічних систем (основою яких є підприємства) в сучасних умовах визначається спільним розвитком таких нероздільних сфер, як економіка, соціум та довкілля. Різні підходи існують також щодо визначення терміну “розвиток”. З позиції синергетики В. П. Бранський формує таке визначення розвитку: “Розвиток є ріст ступеню синтезу порядку і хаосу, обумовлений прагненням до максимальної стійкості” [6]. Стійкість (сталість) системи нижчого рівня (підприємства) визначається, як взаємодією власних підсистем “економіка – соціум – довкілля”, так і взаємодією з аналогічними системами вищих рівнів. Якщо розвиток полягає в прагненні максимальної стійкості системи, то таку стійкість можна забезпечити при оптимальному поєднанні певної стійкості економічної, соціальної та природних систем, простіше урівноваженні розвитку цих систем. Відповідно, для визначення стану цих систем і управління ними необхідно сформувати відповідні критерії і показники – індикатори сталого розвитку.

Здебільшого базовий набір індикаторів сталого розвитку (наприклад Комісією ООН з сталого розвитку) поділяють на чотири основні групи:

- соціальні (індикатори соціальних аспектів сталого розвитку);
- економічні (індикатори економічних аспектів сталого розвитку);
- екологічні (індикатори екологічних аспектів сталого розвитку);
- інституційні (індикатори інституціональних аспектів сталого розвитку).

Даний підхід доцільно застосувати і для формування індикаторів сталого розвитку підприємства. Він також відображає триєдину концепцію сталого розвитку, згідно з якою, як уже відмічено, необхідно виділити три групи критеріїв: економічні, соціальні і екологічні.

Особливістю запропонованих критеріїв сталого розвитку підприємства є:

- мінімізація кількості індикаторів за двома критеріями: основний результат і ефективність;
- мінімізація кількості критеріїв обумовлює більш просте і ефективне управління при їх використанні;
- індикатори формуються для внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, оскільки стійкість складних систем обумовлюється взаємодією чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

Конкретизуємо критерії та індикатори.

Економічні індикатори:

- внутрішні: результат – обсяги виробництва та їх динаміка;
- ефективність – рентабельність продукції та її динаміка;
- зовнішні: результат – обсяги зовнішніх інвестицій (участь у капіталі, акції інших підприємств тощо) та їх динаміка;

ефективність – рентабельність зовнішніх інвестицій та її динаміка.

Соціальні індикатори:

- внутрішні: результат – рівень заробітної плати працівників та її динаміка;
- ефективність – продуктивність праці та її динаміка;

зовнішні: результат – обсяги зовнішніх соціальних інвестицій (соціальні проекти: освіта, охорона здоров'я, дитинство тощо та соціальне партнерство: співпраця з громадськими організаціями) та їх динаміка;

ефективність – відношення обсягів соціального замовлення до загальних обсягів зовнішніх соціальних інвестицій (в динаміці); соціальне замовлення – визначені соціальні стратегічні пріоритети відповідної території та/або невідкладні соціальні проблеми.

Екологічні індикатори:

внутрішні: результат – екологічні інвестиції у внутрішні виробничо-господарські процеси та їх динаміка;

ефективність – рівень зниження викидів і відходів, зниження енергоспоживання, рівень використання альтернативних (чистих) джерел енергії та динаміка;

зовнішні: результат – обсяги зовнішніх екологічних інвестицій (екологічні проекти: зменшення забруднення вод, повітря, ґрунтів, збереження біорозманітності, екологічна освіта тощо та екологічне партнерство: співпраця з громадськими організаціями) та їх динаміка;

ефективність – відношення обсягів екологічного замовлення до загальних обсягів зовнішніх екологічних інвестицій та його динаміка; екологічне замовлення – визначені екологічні стратегічні пріоритети відповідної території та/або невідкладні екологічні проблеми.

Інтегральні (інституційні) індикатори:

результат – ринкова вартість підприємства та її динаміка; формування позитивного бренду, іміджу, ділової репутації.

ефективність – відношення ринкової вартості підприємства до суми всіх зовнішніх і внутрішніх інвестицій та його динаміка.

Приведені критерії та індикатори взаємопов'язані, між ними існують кореляційні залежності, тобто можна сформуванати систему залежностей, насамперед інтегральних індикаторів від соціальних та екологічних індикаторів. Для кожного підприємства ця система носитиме індивідуальний характер, відповідно сталий розвиток визначатиметься, як унікальною сукупністю (множиною) значень індикаторів, так і їх взаємозалежностями. Використання цих індикаторів повинно створити необхідні передумови для ефективного управління сталим розвитком підприємства, так як стає відомо у які сфери найбільш ефективно направляти ресурси для забезпечення максимального інтегрального ефекту і сталого розвитку підприємства. Для багатьох українських підприємств суттєвою проблемою є невизначеність ринкової вартості, оскільки їх акції не котируються на фондових біржах. Проте показники ринкової вартості підприємства в значній мірі залежать від вартості активів підприємства, тому за відсутності показника ринкової капіталізації можна використати показник вартості активів.

Підприємства, які активно управляють сталим розвитком, реалізують можливості, щоб знайти і створити додаткові цінності (збільшити ринкову вартість) для себе і всіх зацікавлених сторін. За даними вітчизняних і закордонних фахівців ріст капіталізації бізнесу в значній мірі (до 30 %) пов'язаний з такими нематеріальними активами, як бренд, імідж і репутація компанії. Але ці чинники безпосереднім чином визначаються соціальною поведінкою бізнесу, позиціонуванням бізнесу не тільки в ринковому середовищі, але й у соціумі загалом. Одна з місій сучасного бізнесу активної, мобільної частини суспільства – найбільше чітко й виразно представляти не тільки власні інтереси, але й пріоритети розвитку територіальної громади, країни, тобто не тільки й не стільки чисто економічний ріст, скільки створення реального співтовариства соціально відповідальних працівників підприємства і членів громади, як основи сталого розвитку підприємства, територіальної громади, країни.

**Висновки з проведеного дослідження.** У статті розглянуто системний підхід до управління сталим розвитком підприємства. Розроблені критерії та індикатори сталого розвитку, особливістю запропонованих індикаторів сталого розвитку підприємства є системне формування внутрішніх і зовнішніх результатів і показників ефективності в економічній, соціальній та екологічній сферах. Системне застосування цих індикаторів створює необхідні передумови для ефективного управління сталим розвитком підприємства.

Подальші дослідження необхідно направити на практичне використання запропонованої системи індикаторів, визначення фактичних кореляційних залежностей індикаторів та формування оптимальних (за інвестиційними витратами) рішень з управління сталим розвитком підприємства.

## Література

1. Гнітецький Є. Інноваційний розвиток підприємства згідно з концепцією сталого / Євген Гнітецький // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 9. Частина 2. – С. 111–114.
2. Шимоханская Т.В. Управленческий инструментарий устойчивого развития предприятия / Т. Шимоханская // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 3. – С. 281–288.
3. Елецких С.Я. Характеристика этапов процесса управления устойчивым развитием / С. Елецких // Экономика Крыма. – 2011. – № 1 (34). – С. 29–36.
4. Brundtland H. Our Common Future / H. Brundtland / Oxford University Press for World Commission on Environment and Development, Oxford, 1987. – 400 p.

5. Закон України “Про Основні засади державної екологічної політики України на період до 2020 року” від 21 грудня 2010 р. №2818-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/>.

6. Бранский В.П. Теоретические основы социальной синергетики / В. Бранский // Петербургская социология. – 1997. – № 1. – С. 148–179.

### References

1. Hnits'kyi Eugen Innovative development of enterprises in accordance with the concept of sustainable development /The economic analysis / 2011 – Issue 9. Part 2.- P. 111-114

2. Symohanskaya T.V. Management toolkit of sustainable development of the enterprise /Questions of economy and law/. 2011. № 3.- P.281-288

3. Yeletskih S.Y. The characteristic of process stages of sustainable development management // Economics of Crimea № 1 (34), 2011. - P. 29-36

4. Brundtland H. Our Common Future / H. Brundtland / Oxford University Press for World Commission on Environment and Development, Oxford, 1987. – 400 p.

5. The law of Ukraine “ About the bases of state ecological policy of Ukraine on a period till 2020 ” from December 21, 2010. - №2818-VI // [Electronic resource]. - Mode to access: <http://zakon1.rada.gov.ua/>.

6. Branskiy V.P. Theoretical bases of social synergetics //St.Petersburg sociology, 1997, № 1. - P. 148-179.

Надійшла 20.04.2013; рецензент: д. е. н. Петренко В. П.

УДК 338.1:330.1

О. Ю. ПАЛАНТ

НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку України, м. Київ

## ГЕНЕЗИС ПРОСТОРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

*У статті розглянуто генезис просторової економіки. Визначено три етапи формування просторової економіки: перший етап – дослідження економічної діяльності в межах певного географічного ареалу; другий етап – теорія взаємодії оптимально організованих економічних регіонів; третій етап – теорія раціональної організації країни.*

*Ключові слова: просторова економіка, регіональна економіка, генезис, етапи.*

O. U. PALANT

Institute of legal support of innovative development of Ukraine, Kyiv

## GENESIS OF SPATIAL ECONOMY

*The genesis of the spatial economy is discussed in the article. There are three stages of spatial economy: the first stage - the study of economic activity within a certain geographical area, the second stage - the theory of interaction optimally organized economic regions of the third one - the theory of rational organization of the country. It is proved that by eliminating the heterogeneity of areas is necessary: in the first place, to apply exemptions and transfers to lagging regions to pull their social and business infrastructure, and secondly, in the country to create enclaves of development through financial and institutional incentives and resources. These enclaves must become like engines of development, including the near-boundary areas. It is proved institutional means for optimal regional development: the adoption of state pro words: spatial economics, regional economics, genesis, stages, grams, identifying strategies, improvement of administrative-territorial system.*

*Keywords: spatial economy, economy of region, genesis, stages.*

**Вступ.** В складних умовах пов'язаних з формуванням в Україні ринкового економічного механізму, все більшою мірою проявляється роль регіонального чинника, оскільки економічні перетворення здійснюються в межах конкретних територій, які істотно розрізняються за природно-географічними, соціально-демографічними, економічними та іншими умовами. У зв'язку з цим виникає об'єктивна потреба у розширенні наукових досліджень регіональних аспектів економіки з урахуванням вирішення проблем, пов'язаних з переходом до ринку. У світовій науці існують різні теоретичні підходи до регіонального розвитку. Проблемами регіональної економіки займалися такі вчені-економісти, як З. С. Варналій, А.І. Гаврілов, О.Г. Гранберг., Ю.С. Дульщіков, С.Г. Тяглов, Г.Г. Фетісов, Л. А. Яремко та інші [1–7].

У дослідженнях цих учених увага приділяється реанімації та розвитку потенціалу регіону. Проте в ринкових умовах виникає необхідність уточнення деяких теоретичних положень регіоналізації економіки і напрямів формування ефективної регіональної економічної політики та забезпечення економічної безпеки регіону. Наукові розробки зазначених проблем потребують узагальнення, систематизації та подальшого удосконалення теоретичних, методичних і прикладних аспектів. Одним з найважливіших теоретичних і практичних напрямків в регіональних дослідженнях стало виділення в якості самостійної галузі наукових знань просторової економіки. Що ж собою представляє просторова економіка як наука, що лежить в основі цього поняття, яке місце просторової економіки в системі економічних наук? Спроба знайти відповіді на ці

питання і обумовила мету даної статті.

Стосовно генезису просторової економіки, то якщо вживати цей термін, можна виділити три етапи. Перший етап – це власне економіка регіону, тобто дослідження економічної діяльності в межах певного географічного ареалу. Термін «певний географічний ареал», який зустрічається в підручниках, викликає деколи деяке збентеження. Економічні географи називають себе географами, еволюціонували в економістів. Економісти ж, які займаються регіональною економікою, особливо деякі західні вчені, стали називати себе географічними економістами. Але справа не в цьому. Фактично дослідження на цьому етапі, етапі економіки регіону, концентрувалися на двох пунктах: по-перше, локальні ефекти зміни праці і капіталу – в певних географічних межах, по-друге, ефекти взаємодії факторів виробництва та економічних агентів. Економіка регіону концентрувалася і концентрується на вивченні мобільних і обмежено мобільних факторів виробництва, тоді як економічна географія вивчала і, очевидно, буде вивчати немобільні фактори, що визначають формування та розвиток економічних районів. Основна ознака економіки регіону – те, що географічні умови і колись, і в даний час визначальні для вибору місця і виду економічної діяльності. Економічні відстані самі по собі не грали перш істотну роль. Формування цін в цих ареалах здійснювалося переважно на основі рідкості блага в даному конкретному місці, а не на основі власне економічних факторів, у всякому разі не на основі розгляду порівняльних витрат виробництва. В результаті це призводило до виникнення квазімонополь. І скільки б не намагалися вирівняти ситуацію, так щоб в різних регіонах не було різкого відхилення по відношенню до середнього рівня цін, наприклад на бензин та електроенергію, сама наявність квазімонополь, які базуються на мобільності географічних факторів виробництва, зберігає такі відхилення. Це і є основа першого етапу генезису просторової економіки.

Зі збільшенням масштабу та різноманітності потреб, а відповідно кількості товарів і послуг, змінилися умови ціноутворення: зросла роль транспортного фактора, виникла взаємодія економічних агентів. Звісно і перші регіони формувалися як об'єднання економічних агентів, що існували на певній території - кооперативи, колгоспи і т.д. В регіонах формувалася локалізація галузевих ринків. Всі ці відношення можна розглядати в рамках мікроекономіки. Але з тих пір як регіони перестали бути просто географічним місцем, де працювали слабо взаємодіючі економічні агенти, і перетворилися на економічні системи, які характеризуються внутрішніми і зовнішніми взаємовідносинами, економіка регіону як наукова дисципліна значно розширилася, стала більш універсальною за рахунок включення в предмет досліджень міжрегіональних взаємодій. У регіонах, які перетворилися в регіони-системи, або відтворювальні комплекси, стали формуватися виробництва і спеціалізації як своєрідні полюси зростання. Завдяки регулярним обмінам між цими «ядрами» та іншим виробничим середовищем в регіонах сформувалися внутрішньо пов'язані між собою економічні цілісності, що дало підставу для школи регіональної економіки. Регіональні обміни між «ядрами» і середовищем в просторових системах сформували стійкі міжрегіональні взаємодії між виробничо-територіальними комплексами. Ці комплекси як би накрили всю економічно доступну територію, і з тих пір національна економіка стала являти собою безліч територіальних підсистем. Тут пригадується концепція так званого єдиного народногосподарського комплексу. Але з цією концепцією пов'язана і концепція оптимальних регіонів з кордонами, співпадаючими з кривими байдужості і тим самим визначає економічну рівновагу всієї системи. Вирішальною теоретичною умовою розширення економіки регіонів до рівня регіональної економіки як нового предметного напрямку стали якраз роботи за оптимальними міжрегіональними взаємодіями, якими керував академік О.Г. Гранберг. І регіональна економіка з цих пір стала сприйматися як теорія взаємодії оптимально організованих економічних регіонів. Це другий етап генезису просторової економіки.

На третьому етапі стійкість і загальність міжрегіональних взаємодій призвела до того, що ситуація у кожному окремому регіоні залежала від рішень в інших регіонах. З цієї точки зору «ядро» національного господарства залежить від економіки окремих регіонів не менше, ніж останні від «ядра» самого національного господарства. Ця проста думка повинна бути покладена в основу міркувань про те, як побудувати раціональну просторову організацію країни, щоб не було регіонів тільки донорів або реципієнтів і щоб вистачало доходів як тим, так і іншим. Коли макроекономічні рішення викликають зміни по всьому ланцюжку взаємодіючих регіональних підсистем, які можна назвати просторовою реакцією, відсутність явного обліку цих реакцій обумовлює порушення рівноваги всієї національної системи. Ось цій стан національного господарства можна охарактеризувати як предметну область просторової економіки. Посилення нині впливу просторової компоненти на результати традиційних макро- і мікроекономічних рішень призвело до того, що на перший план висунулися проблеми економічної політики в глобальному, національному та регіональному аспектах.

Якщо говорити про Україну, то за останні 20 років ставлення і дослідження науковців до просторового розвитку суспільства та економіки, а також до проблем просторової політики змінилося двічі. Це відбулось по абсолютно зрозумілим причинам, так як в 1990-х рр. уся економічна політика держави, в тому числі в просторі, трактувалася як якась інституційна дискримінація ринкових агентів. А отже, як було доведено, щоб не дискримінувати їх і наблизитися до ідеалу якщо не досконалої, то раціональної конкуренції, необхідно дистанціюватися від самої регіональної економічної політики. Одним з результатів було те, що в політичній області вийшов різкий викид так званої неоднорідності, яка в принципі є наслідком



просторового розвитку; але виникла ще така неприсмна річ, як ненормативна неоднорідність. З початку 2000-х рр. становище змінилося, покращилася фінансова ситуація, з'явилася можливість фінансування державних пріоритетів просторового розвитку. І пріоритетом номер один боротьба з цією неоднорідністю, яка сприймається як головна загроза якщо не політичної, то економічної цілісності. У боротьбі з цією неоднорідністю виникла спокуса використати таку економічну політику, яка б дозволила ліквідувати надмірну диференціацію.

В цьому напрямку робиться тільки те, що можна робити. По-перше, застосовуються пільги та трансферти відстаючим регіонам для підтягування їх соціальної та ділової інфраструктури; по-друге, на території країни створюються анклавні розв'язки за рахунок фінансових та інституційних пільг та ресурсів. Ці анклавні повинні стати як би локомотивами розвитку, в тому числі для приграничних територій. На перший погляд це виглядає абсолютно зрозумілим і правильним, якщо залишатися на рівні другого етапу генезису, тобто на рівні регіональної економіки. На ділі ж все виявляється дещо складнішим. Якщо подивитися список цих зон, то легше знайти регіон, який не є зоною випереджаючого розвитку, або території, на яких не створюються ці зони випереджаючого розвитку.

**Висновки.** Економічна політика в просторовому відношенні в Україні ґрунтується на теоретичних концепціях зразка 1960–1980-х рр. На практиці це означає, що відновлюється технологія соціально-економічного планування окремих регіонів. Нагадаємо, що однією з сильних сторін О.Г. Гранберга було те, що в другій половині 1990-х рр. – початку 2000-х рр. він доклав наполегливі зусилля для того, щоб обґрунтувати необхідність відновлення, у всякому разі в певній моделі, колишніх схем довгострокового планування територіального розвитку. Ця концепція точок росту дуже добре вписується в ідеологію централізованого управління економікою, але сьогодні вона все-таки морально застаріла. Проблема полягає в тому, що в просторовому сенсі макроекономічна рівновага автоматично відображається в просторовій системі тільки в тому випадку, якщо остання являє собою економіку Портера. А так як в реальності відбувається перехід від однієї економіки до іншої, то скрізь з'являються великі проблеми з просторовою рівновагою. То у вигляді нерівноважних цін, то у формі соціальних перекосів, і т.п. До того ж реальна політика не може чекати, поки теорія запропонує якийсь інструмент, і тому вона запропонувала інструмент інституційний. Він складається з двох організаційно-фінансових технологій. Перша технологія – програми (держпрограми, президентські і т.п.). Другий інструмент – це стратегії регіонального розвитку. Наукове співтовариство уклало якийсь пакт з органами управління. Цей пакт корисний. Він полягає в тому, що під регіонами розуміємо адміністративно-територіальні утворення, хоча теоретично ясно, що економічний регіон і адміністративний регіон – це далеко не одне і те ж. Але є ще одна проблема, з постановкою якої не важко погодитися. Мова про те, що у нас недосконала адміністративно-територіальна система, оскільки в країні дуже багато регіонів.

Важливо здійснити теоретичне обґрунтування просторової економіки як наукового напрямку. Необхідно зрозуміти, що собою представляє її предметна область, знайти, сконструювати й реалізувати нові модельні методи макроекономічного представлення простору. Поки ні у нас, ні за кордоном особливих просувань в цьому напрямку немає.

### Література

1. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление : [учеб. пособие для вузов] / А.И. Гаврилов // – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 239 с.
2. Высшая школа экономики : [учебник для вузов] / А. Г. Гранберг / Гос. ун-т. – [4-е изд.]. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. – 495 с.
3. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : [монографія / за ред. З. С. Варналія]. – К. : НІСД, 2007. – 768 с.
4. Дульщиков Ю.С. Региональная политика и управление / Ю.С. Дульщиков. – М., 1997. – 300 с.
5. Региональная экономика / [Тяглов С.Г., Черныш Е.А., Молчанова Н.П., Черненко О.Б., Новикова А.А.] ; под ред. Н.Г. Кузнецова, С.Г. Тяглова. – Ростов н/Д : Феникс, 2001. – 320 с. – (Серия "Учебники и учебные пособия").
4. Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление : [учебник] / Г.Г. Фетисов, В.П. Орешин. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 416 с. – (Высшее образование).
5. Яремко Л.А. Глобальна конкурентоспроможність регіону: джерела конкурентних переваг / Л.А. Яременко // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 51–58.

### References

1. Gavrilov A.I. The regional economy and Management [Textbook. manual for high schools]. / AI Gavrilov // - N: UNITY-DANA, 2002. - 239 p.
2. Textbook for Universities / AG Granberg, Gos. Univ-Higher School of Economics. - 4th ed. / / - Moscow: Izd. home VSH PG, 2004. - 495s.
3. State Regional Policy in Ukraine: characteristics and strategic priorities [Monograph] / Ed. ZS

Varnaliya. // - K. Nishi, 2007. - 768 p. 4. Dulschikov Y.S. The regional politics and management. / Y.S. Dulschikov // - M, 1997. -300 P.

5. The regional economy. / Traction S.G., Chernysh E.A., Molchanov N.P., Chernenko O.B., Novikova A.A. // Ed. professor N. Kuznetsova and professor S. Traction. Series' textbooks and учебные Handbook ". Rostov n / D: Phoenix, 2001. - 320 p.

6. G.G. Fetisov, V.P. Oreshyn The regional economy and Management: [Tutorial]. / G. Fetisov, V. Oreshyn // - Moscow: INFRA-M, 2006. - 416 p. - (Higher education). -250 P. 7. Yaremko LA Global competitiveness of the region: the sources of competitive advantage / L.A.Yaremko // Regional Economy. - 2009. - № 1. - S. 51-58.

Надійшла 12.04.2013; рецензент: д. е. н. Зборовська О. М.

УДК 65.012.4 (477)

Д. М. ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ  
Хмельницький національний університет

## КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті розглянуті теоретичні та практичні аспекти проектування організаційних структур підприємств в умовах мінливого зовнішнього середовища. Пропонується концептуальна модель поетапної структуризації механізму організації процесу підвищення економічного потенціалу підприємства. Визначається принципова схема організації підвищення економічного потенціалу підприємства у вигляді матриці управлінських взаємовідносин між учасниками проекту підвищення економічного потенціалу підприємства. Обґрунтовано, що особливістю запропонованого механізму є висока адаптованість до вітчизняних підприємств, оскільки в ньому передбачена варіабельність рівня деталізації і тривалості циклу планування підвищення економічного потенціалу в рамках функціонування інформаційно активного середовища.*

*Ключові слова: економічний потенціал, стратегічне планування, організаційні структури, концептуальна модель, структуризація.*

D. M. VASYLKYVSKYI  
Khmelnyskyi national university

## A CONCEPTUAL MODEL OF ORGANIZING THE PROCESS OF ENHANCING THE ENTERPRISE'S ECONOMIC POTENTIAL

*The article studies theoretical and practical aspects of designing organizational structures of an enterprise in changing external environment. The author describes a conceptual model of stage-by-stage structuring of the mechanism of organizing the process of enhancing the enterprise's economic potential. It is suggested to use a matrix scheme of managerial relations between the participants of the project of enhancing the enterprise's economic potential. It is substantiated that a peculiarity of the suggested mechanism is its high adaptability to national enterprises as it presupposes variability of the level of detailed elaboration and duration of the cycle of planning the enterprise's economic potential enhancement within the framework of active information environment.*

*Keywords: economic potential, strategic planning, organizational structures, conceptual model, structuring.*

**Постановка проблеми.** Планування на підприємствах вже давно прив'язується до ринкових реалій, а в умовах непередбачуваного, нерегульованого ринку і «гіперконкуренції» більшість підприємств повністю відмовилися від формування довгострокових і стратегічних планів. І в цих умовах організаційні структури повинні сприяти, в першу чергу, виконанню миттєвих завдань, тобто бути гнучкими і орієнтованими на чинники зовнішнього середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню дослідження та планування підвищення економічного потенціалу підприємства приділялося немало уваги. Проте, не розроблено єдиного методологічного підходу до його аналізу. Не можна не відмітити вклад учених, що займалися проблемою економічного потенціалу підприємства та аналізували питання стратегічного планування. Серед них можна назвати В.Н. Авдєєнко [1], Б.М. Генкіна [2], Р. Акоффа [3], Н.Л. Ганта [4], Ф. Герцберга [5].

**Постановка завдання.** Мета дослідження полягає у проектуванні організаційних структур системи планування підприємства та формуванні концептуальної моделі механізму організації процесу підвищення економічного потенціалу підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ставлячи перед організаційною структурою мету підвищення економічного потенціалу, необхідно мати на увазі, що ефективно діюча, адаптована структура сама по собі вже має позитивно спрямований потенціал, що враховується у рамках потенціалу економічного. У зв'язку з цим розвиток організаційної структури і підвищення економічного потенціалу здійснюється паралельно.

З іншого боку, організаційна структура повинна йти за змінами не лише економічного потенціалу,

але й місії, загальної стратегії розвитку, інноваційних змін [1]. В зв'язку з цим найдоцільніше для новоутворених структур підвищення економічного потенціалу підприємства використати процесно-орієнтовану структуру управління з матричним типом. Подібний тип структури найбільш пристосований для вищевикладених завдань.

Згадані сучасні тенденції, разом з класичними і органічними типами побудови структур цілком прийнятні при формуванні механізму підвищення економічного потенціалу підприємства (рис. 1).

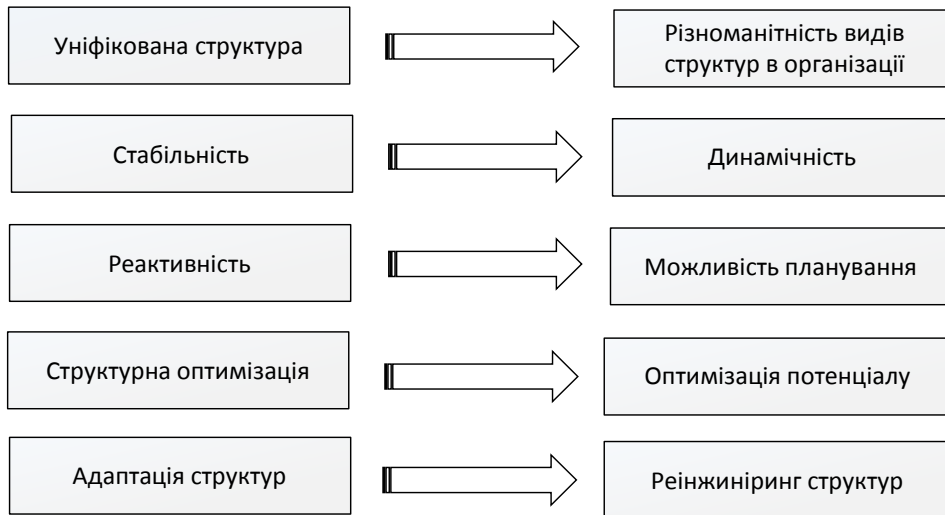


Рис. 1. Тенденції в проектуванні організаційних структур (розроблено автором за даними [3, 4])

Більшості проаналізованих машинобудівних підприємств властива структура управління, що має наступні характеристики [2]:

- Ресурсний критерій структуризації. Зокрема, як правило, два верхні рівні управління згруповані за наступними функціями (загальними: планова, бухгалтерська, фінансова; забезпечувальними: технологічна, енергетична, ремонтне обслуговування, контроль якості; основними: виробництво, матеріально-технічне забезпечення, маркетинг, збут). На більше нижніх рівнях підприємства підрозділи згруповані за технологічним процесом і видами устаткування, а також за чисельністю, часом (змінам) і місцем розташування [3].

- Тип структури – лінійно-функціональний.

- Структура управління – ієрархічна, централізована, оскільки усі управлінські функції (основні, забезпечувальні, загальні) виконуються на вищому рівні управління підприємством.

- Традиційна, механістична по відношенню до зовнішнього середовища і корпоративна по відношенню до працівника [4].

Ми не ставимо завдання глобальної трансформації усієї структури управління підприємством (подібне завдання може стати метою самостійного дослідження), а лише виділення у рамках структур, що склалися, організаційного механізму, який відповідає за підвищення економічного потенціалу.

Розшифровка основних елементів пропонованого механізму міститься в таблиці 1.

Особливістю пропонованої поетапної структуризації процесу підвищення економічного потенціалу підприємства є широке застосування для обміну даними між головним центром розвитку і підрозділами підприємства комп'ютерних технологій, серед яких ми виділяємо наступні:

1. Експертні системи – для ухвалення рішень в процесах.
2. Телеконференції з використанням веб-сервера підприємства та Інтернет для здійснення прямого спілкування між учасниками проекту підвищення економічного потенціалу (включаючи віддалених зовнішніх консультантів).
3. Системи підтримки рішень для розширення аналітичних можливостей працівників, зайнятих в реалізації декількох паралельних проектів.
4. Сервер баз даних для зберігання інформації з можливістю автоматизованого періодичного оновлення.

5. Програмне забезпечення для клієнтської частини по роботі з базами даних в локальній мережі, що припускає роботу усіх учасників проекту усередині підприємства (незалежно від розташування підрозділу).

6. Використання захищеного каналу Інтернет з відповідним програмним забезпеченням для віддаленого доступу зовнішнього консультанта до результатів ходу реалізації проекту для здійснення взаємодії між фахівцями віддалених функціональних підрозділів, задіяних в реалізації проекту.

Наступний, на наш погляд, значимий аспект полягає в обґрунтуванні розвитку методів проектування структур управління, без чого дуже ускладнено подальше вдосконалення управління і

підвищення ефективності виробництва з наступних причин:

По-перше, в нових умовах у цілому ряді випадків не можна оперувати старими організаційними формами, які не задовольняють вимогам ринкових відносин, створюють небезпеку деформації самих завдань управління.

Таблиця 1

**Етапи структуризації процесу підвищення економічного потенціалу підприємства в рамках організаційного механізму**

Найменування етапу	Розшифровка завдання етапу
1. Визначення мети підвищення економічного потенціалу	1. Узгодження інтересів власника, споживачів, працівників. 2. Розширене бачення системи управління підвищенням економічного потенціалу підприємства, включення в систему зовнішнього консультування.
2. Узгодження мети розвитку із загальним стратегічним напрямом	1. Оцінка етапу розвитку організації, її реального і прогнозованого положення в зовнішньому середовищі. 2. Синтез інтуїтивно-творчого і раціонального підходу.
3. Визначення послідовності структуризації процесу	1. Конкретизація цілей і завдань управління розвитком для усіх рівнів. 2. Ранжування процесів на основні і допоміжні. 3. Прогнозування впливу процесів на найбільш суттєві критерії ефективного розвитку економічного потенціалу, ранжування за критерієм «стратегічна значущість». 4. Оцінка вірогідності реалізації кожного процесу. Ранжування за критерієм «життєздатність». 5. Оцінка проектів (на усіх рівнях виконання) за критерієм «підтримка». 6. Оцінка процесів за критерієм «досяжність поставлених цілей». 7. Відбір процесів на основі інтегральної оцінки усієї сукупності критеріїв.
4. Бачення процесу	1. Визначення границь процесу (входу, виходу, верхньої і нижньої границі). 2. Визначення зовнішніх і внутрішніх реципієнтів і споживачів. 3. Консолідація вимог реципієнтів і споживачів. 4. Оцінка сильних і слабких сторін даного процесу. Коригування (у разі потреби).
5. Формування нового процесу	1. Характеристика специфіки процесу (функціонування, зайнятість, час і місце). 2. Формування інформаційних потоків нових процесів на основі поєднання традиційних методів з реінжиніринговими.
6. Формування центрів відповідальності	1. Визначення рівня і характеру відповідальності за загальний стратегічний розвиток ЕПП 2. Визначення відповідальності за розвиток конкретних напрямів (елементів) економічного потенціалу
7 Формування підрозділу. Розподіл функціональних обов'язків	1. Виділення центрального рівня, відповідального за розвиток, формування провідного відділу з висококваліфікованих фахівців, експертів за участю зовнішнього консультування 2. Розподіл функцій по рівнях і функціональних підрозділах. 3. Формування команди.
8. Укладення трудових договорів	Організація системи трудових договорів, які визначають взаємодію безпосередніх учасників проектів розвитку і зовнішніх консультантів.
9. Формування адекватної цілям розвитку інформаційної системи управління підприємством ЕПП	1. Обмін інформацією на основі використання Інтернет-технологій. 2. Використання адміністрування електронних баз даних для формування віртуальних груп зі співробітників різних підрозділів 3. Робота віртуальних груп в інтерактивному режимі 4. Використання електронних трансакцій.
10 Формування системи критеріїв оцінки ефективності проекту підвищення ЕПП.	Визначення системи показників оцінки конкурентоспроможності ЕПП, і окремих його елементів; ефективності функціонування організаційно-економічного механізму розвитку.
11 Формування корпоративної культури.	Поєднання традиційних неформальних взаємодій між незалежними підрозділами і нетрадиційних у взаємозалежних структурах.

По-друге, у сфері господарності управління технічними системами. Комплексний підхід до вдосконалення організаційного механізму раніше багато в чому був підмінений роботою з впровадження і використання автоматизованих систем управління [5].

По-третє, створення структури повинне спиратися не лише на досвід, аналогію, звичні схеми та

інтуїцію, але й на наукові методи організаційного проектування.

Так, переважання неформалізованих методів, технологій і прийомів вдосконалення організаційних структур не дають можливості отримати цілісну організаційну структуру, яка не містить протиріч. Безумовно, що кожне підприємство у своєму роді унікальне, проте, проведений аналіз машинобудівних підприємств показує, що, для вирішення проблеми перебудови організаційних структур з метою їх адаптації до умов зовнішнього і внутрішнього середовища, що змінюються, керівники підприємства нерідко використовують методи, які супроводжуються непередбачуваністю, значними витратами матеріальних і часових ресурсів, станом «шоку» працівників [6, 7]. Серед таких методів слід виділити наступні:

- авторитарно-інтуїтивний, який ґрунтується на власному, як правило багатому, досвіді і знаннях керівника, який дотримується жорсткого стилю управління;
- метод проб і помилок, який ґрунтується на переборі декількох можливих рішень;
- проблемний метод, що має у своїй основі певну проблему, і можливу відмову від вибраного напрямку зроблених або змін, які здійснюються при першому збої системи;
- наслідування лідера, досить прогресивний метод, що має у своїй основі досвід успішно діючої структури лідируючого на ринку підприємства, проте подібний досвід не завжди дає очікуваний ефект в силу саме специфіки виробничої діяльності, характеру економічних відносин усередині підприємства, корпоративної культури і т.п. [8].

**Висновки з даного дослідження.** Таким чином, нами сформований механізм організації процесу підвищення економічного потенціалу підприємства, який об'єднує механізми стратегічного управління розвитком; системного планування; інформаційної взаємодії і структуризації процесу. Означені основні етапи процесу розвитку. Особливістю запропонованого механізму є висока адаптованість для машинобудівних підприємств, оскільки в ньому передбачена варіабельність рівня деталізації і тривалості циклу планування підвищення економічного потенціалу в рамках функціонування інформаційно активного середовища.

#### Література

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М. : Экономика, 1989. – 240 с.
2. Генкин Б.М. Основы управления персоналом / Б.М. Генкин. – М. : Высшая школа, 1996. – 383 с.
3. Акофф Р. Планирование будущего компании / Р. Акофф ; [пер. с англ. В.И. Данилова]. – К. : Хвиля-Прес, 2005. – 328 с.
4. Gant N.L. Work, Wages and Profits / N.L. Gant. – N.Y., 1916. – 124 p.
5. Herzberg F. The Motivation to Work / F. Herzberg. – N.Y., 1959. – 362 p.
6. Макарова Г. С. Формування економічного потенціалу будівельного підприємства / Г. С. Макарова // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 7-8. – С. 47–49.
7. Миргородська А. П. Оцінка фінансової підсистеми підприємницького потенціалу лісгосподарських підприємств / А.П. Миргородська // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 5-6. – С. 56–59.
8. Mc. Gregor D. The Human Side of Enterprise / D. Mc. Gregor. – N.Y., 1960. – 318 p.

#### References

1. Avdeenko, V.N. The production potential of the industrial enterprise. Moscow: Ekonomika, 1989. 240 p. (in Russian).
2. Genkin, B.M. Fundamentals of Personnel Management. Moscow: Vysshaya shkola, 1996. 383 p. (in Russian).
3. Ackoff, R. Planning for the future of the company. Kyiv: Hvylya-Pris, 2005. 328 p. (in Ukrainian).
4. Gant, N.L. Work, Wages and Profits. New York, 1997. 124 p.
5. Herzberg, F. The Motivation to Work. New York, 1959. 362 p.
6. Makarova H.S. The formation of the building enterprise's economic potential. The Economic Annals-XXI Journal, 2012, no. 7–8, pp. 47–49 (in Ukrainian).
7. Myrhorodska, A.P. Financial subsystem of entrepreneurial potential assessment for the forestry enterprises. The Economic Annals-XXI Journal, 2012, no. 5–6, pp. 58–59 (in Ukrainian).
8. Mc. Gregor D. The Human Side of Enterprise. New York, 1960. 318 p.

Надійшла 12.04.2013; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

## СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ КАДРАМИ РОБІТНИЧИХ ПРОФЕСІЙ

*Проаналізовано показники професійно-технічної освіти України, розглянуто проблеми взаємодії ринку освітніх послуг з ринком праці, обґрунтовано необхідність компетентнісного підходу в професійній освіті.*

*Ключові слова: ринок праці, якість робочої сили, кваліфікований робітник, компетентнісний підхід*

I. V. BABIY, O. M. GROMYK

Khmelnitskyi National University, Khmelnytskyi Polytechnic College

## THE STATE AND PROBLEMS OF PROVIDING BRANCHES OF UKRAINIAN ECONOMY WITH A STAFF OF WORKINGS PROFESSIONS

*The problem of developing Ukrainian labour resources, in spite of certain positive social and economic transformations of the last years, remains actual. The needs of enterprises are increased in technical employees and employees of ordinary professions. There is always a necessity in skilled workers and it is not decreasing against the background of the current official rate of unemployment, depopulation and a rather high level in migration of economically active population. This shows the rigidity of the current system in professional training, currently it is not flexible and efficient enough. Therefore, the problem of staffing the branches of Ukrainian economy is in great importance, taking into consideration the real needs of the labour market and quality requirements of production capacity. The shortage of a skilled labour is the following: 1) the existing shortcoming in the system of vocational fund higher education do not fully meet the requirements of employers on the quality of skilled labour; 2) an imbalance between the demand for specialists in a particular profession and a supply in the labour market; 3) there is no effective organizational-economic mechanism of vocational training. To our mind, the implementation of a competent approach will contribute to achieving the main goal in training a qualified worker of an appropriate level and profile, who will be competitive on a labour market, masterfully using the profession, that is based in related fields of activity, be capable to work effectively at the level of world standards, also be ready for a constant professional improvement and be socially and professionally mobile.*

*Keywords: a quality of labour power, a skilled worker, a competent approach.*

**Постановка проблеми.** Проблема розвитку трудових ресурсів України, незважаючи на певні позитивні соціально-економічні перетворення останніх років, залишається актуальною. Невідповідність кількості й професійної спрямованості кадрів, які готуються в навчальних закладах, потребам ринку, прослідковується ще з 90-х років, коли відбувся фактичний поділ професій на престижні (юрист, економіст, менеджер і т.п.), які вважалися успішними й прибутковими, і не престижні (інженер, учений, вчитель, робітник та ін.). Саме тоді, у зв'язку зі зменшення попиту на робочі спеціальності, провели переорієнтацію професійно-технічних навчальних закладів на «модні» спеціальності, що зовсім не відповідало потребам ринку праці. Сьогодні близько 30% промислових і майже 60% сільськогосподарських підприємств відчувають нестачу кваліфікованих робочих кадрів. З 2002 по 2008 рік зросли потреби підприємств більш ніж в 2,5 рази в технічних службовців, у працівниках простих професій – майже в 6 разів. При цьому постійно відчувається потреба у кваліфікованих робітниках. І ця потреба не зменшується на фоні існуючого офіційного рівня безробіття (в середньому рівень безробіття населення працездатного віку у 2010 році становив 8,8% [1]), депопуляції населення й достатньо високої міграції економічно активного населення (3 млн громадян працюють за межами країни). Це свідчить про закостенілість існуючої системи професійної підготовки кадрів – на сьогоднішній день вона не являється гнучкою й достатньо ефективною. У зв'язку з цим, велике значення набуває проблема кадрового забезпечення галузей економіки України з урахуванням реальних потреб ринку праці й вимог до якості виробничого потенціалу.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми кадрового забезпечення суспільного виробництва розглядалися в роботах багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Зокрема, сутність основних традиційних економічних категорій, що використовуються для окреслення ролі і значення об'єкта кадрового забезпечення розкривається у працях Г. Беккера, Д. Кейнса, Д. Рікардо, Ж.Б. Сея, М. Фрідмана, А.Г. Волкова, Б.М. Генкіна, В.Е. Гімпельсона, Р.І. Капелюшнікова, С.А. Карташова, А.Л. Лук'янової, Ю.Г. та ін. Вагомий внесок у дослідження питань регулювання процесів, пов'язаних із забезпеченням економіки кадрами у необхідній кількості та якості, в розрізі професій та регіонів, з урахуванням впливу ринку праці на кадрові процеси на підприємствах, із аргументованими пропозиціями щодо подолання розриву зв'язків між ринками праці та освітніх послуг зробили: С.І. Бандур, В.М. Данюк, А.М. Колот, О.В. Крушельницькою, В.М. Олуйко, В.А. Савченко, А.Л. Скрипник та ін. українські вчені. Водночас, проблеми подолання дефіциту кадрів, збалансування ринку праці та вдосконалення професійної структури підготовки робітничих кадрів відповідно до потреб ринку праці залишаються невирішеними. Це вимагає пошуку нових підходів до підготовки кваліфікованих робітників відповідного рівня й профілю, конкурентоспроможних на ринку праці.

**Формулювання цілей статті.** Аналіз стану підготовки кваліфікованих робітників у відповідності до попиту на ринку праці України, виявлення проблем взаємодії ринку освітніх послуг з ринком праці.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах глобалізації економік різних країн і прагнення України вступити у Європейське співтовариство й зону вільної торгівлі та очікуваного, у зв'язку із цим, різким загостренням конкуренції на ринках товарів і послуг, професійне лідерство робочої сили стає найважливішим стратегічним товаром. Об'єктивним фактором ефективного функціонування національної економіки є якість і конкурентоспроможність трудових ресурсів, а розширення процесів інтеграції, глобалізації й конкуренції суттєво підвищує до нього вимоги.

Якість трудових ресурсів визначається професійно-кваліфікаційними й освітніми характеристиками робочої сили, що мають бути забезпечені усіма ланками професійної освіти.

Мережа закладів у системі професійно-технічної та вищої освіти у порівнянні з 1990 роком зазнала суттєвих змін. Кількість професійно-технічних навчальних закладів (далі – ПТНЗ) зменшилася у 2010/11 навчальному році порівняно з 1990/91 на 270 одиниць. Лише у 2004/05 навчальному році намітилася тенденція до зростання їх кількості, що тривала до 2007/08 навчального року, після чого стало помітним їх поступове зменшення. Тенденції до зменшення спостерігаються і стосовно вищих навчальних закладів (далі – ВНЗ) I-II рівнів акредитації. За останні двадцять років їх кількість зменшилася на 237 одиниць, фактично втричі. Щодо ВНЗ III-IV рівнів акредитації, тут наявні протилежні тенденції. Порівняно з 1990р. їх кількість зросла на 200 закладів, тобто фактично у 2,5 рази. При цьому, за даними Державної служби статистики України, тенденція до розширення мережі таких закладів спостерігалася впродовж останніх двадцяти років (рис. 1) [1].

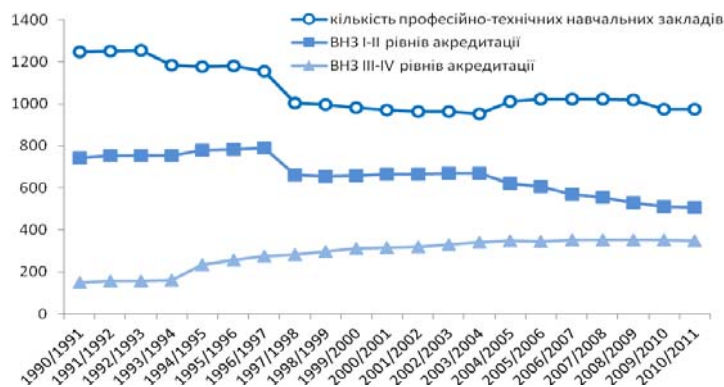


Рис. 1. Динаміка кількості професійно-технічних та вищих закладів освіти в Україні у 1990-2011 рр.

Станом на 1.09.2012 року, мережа професійно-технічних навчальних закладів, підпорядкованих МОН молоді та спорту, охоплювала 990 ПТНЗ і складалася з різних їхніх типів, на відміну від тих однотипних профтехучилищ, що діяли раніше. З них за галузевим спрямуванням: 348 – для промисловості; 182 – для будівництва; 250 – для агропромислового комплексу; 55 – для транспорту та зв'язку, 155 – для сфери послуг (рис. 2) [2].

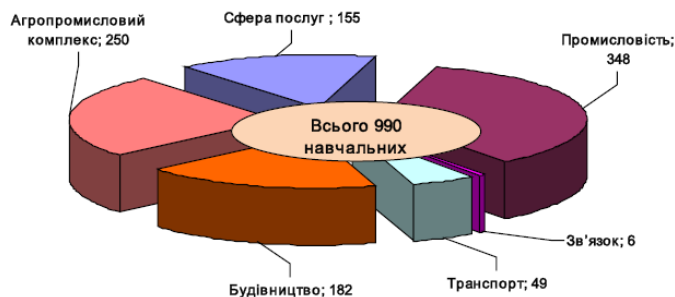


Рис. 2. Мережа ПТНЗ за галузевим спрямуванням (станом на 01.09.2012)

Професійне навчання безробітних – одна зі складових політики зайнятості населення. Протягом 2000–2008 рр. в Україні відмічалася позитивна динаміка збільшення обсягів професійного навчання незайнятого населення, у тому числі безробітних. Навчання здійснювалося як під конкретні робочі місця, так і з урахуванням можливості самостійного працевлаштування. Так, в 2000 році на замовлення державної служби зайнятості проходили навчання 137,2 тис. чол., що становить 5,0% від кількості зареєстрованих людей, а вже в 2007-2008 рр. цей показник становив відповідно 229,4 тис. чол. (13,3%) і 245,2 тис. чол. (13,8%). При цьому переважна кількість незайнятих громадян навчалася по робочих професіях (в 2007 році

таких було 79,5%) [3]. Упродовж I півріччя 2012р. професійне навчання проходили навчання 127,4 тис. зареєстрованих безробітних [4].

Особливо стрімко зростає попит роботодавців на висококваліфікованих працівників, чисельність яких різко зменшується внаслідок їхнього старіння й вибування. Зокрема, у I півріччі 2012 року найбільшим залишався попит підприємств на кваліфікованих робітників із інструментом (20,1% від загальної кількості вільних робочих місць на кінець червня 2012 р.), професіоналів (15,6%), робітників із обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин (15,5%), працівників найпростіших професій у сфері торгівлі, послуг, у промисловості, будівництві, на транспорті та ін. (15,1%)[4]

Роботодавці зацікавлені сьогодні не тільки в робочих кадрах або фахівцях, а насамперед у висококваліфікованих фахівцях, які володіють новітніми технологіями, знаються в сучасній техніці й устаткуванні. За даними досліджень, проведених у США, працівники з високим рівнем кваліфікації в 4-7 разів менше втрачають роботу. Разом з тим, високий рівень безробіття в Європі, в основному спостерігається серед некваліфікованих працівників. Зміни, які відбуваються в технологічних процесах виробництва, не забезпечуються одержанням практичних навичок і додаткових професійних компетенцій. Серед найбільш важливих завдань навчального процесу, за даними цього анкетування, є формування професійної мобільності, здатності до гнучких змін видів діяльності, уміння переучуватися й самонавчатися відповідно до ринкових потреб. Разом з тим стан справ у системі професійно-технічної освіти, темпи й обсяги перетворень не повною мірою відповідають потребам особистості, суспільства й держави. Не відпрацьована чітка система прогнозування на загальнодержавному, регіональному й галузевому рівнях, яке значно ускладнює визначення потреб у підготовці фахівців різноманітного професійного напрямлення, удосконалення мережі професійно-технічних навчальних закладів і їх перепрофілювання, спеціалізацію. У свою чергу, економічна й суспільно політична ситуація послужили причиною значне ослаблення, а в більшості випадків – руйнування зв'язків між системою профтехосвіти й галузевими органами управління економікою, професійно-технічними навчальними закладами й підприємствами. Інтереси роботодавців переважно спрямовані на швидке одержання високих прибутків, а не на вкладення інвестицій у підготовку висококваліфікованих робітників у закладах профтехосвіти. Сьогодні, на жаль, відсутні нові механізми участі роботодавців і інших соціальних партнерів у підготовці робочих кадрів. На наш погляд, доцільно було б запровадити практику укладання між навчальними закладами й підприємствами договорів про співробітництво, які враховували інтереси обох сторін.

Кризові явища в економіці й низький рівень заробітної плати сприяють відтоку й переходу висококваліфікованих і досвідчених педагогічних кадрів із професійно-технічних навчальних закладів в інші галузі: укомплектованість навчальних закладів майстрами виробничого навчання фактично становить близько 81,1 %, викладачами – 89,3 %.

Гострою проблемою є ресурсне й матеріально-технічне забезпечення. У навчальних майстернях, дільницях, лабораторіях, полігонах і навчальних господарствах використовується обладнання, сільськогосподарська й інша техніка, середній відсоток терміна експлуатації яких становить: до 10 років – 4%, від 10 до 20 років – 36%, понад 20 років – 60%. Обмеженість бюджетних видатків обумовило практично її повне фізичне й моральне старіння. Подальша деградація матеріальної інфраструктури професійно-технічних навчальних закладів викличе до 2016 року повне її руйнування, що може призвести до вживання екстрених заходів щодо її відтворення. Все це буде негативно впливати на якість підготовки робочих кадрів у професійно-технічних закладах, знизить можливість професійної самореалізації особистості.

Зосередимо нашу увагу на взаємодії ринку освітніх послуг з ринком праці. Ринок освіти повинен забезпечувати ринок праці кваліфікованою, конкурентоспроможною робочою силою, саме при виході споживача освітніх послуг на ринок праці можна проаналізувати й оцінити діяльність ринку освіти. Обидва ринки є автономними, але тісно пов'язані між собою і є взаємозалежними. Однак зараз гостро стоїть проблема розбалансованості ринків, причому ця проблема носить не тільки національний характер, вона типова для більшості країн з ринковою економікою. Цей процес об'єктивний, оскільки система освіти завжди більш інерційна й консервативна, ніж ринок праці.

Ринок праці досить гнучкий, схильний до кон'юнктурних коливань і освітні заклади не встигають вчасно реагувати на ці зміни. У науковій літературі відмічається, що дисбаланс системи освіти й ринку праці - досить очікуване й закономірне явище, яке перетворюється в проблему, коли досягає особливо великих розмірів. Тут можливі дві базові ситуації: 1) попит на ринку праці перевищує пропозицію; 2) попит на ринку праці виявляється значно меншим від пропозиції з боку системи освіти. Крім того, зустрічаються змішані форми, коли спостерігаються дефіцит одних фахівців при надлишкові інших. Саме ця ситуація й насущна для нашої країни. Однією із причин такої ситуації є те, що навчальні заклади переважно орієнтуються на попит на освітні послуги з боку абітурієнтів, а цього недостатньо для ефективного функціонування ринків. Система освіти, яка забезпечує першу фазу відтворення ресурсів – їх формування – повинна орієнтуватися при ефективній роботі на ринку освітніх послуг на наступне: на потреби сучасного рівня розвитку економіки ( у зв'язку із цим забезпечити відповідний рівень знань і вмінь); на потреби ринку праці в необхідній кількості фахівців; на побажання своїх споживачів (людей, які звернулися за одержанням знань).



Вищевикладене дозволяє зробити припущення, що проблема нестачі кваліфікованої робочої сили полягає в наступному: 1) існуючі вади в самій системі професійно-технічного й вищої освіти не дозволяють повною мірою задовольнити вимоги роботодавців до якості кваліфікованої робочої сили; 2) виник дисбаланс між попитом на фахівців (робітників) певної професії і їх пропозицією на ринку праці; 3) відсутній ефективний організаційно-економічний механізм професійного навчання кадрів на виробництві.

Необхідно зауважити, що у 2011–2012 роках є деякі позитивні зрушення: розпочалася робота з оновлення змісту шляхом розроблення професійних та освітніх стандартів, запроваджується незалежна кваліфікаційна атестація випускників професійно-технічних навчальних закладів та здійснюється оновлення нормативно-правової бази (у 2012 році Верховна Рада України прийняла шість законів, спрямованих на удосконалення організації професійної освіти і навчання як у навчальних закладах, так і на виробництві). розпочалося впровадження Національної рамки кваліфікацій за рівнями професійно-технічної освіти. У 2012 році вперше для вищих професійних училищ та центрів професійно-технічної освіти сформовано державне замовлення на підготовку робітників високого рівня кваліфікації з технологічно складних та наукоємних професій, спеціальностей з отриманням освітньо-кваліфікаційного рівня молодшого спеціаліста [3]. Отже, є надія, що це послужить поштовхом для відродження позитивних традицій підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікованих кадрів.

З переходом суспільства до інформаційного типу розвитку в новітніх галузях виробництва спостерігається тенденція до зближення праці значної частини робітників і інженерно-технічного персоналу, а домінуючим стає інший тип праці – суперіндустріальний, який базується на високорозвинених технологіях, уміннях, кваліфікації робітника. Змінюється й зміст самого поняття «кваліфікований робітник». На підприємствах із сучасним обладнанням висока кваліфікація робітника передбачає оволодіння значним колом загальнокультурних і професійно-технічних знань. У результаті розмивається грань між фізичною й розумовою працею. На сучасних підприємствах США й Західної Європи навіть стали відмовлятися від термінів «робітник» і «службовець», а кожного учасника виробництва називають новим терміном – «технологічно орієнтований співробітник». Такі робітники повинні мати елементарні уявлення про принципи технології певного виробництва, електротехніки, хімічних процесів і т.п.

В сучасному суспільстві цінуються вже не самі знання, а вміння їх самостійно добути й компетентно використовувати. У зв'язку із цим виникає необхідність переорієнтації парадигми професійної освіти зі знаннєвої на компетентнісну. Компетентнісний підхід у професійній освіті – це пріоритетна орієнтація на цілі-вектори освіти: схильність до навчання, самовизначення (самодетермінація), самоактуалізація, соціалізація й розвиток індивідуальності. Інструментами досягнення цих цілей виступають принципово нові освітні конструкти: компетентності, метапрофесіональні якості, які входять до складу ключових компетенцій. Таким чином, орієнтація професійної освіти на кінцевий результат обумовлює необхідність проектування стандартів професій. При цьому змістовними одиницями, що утворюють такі стандарти, стануть ключові кваліфікації.

**Висновки.** Наявні проблеми в роботі професійно-орієнтаційної системи в державі призводять до дисбалансу на ринку праці (перепідготовка за одними професіями та гострий дефіцит на інші, особливо на ті робітничі професії, яких потребує економіка певного регіону). Реалізація компетентнісного підходу в професійній освіті, на наш погляд, буде сприяти досягненню головної мети – підготовки кваліфікованого робочого відповідного рівня й профілю, конкурентоспроможного на ринку праці, що вільно володіє своєю професією, орієнтується в суміжних сферах діяльності, готового до постійного професійного вдосконалювання, соціально й професійно мобільного.

## Література

1. Молодь в умовах становлення Незалежності України (1991-2011 роки) : щоріч. доп. Президенту України, Верховній Раді України, Кабінету Міністрів України про становище молоді в Україні / Мін-во освіти і науки, молоді та спорту України, Державний інститут розвитку сімейної та молодіжної політики ; [редкол. : О.В. Белишев (голова) та ін.]. – К., 2011. – 276 с.
2. Освіта України – 2012: Інформаційно-аналітичний звіт про діяльність Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України у 2012 році / [уклад. : О.А. Удод, К.М. Лесківський, В.П. Погребняк, О.В. Дашковська, Д.Б. Панасевич, А.К. Солоденко]. – К., 2013. – 416 с.
3. Рішення колегії Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України від 23.01.2013 (Протокол № 1/4-3) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.mon.gov.ua/img/zstored/.../doc\\_kolleg\\_1\\_4-3\\_23012013.doc](http://www.mon.gov.ua/img/zstored/.../doc_kolleg_1_4-3_23012013.doc)
4. Статистично аналітичний огляд стану ринку праці у I півріччі 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>

## References

1. Molod' v umovakh stanovlenya nezalezhnosti Ukrainy (1991-2011 r.) – K.: 2011. – 276 s.
2. Osvita Ukrainy - 2012 – K.: 2013. – 416 s..

3. Rishennya kolegii Ministerstva osvity i nauky, molodi ta sportu Ukrainy vid 23.01.2013. [www.mon.gov.ua/img/zstored/.../doc\\_kolleg\\_1\\_4-3\\_23012013.doc](http://www.mon.gov.ua/img/zstored/.../doc_kolleg_1_4-3_23012013.doc)

4. Statystychno analitychnyi oglyad rynku pratsi u I pivrichi 2012r. <http://ukrstat.gov.ua/>

Надійшла 12.04.2013; рецензент: д. е. н. Ведерніков М. Д.

УДК 65.016.7

І. В. БАБІЙ

Хмельницький національний університет

## МОНІТОРИНГ ПРОЦЕСІВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

*У статті для проведення аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища та розробки заходів, спрямованих на підвищення антикризового потенціалу запропоновано алгоритм запровадження механізму реструктуризації підприємств, розглянуто схему виявлення напрямів реструктуризації в системі підвищення антикризового потенціалу.*

*Ключові слова: моніторинг процесів реструктуризації, антикризове управління, антикризовий потенціал, стабілізація діяльності підприємства.*

I. V. BABIY

Khmelnitsky national university

## MONITORING PROCESSES OF RESTRUCTURING IN THE ANTICRISIS MANAGEMENT OF ENTERPRISE

*In the article for conducting the analysis of internal and external environment and development of measures which directed on the increase of anticrisis potential the algorithm of introduction of mechanism of enterprises restructuring was offered. The chart of exposure of restructuring directions in the system of increase of anticrisis potential was considered. The monitoring components: knowledge base, of adduction the identically directed indexes for determination of directions of the machine-building enterprise general restructuring were defined. Monitoring is a necessary element organizational-economic mechanism, he includes indexes which represent the level of anticrisis; terms of collection and treatment of information; subsections which analyses information and gives suggestion for acceptance of administrative decisions; methods of development of restructuring changes, instruments and levers of increase of anticrisis potential and activation of restructuring changes, are on an enterprise.*

*Keywords: monitoring of restructuring, anticrisis management, anticrisis potential, stabilization of the enterprise.*

**Вступ.** Проведення моніторингу антикризового потенціалу підприємства має здійснюватися, виходячи з таких можливих періодів його діяльності, як піднесення, стійкий стан та передкризовий стан. Під час першого періоду фактичні показники складових антикризового потенціалу кращі ніж їх нормативні характеристики. Другий період характеризується рівністю між фактичними і нормативними показниками і в цей період відбувається певна стагнація. Передкризовий період характеризується значним зменшенням, погіршенням фактичних показників-складових антикризового потенціалу від їх нормативних характеристик. В цей період важливо запустити організаційно-економічний механізм антикризового управління реструктуризацією машинобудівного підприємства. Значення, які отримані під час моніторингу, дозволяють діяти відповідно до прийнятого рішення і розробляти адаптаційні заходи, спрямовані на реструктуризацію підприємства. Однак вірно визначений шлях реструктуризації може долатися відповідно до правильно прийнятого управлінського рішення щодо досягнення прогностичних показників та цільових установок, що відповідають корпоративності та соціальній відповідальності бізнесу.

Проблеми реструктуризації та антикризового управління розглядаються у працях багатьох відомих вітчизняних та зарубіжних вчених: Благодетелевої-Вовк С.Л., Бланка І.О., Гесця В.М., Савельєва Є.В., Прушківського В.Г., Іваниці О.Б., Качан І.В. [1–7].

**Основний розділ.** Алгоритм запровадження механізму реструктуризації (рис. 1) має включати аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища та розробку заходів, спрямованих на підвищення антикризового потенціалу.

На етапі обґрунтування реструктуризації основним елементом антикризового управління є оцінка здатності підприємства протистояти кризовим явищам як всередині підприємства, так і зовні. Визначення переваг, які можна отримати в результаті реструктуризації є одним із важливих етапів для прийняття стратегічних напрямів реструктуризації машинобудівних підприємств.

Важливим елементом запровадження реструктуризаційних змін на підприємстві є його здатність чи спроможність вистояти в період посилення кризових явищ. І цю здатність можна визначити за допомогою оцінки антикризового потенціалу, яка має стати обов'язковою у антикризовому управлінні підприємством.

Важливим елементом в обґрунтуванні реструктуризації є оцінка його здатності протистояти кризовим явищам. Ця здатність може бути визначена антикризовим потенціалом, його складовими: ресурсно-фінансовою, організаційно-кадровою та виробничо-технологічною.

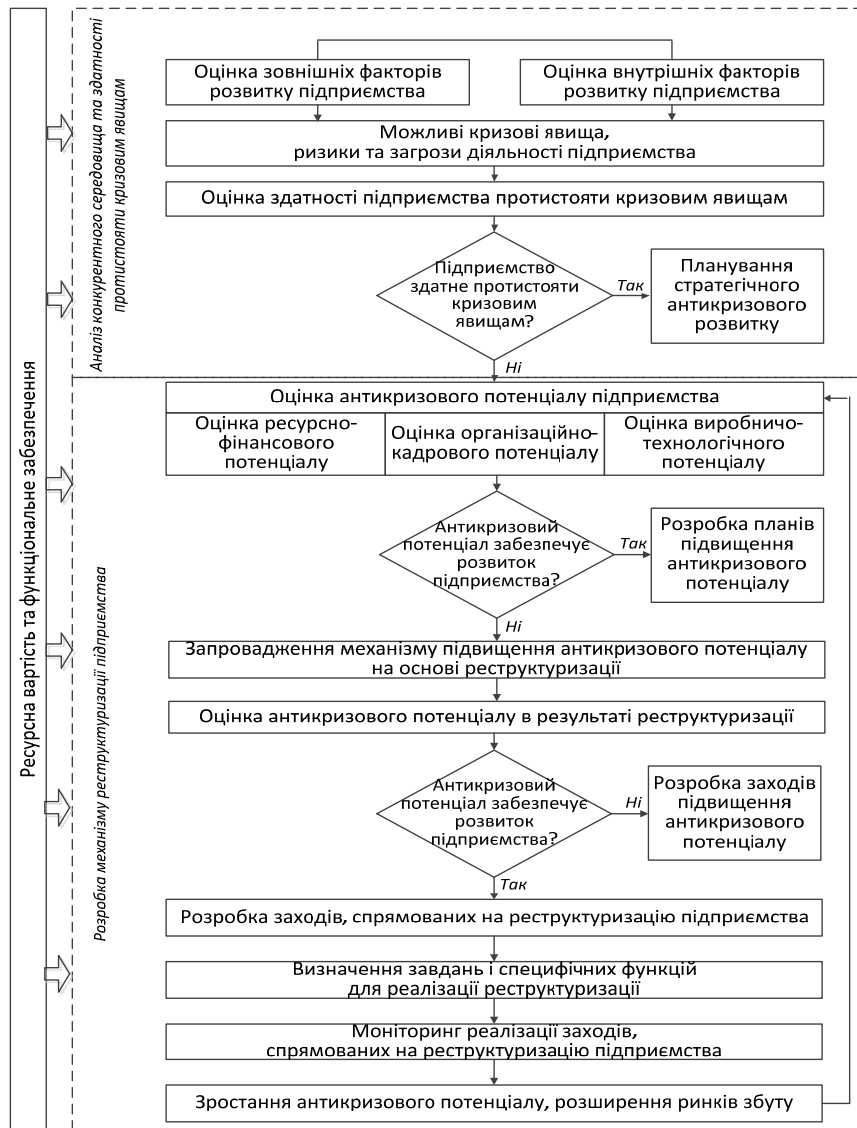


Рис. 1. Алгоритм запровадження механізму реструктуризації підприємств

Оцінка антикризового потенціалу має здійснюватись в розрізі складових, за якими можна проводити реструктуризацію. Схема встановлення напрямів реструктуризації для підвищення антикризового потенціалу має включати необхідну послідовність здійснення складових, показаних на рис. 2.

Отже, оцінка антикризового потенціалу має бути обґрунтованою в основі розробки механізму управління реструктуризацією підприємства, оскільки саме він визначає можливість реструктуризаційних змін у тому чи іншому напрямі. Такі зміни можуть стосуватись як загальних складових елементів механізму, так і окремих його показників. Тобто не обов'язково шукати спільний чи інтегральний показник рівня антикризового потенціалу, можна зупинитись лише на тих показниках, які дуже суттєво відрізняються від їх нормативних характеристик.

Моніторинг може використовуватись у даному випадку для контролю, систематичного спостереження за змінами показників, що контролюються, а також спостереження безпосередньо за конкретними підрозділами підприємства, визначення відхилень та їх причин виникнення, а також отримання необхідної інформації щодо окремих підрозділів.

Моніторинг проводиться у декілька етапів: збір інформації, аналіз та оцінка впливових характеристик, прогнозування розвитку на основі аналізу відхилень фактичного рівня антикризового потенціалу від його нормативних характеристик. Моніторинг передбачає забезпечення достовірної інформації тих, хто приймає подальші управлінські рішення; діагностику і прогнозування кризових явищ у структурних підрозділах; виявлення впливу факторів та прогнозних змін у розвитку підприємства; оцінку реструктуризаційних змін та вплив їх на ефективність діяльності підприємства.

Моніторинг передбачає ряд заходів науково-методологічного та практичного характеру, спрямованих на управління реструктуризацією машинобудівного підприємства (рис. 3).

Головними завданнями проведення моніторингу процесів реструктуризації є попередження про

кризові явища, ризики і втрати підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Таке попередження має бути заздалегідь до реструктуризаційних змін, до появи кризових явищ. Структура моніторингу має включати: підсистему засобів встановлення кризових явищ, підсистему інструментів виявлення кризових явищ (у нашому випадку це антикризовий потенціал, його показники визначення та рівень забезпечення), підсистему набору заходів, які спрямовані на підвищення антикризового потенціалу; підсистему напрямів реструктуризації підприємства.



Рис.2. Схема виявлення напрямів реструктуризації в системі підвищення антикризового потенціалу

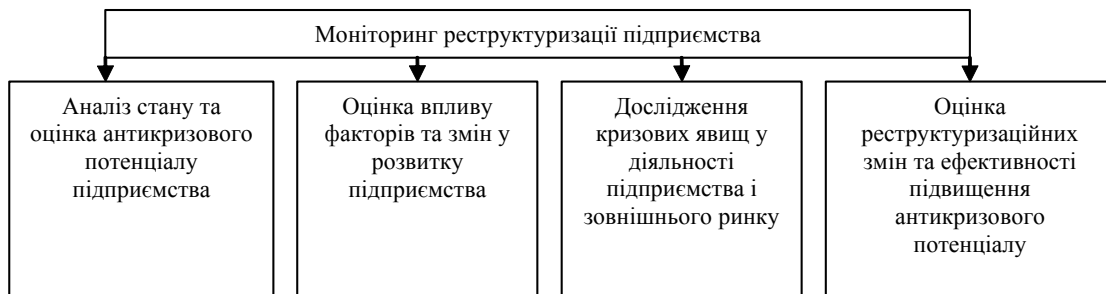


Рис. 3. Застосування моніторингу реструктуризації підприємства

Ефективний моніторинг реструктуризаційних процесів передбачає вирішення таких завдань як: встановлення переліку показників, що визначають рівень антикризового потенціалу; збір і опрацювання інформації, яка стосується напрямів реструктуризації; вибір остаточної кількості показників та їх нормативних характеристик антикризового потенціалу підприємства; порівняння відхилень фактичних показників від нормативних або порогових значень показників; отримання результатів моніторингу та формування управлінських рішень щодо реструктуризації підприємства для підвищення рівня його антикризового потенціалу (рис.4).

Інформаційна база даних моніторингу реструктуризації підприємства включає взаємодію окремих блоків і завдань реструктуризації. До перших відноситься: стан зовнішніх і внутрішніх загроз, стан фінансово-економічної діяльності підприємства, стан конкуренції в галузі, стан кадрового забезпечення, стан заборгованості суб'єктів господарювання, стан інноваційно-інвестиційної сфери. До завдань реструктуризації слід віднести: підвищення привабливості та конкурентних переваг підприємства, підвищення антикризового потенціалу в результаті реструктуризаційних змін на підприємстві.

Моніторинг внутрішнього середовища підприємства на основі фінансово-економічної, виробничо-технологічної та організаційно-кадрової інформації дозволяє відслідковувати загальний рівень антикризового потенціалу машинобудівного підприємства.

Інформаційна база формується на основі вхідної інформації щодо оцінки фактичних і нормативних показників рівня ресурсно-фінансового, організаційно-кадрового та виробничо-технологічного потенціалу,

що в свою чергу є специфічним і є основною перевагою системи моніторингу антикризового потенціалу машинобудівного підприємства.

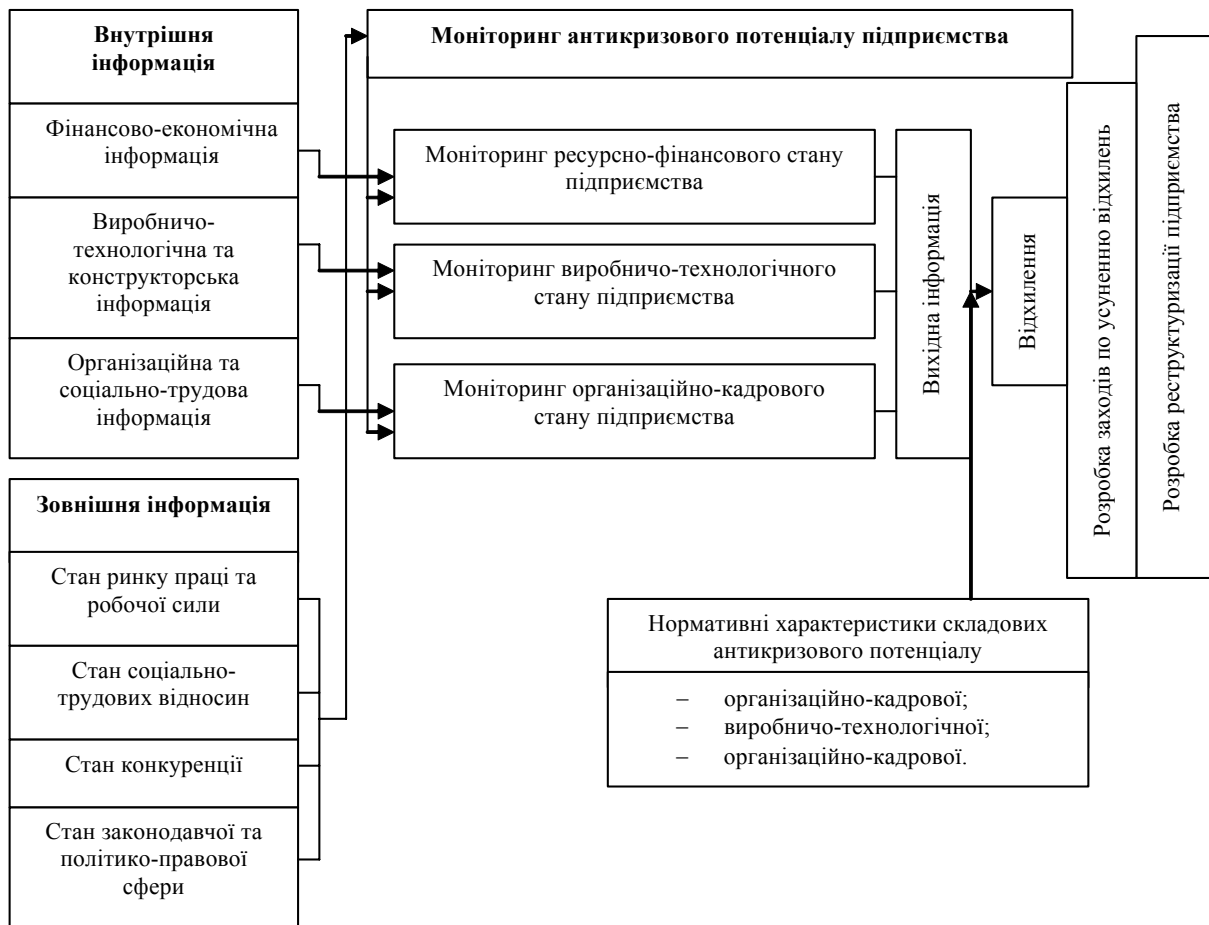


Рис. 4. Інформаційні елементи моніторингу антикризового потенціалу та реструктуризаційних процесів

Відповідно до призначення при реструктуризації у якості інструменту антикризового потенціалу інформаційна база має наповнюватися не тільки оперативними, але й тактичними та стратегічними даними для розробки заходів, спрямованих на його підвищення.

Моніторинг у механізмі антикризового управління реструктуризацією машинобудівного підприємства включає: показники, що відображають рівень антикризового потенціалу; строки збору і обробки інформації; підрозділи, які аналізують інформацію і надають пропозиції для прийняття управлінських рішень; методи розробки реструктуризаційних змін; заходи та інструменти підвищення рівня антикризового потенціалу підприємства у процесі його реструктуризації.

**Висновки.** Отже, дієвий моніторинг здатний своєчасно виявити кризові явища, оцінити їх ступінь впливу на стан фінансово-господарської діяльності підприємства та за короткі терміни відібрати напрями реструктуризації і заходи, спрямовані на підвищення рівня антикризового потенціалу підприємства. Моніторинг є необхідним елементом організаційно-економічного механізму, він включає показники, що відображають рівень антикризового потенціалу; строки збору і обробки інформації; підрозділи, які аналізують інформацію і надають пропозиції для прийняття управлінських рішень; методи розробки реструктуризаційних змін, інструменти та важелі підвищення антикризового потенціалу та активізації реструктуризаційних змін на підприємстві.

#### Література

1. Благодетелева-Вовк С.Л. Управління фінансовою санацією підприємств / Благодетелева-Вовк С.Л. – К. : Ніка-Центр, 2006. – 248 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / Бланк И.А. – К. : Ника-Центр, 1999. – Т. 2. – 512 с.
3. Геєць В.М. Перехідна економіка / Геєць В.М. – К. : Вища школа, 2003. – 591 с.
4. Іваниця О.Б. Сучасні моделі реструктуризації українських та російських підприємств / О.Б. Іваниця, Ю.О. Нікітін // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 8. – С. 89–97.

5. Качан И.В. Реструктуризация предприятий: теория, практика, проблемы / И.В. Качан, В.В. Шевченко, В.Г. Гадецкий // Научные работы Донецкого государственного технического университета. – 2002. – № 49. – С. 59–68.
6. Прушківський В.Г. Моделі процесів реструктуризації промислових підприємств регіону / В.Г. Прушківський // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 3. – С. 29–33.
7. Савельев Є. Масова приватизація і реструктуризація в Україні: нескінченний процес? / Є. Савельев // Журнал європейської економіки. – 2003. – № 4. – Т. 2 – С. 454–466.

### References

1. Blagodeteleva-Vovk S. L. Upravlinnya finansovoyu sanatsieyu pidpriemstv.- K.: Nika-Tsentr, 2006.- 248 s.
2. Blank I.A. Osnovy finansovogo menedzhmenta. T.2. – K.: Nika-Tsentr, 1999.-512 s.
3. Geets V.M. Perehidna ekonomika. - K.: Vischa shkola, 2003.- 591 s.
4. Ivanitsya O.B. Suchasni modeli restrukturizatsiyi ukrayinskih ta rosiyskih pidpriemstv/ O.B.Ivanitsya, Yu.O.Nikitin // Aktualni problemi ekonomiki.- 2003.- № 8.- S. 89-97.
5. Kachan I.V. Restrukturizatsiya predpriyatii: teoriya, praktika, problemy / I. V. Kachan, V. V. Shevchenko, V. G. Gadetskiy // Naukovi pratsi Donetskogo derzhavnogo tehnicnogo universitetu. - 2002.- № 49.- S. 59-68.
6. Prushkivskiy V. G. Modeli protsesiv restrukturizatsiyi promislovih pidpriemstv regionu // Investitsiyi : praktika ta dosvid. - 2008. - № 3.- S. 29-33
7. Savelev E. Masova privatizatsiya i restrukturizatsiya v Ukrayini : neskinchenniy protses? // Zhurnal Evropeyskoyi ekonomiki. - 2003. - № 4, T.2 - S.454-466

Надійшла 12.04.2013; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 331.2

О. М. БАКСАЛОВА

Хмельницький національний університет

## МОТИВАЦІЙНА ФУНКЦІЯ ТАРИФНОЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ

*У статті розглянута мотиваційна функція тарифної системи оплати праці. Доведено, що здійснюючи регулювання заробітної плати робітників залежно від таких чинників, як складність роботи; умови, важкість, інтенсивність праці; географічне розташування підприємства, вона є досить потужним економічним засобом впливу на матеріальні інтереси робітників, спонукаючи їх до якомога повного розкриття своїх здібностей до праці та досягнення найвищих результатів праці у даних організаційно-економічних умовах виробництва. У цьому полягає мотиваційна функція тарифної системи та її роль і значення в організації заробітної плати на промисловому підприємстві.*

*Ключові слова: мотивація, мотиваційна функція, тарифна система, тарифна ставка, оплата праці, тарифний коефіцієнт.*

O. M. BAKSALOVA

Khmelnytsky national university

## MOTIVATIONAL FUNCTION TARIFF WAGE SYSTEM

*In the article the motivational function of the tariff system of remuneration has been considered. Carrying out wage of workers control depending on such factors as: complication of work; terms, weight, intensity of labour; geographical location of enterprise, it is the powerful enough economic mean of influence on financial interests of workers, inducing them to the as possible complete opening of the capacities for labour and achievement of the greatest results of labour in information organizationally economic terms of production have been proved. This is the motivational function of the tariff system and its role and value consists in the organization of wages on an industrial enterprise.*

*Keywords: motivation, motivational function, tariff system, base salary, wages, tariff rate.*

**Вступ.** Формування в Україні ринкової моделі управління соціальними і економічними процесами та забезпечення її успішного економічного розвитку вимагає найбільш повного та ефективного використання ресурсу робочої сили персоналу підприємства. А це можливо лише шляхом формування їх належної мотивації до праці. У реальній економічній практиці промислових підприємств це забезпечується за допомогою різних економічних інструментів. Однак, найбільш дієвим серед них є тарифна система оплати праці. Формуючи основну частину заробітної плати, що складає її лівову питому вагу, вона досить потужно впливає на матеріальні інтереси працівників, зумовлюючи їх до найбільш повної реалізації своїх потенціальних можливостей та досягненні максимально високих результатів праці у даних організаційно-технічних умовах виробництва.

Проте, існуючи підходи до побудови заводських тарифних систем оплати праці працівників на промислових підприємствах України є вкрай недосконалими. Вони ґрунтуються на рудиментарних підходах розробки тарифних систем оплати праці часів директивно-планової економіки. Різноманітні недоліки, притаманні цій системі, а саме: низький рівень тарифних ставок; уповільнене абсолютне і відносне зростання тарифних коефіцієнтів; вузький діапазон тарифних сіток тощо, вкрай негативно впливають на мотивацію робітників до праці та не сприяють найбільш повній реалізації їх здібностей до праці. У зв'язку з цим, постає актуальною проблема розгляду деяких аспектів мотиваційної функції заробітної плати, що складає теоретико-методологічну основу її подальшого розвитку та вдосконалення, а отже і підвищення на цій основі її мотиваційного впливу на матеріальні інтереси працівників.

**Виклад основного матеріалу.** За своєю суттю тарифна система являє собою деяку інтегровану сукупність нормативів, нормативних матеріалів, системи тарифних угод (генеральної, галузевих, регіональних) та колективних договорів підприємств в їх єдності, тісному зв'язку та залежності за допомогою яких здійснюється тарифне нормування оплати праці на різних рівнях її управління залежно від якісних та кількісних характеристик праці: складності робіт (кваліфікації працівників), відповідальності праці, рівня виконання норм праці, умов праці, суспільного значення галузі промисловості та природно-кліматичних особливостей району розташування підприємства. За своїм соціально-економічним призначенням тарифна система є гарантією держави в отриманні кожним працівником (незалежно від сфери застосування його праці, рівня кваліфікації, умов та результатів праці) заробітної плати на рівні не нижче законодавчо встановленого державою мінімуму.

Мотиваційна функція тарифної системи відіграє провідну роль як у формуванні основної (тарифної) частини заробітної плати робітників, так й її загального розміру. Своєю метою вона має спонукання робітників до праці та максимізацію їх трудового внеску до кінцевих результатів спільної праці. Згідно з цією метою основним принципом реалізації цієї функції є принцип диференціації рівня оплати праці за якісними та кількісними характеристиками праці. Підхід тут досить простий: чим вищими за своїми значеннями є показники важливості, відповідальності, складності робіт тощо, тим більш вищою повинна встановлюватися і тарифна оплата праці та навпаки. За своєю суттю принцип диференціації є антиподом зрівняльного підходу до оплати праці, що дестимулює робітників і перешкоджає найбільш повному та ефективному використанню ресурсу їх робочої сили.

Безпосередніми інструментами диференціації оплати праці робітників слугують тарифні ставки, тарифні сітки, районні коефіцієнти та різноманітні надбавки і доплати тарифного характеру. При цьому за допомогою тарифних ставок відбувається диференціація оплати праці лише залежно від складності праці та кваліфікації робітників. А всі інші фактори (умови, відповідальність, важкість, інтенсивність праці, значення сфери його застосування тощо) враховуються за допомогою різноманітних тарифних доплат і надбавок. По відношенню до них тарифна ставка виступає деякою базою для їх розрахунку та визначення як тарифного, так і загального заробітку робітника.

Окрім цього, в умовах ринкової моделі економіки диференціація оплати праці безпосередньо пов'язана з конкуренцією на ринку праці, де визначається деякий відносний середній рівень оплати праці різних категорій працюючих залежно від поточного попиту та пропозиції на певну робочу силу. Використання цього зв'язку надає змогу гнучко та адекватно реагувати на різноманітні зміни економічного середовища та проводити активну тарифну політику у сфері диференціації оплати праці. Так, зокрема, в економічно розвинутих країнах зараз спостерігається зміна пріоритетів у диференціації оплати праці робітників. Останнім часом тут у результаті суттєвого підвищення технічного рівня виробництва спостерігається стала тенденція підвищення залежності диференціації оплати праці робітників за критерієм ефективності праці та зниження її залежно від продуктивності праці.

Разом із тим, тарифна система оплати праці може повноцінно виконувати свою мотиваційну функцію лише у тому випадку, коли граничний рівень тарифної оплати праці робітників встановлений не нижче прожиткового мінімуму – рівня, що забезпечує розширене відтворення ресурсу робочої сили робітників. Це означає, що його абсолютний рівень повинен відповідати вартості набору товарів та послуг, що входять до "споживчої кошика", яка включає не тільки фізіологічні потреби, а і численні соціальні, культурні та інші потреби. Тарифна частина, таким чином, покликана забезпечувати отримання будь-яким робітником трудового доходу на рівні, що забезпечує йому та членам його родини матеріальні умови існування на рівні деякого середнього стандарту життя, досягнутого у суспільстві.

Щодо встановлення конкретного граничного рівня оплати праці робітників, то він централізовано встановлюється державою виходячи з соціальних потреб робітників, з одного боку, та фінансово-економічних можливостей країни на даному етапі її економічного та соціального розвитку – з іншого. При цьому керуються принципом маргіналізації рівня оплати праці. Він передбачає встановлення деяких граничних значень цього рівня, дотримання яких, відповідно до законодавства тієї чи іншої країни, має або рекомендаційний, або обов'язковий характер. Щодо України, то тут зараз практикується встановлення граничного рівня оплати праці на рівні мінімальної заробітної плати. За своїм абсолютним розміром остання є настільки низькою, що вона не спроможна забезпечувати навіть простого відтворення робочої сили робітників. Це свідчить, по-перше, про вкрай обмежені можливості країни та кризовий стан її економіки, а, по-друге, про те, що тарифна система зовсім не виконує своєї мотиваційної функції.

У теперішній час в Україні тарифний розмір оплати праці робітників встановлюється шляхом взаємоузгодження інтересів держави, власників-роботодавців та найманих робітників на основі соціального партнерства. Робиться це за допомогою складання системи взаємопов'язаних тарифних угод різних рівнів, а саме: генеральної, галузевих, регіональних та колективних договорів підприємств, де визначаються узгоджені "правила гри" основних суб'єктів ринкових економічних відносин. При цьому диференціація оплати праці робітників за різними галузями (підгалузями) економіки, певними територіями, групами робітників відбувається за принципом сегментації рівня оплати праці. Він передбачає встановлення різних рівнів тарифної оплати праці по різних сегментах, що включають різні категорії та групи робітників, які відрізняються своєю професією, кваліфікаційним рівнем, сферою прикладання праці, умовами праці, галузевою належністю тощо. З вищезазначеного закономірно випливає висновок, що мотиваційна функція тарифної системи оплати праці базується на виробленні певної тарифної політики щодо встановлення рівнів оплати праці за різними групами робітників та її реалізації у конкретних організаційно-технічних умовах виробництва, виходячи із загальних підходів регулювання трудових відносин в умовах ринкових економічних відносин. Сьогодні ця політика вимагає суттєвого коригування. Зокрема, існує нагальна необхідність встановлення оптимального співвідношення в оплаті праці, між різними галузями економіки, між робітниками-погодинниками та робітниками-відрядниками, між робітниками різних професійно-кваліфікаційних груп тощо. Проте, успішне та повноцінне виконання мотиваційної функції тарифної системи можливе лише в умовах ефективної економіки, що динамічно розвивається, наявності необхідних фінансових ресурсів з відповідним покриттям їх товарами широкого народного вжитку та послугами, соціальною спрямованістю бюджетної політики держави, а також активною позицією профспілок, що відстоюють інтереси та соціальні завоювання працівників. У протилежному випадку виконання тарифною системою своєї найважливішої мотиваційної функції є вельми проблематичним.

**Висновок.** На основі вищенаведеного закономірно випливає висновок, що тарифна система оплати праці є найважливішим елементом організації оплати праці робітників на підприємстві. Забезпечуючи регулювання заробітної плати за галузями та видами виробництв різних груп і категорій працюючих залежно від їх кваліфікаційного рівня, умов праці, складності, важкості, інтенсивності виконуваних робіт, географічного розташування підприємств та інших факторів, вона є досить потужним засобом мотиваційного впливу на їх матеріальні інтереси. Разом із тим, сьогодні тарифна система оплати праці лише частково виконує свою мотиваційну функцію, що вкрай негативно впливає на використання ресурсу робочої сили працівників, а отже і на результати виробництва. У зв'язку з цим існує нагальна необхідність проведення відповідних наукових досліджень та вироблення дієвих науково-теоретичних і методичних підходів щодо її вдосконалення. Це дозволить, по-перше, виявити різноманітні недоліки та помилки, що були допущені у попередні періоди її розвитку, проаналізувати їх, виявити причини їх виникнення, а отже і не допустити їх у майбутньому, а по-друге, це надасть змогу створити більш ефективний варіант тарифної системи оплати праці робітників та забезпечити на цій основі повноцінне виконання нею властивої їй мотиваційної функції.

### Література

1. Семикіна М. В. Соціально-економічна мотивація праці: методологія оцінки ефективності та принципи регулювання / М. В. Семикіна ; відп. ред. В. В.Онкієнко. – Кіровоград : ПВД „Мавік”, 2004. – 124 с.
2. Лук'янченко Н. Д. Управління системою оплати праці на промисловому підприємстві : [монографія] / Н. Д. Лук'янченко, О. А. Вороніна. – Донецьк, 2006. – 212 с.
3. Вітвіцький В. Тарифна система – основа організації управління персоналом на підприємствах АПК / В. Вітвіцький, З. Метельська, В. Петрик // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 6. – С. 21–25.
4. Харченко М. Оплата праці: реформування на основі нової Єдиної тарифної сітки / М. Харченко // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 7. – С. 3–9.

### References

1. Semykina M. V. Sotsialno-ekonomichna motyvatsiya pratsi: metodolohiya otsinky efektyvnosti ta pryntsyphu rehulyuvannya / M. V. Semykina. – [vidp. red. V. V.Onikiyenko]. – Kirovohrad : PVTs „Mavik”, 2004. – 124 s.
2. Luk'yanchenko N. D. Upravlinnya systemoyu oplaty pratsi na promyslovomu pidpryyemstvi: monohrafiya / N. D. Luk'yanchenko, O. A. Voronina. – Donetsk, 2006. – 212 s.
3. Vitvitsky V. Taryfna systema – osnova orhanizatsiyi upravlinnya personalom na pidpryyemstvakh APK / V. Vitvitsky, Z. Metelska, V. Petryk // Ukrayina: aspekty pratsi. – 2006. – № 6. – S. 21–25.
4. Kharchenko M. Oplata pratsi: reformuvannya na osnovi novoyi Yedynoyi taryfnoyi sitky / M. Kharchenko // Ukrayina: aspekty pratsi. – 2005. – № 7. – S. 3–9.

Надійшла 07.04.2013; рецензент: д. е. н. Ведерніков М. Д.



## ФАКТОРЫ И РЕЗЕРВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ИННОВАЦИОННОЙ ОСНОВЕ

*Показано, что инновационная активность представляет собой целенаправленную деятельность по созданию, освоению в производстве и продвижению на рынок производительных технологических и организационно-управленческих инноваций. Составлена системная классификация факторов и резервов активизации инновационной деятельности.*

*Ключевые слова: факторы, резервы, инновации.*

Y. A. BURENKO

Kherson national technical university

## FACTORS AND RESERVES BUSINESS BASED ON INNOVATION

*It is shown that innovation activity is focused efforts on the creation, development in production and market promotion of productive technological, organizational and managerial innovation. Classification system is composed of factors and reserves innovative activities. We consider the classification of systemic factors and reserves the revitalization of business. Presented systematization factors and reserves enhance entrepreneurship combines classical approaches to managing their new presentation and can serve as a link in the chain of building an effective system of production.*

*Keywords: factors, reserve, innovation.*

**Введение.** Развитие предпринимательской деятельности на основе инновационных процессов, создание новых форм интеграции науки и производства, методов организации и управления инновационной деятельности становится достаточно актуальным и требуют своего решения с учётом всех показателей внутреннего и внешнего характера. В Украине освоение инноваций происходит скачкообразно и не монотонно. Ограниченность финансовых ресурсов сдерживает приобретение товаропроизводителями новых технических средств. Внутренний рынок инноваций в стране еще не сформировался. Поэтому выявление и обоснование факторов и резервов активизации предпринимательской деятельности на основе инноваций представляет не только научный, но и практический интерес.

Анализ публикаций по обозначенной проблеме [1–8] показывает, что интерес к проблеме инновационного развития и повышения инновационной активности предприятий в последнее время резко возрос, о чём свидетельствует постоянно нарастающий объём публикаций. Вместе с тем в сложных условиях функционирования производств и динамических изменений внешней среды необходимо постоянное усовершенствование и корректировка этих положений.

Целью работы является системная классификация факторов и резервов активизации предпринимательской деятельности.

**Основной раздел.** Усовершенствование материально-технической базы предприятий способно привести к созданию новых технологий, использование которых обуславливает повышение эффективности производства. Инновационная деятельность в современных условиях формирования инновационного цикла развития производства, который начинается с приобретения определённой суммы знаний и завершается использованием результатов интеллектуального труда.

На предприятиях инновационная активность проявляется через инновационные процессы, которые представляют собой целенаправленную деятельность по созданию, освоению в производстве и продвижению на рынок продуктовых технологических и организационно-управленческих инноваций необходимо осуществить соответствующие изменения в других.

Инновационный процесс включает нововведения, инновационную деятельность, государственную инновационную политику, инновационный потенциал, инновационную сферу, инновационную инфраструктуру и инновационные программы. Важной поддерживающей и обеспечивающей частью инновационного менеджмента является система научно-информационного и инвестиционного обеспечения, в которой информация представляется как ресурс являющийся результатом познавательной деятельности, в которой в той или иной степени адекватности отображается совокупность знаний, умений и навыков персонала.

К инновациям по характеру удовлетворяемых потребностей можно отнести нововведения создающие новые потребности и развивающие существующие потребности.

Радикальные нововведения являются реакцией на потребности рынка. Они связаны прежде всего с наукой, научными открытиями, прорывными изобретениями, которые обладают определённой независимостью от общественных потребностей. Их применение формирует общую концепцию дальнейших усовершенствований, и являются основой нового технологического уклада.

Эволюционные нововведения происходят непрерывно и в своём большинстве являются следствием

идей и предложений, поступающих из сферы производства, сбыта и потребления. Процесс эволюционных нововведений целиком подчинён общественным потребностям, формируется платежеспособным спросом и ограничивается возможностями технологического потенциала той системы, в рамках которой он происходит. Частота выхода на рынок с нововведениями зависит от накопленного эмпирического опыта и знаний.

Инновационное развитие тесно связано с понятием инновационного потенциала, как комплексной характеристики, отражающей способность к инновационной деятельности. Оно охватывает не только основные подходы функционирования производственных объектов, но и формы хозяйствования в современных рыночных условиях.

Инновационное развитие как основная функция в системе экономического управления предприятия призвано обеспечить рациональное использование параметров капитализации: производственных фондов, трудовых и финансовых ресурсов и их концентрацию для выполнения стратегических задач устойчивого экономического развития производства. Кроме этого должны сокращаться производственные затраты путём ускоренного внедрения инноваций направленных на интенсификацию использования ресурсов, повышения темпов роста производительности труда, увеличение объёмов выпуска, улучшение качества продукции.

Обобщение природы, факторов и условий эффективного функционирования производств на базе инновационной составляющей позволило автору составить системную классификацию факторов и резервов активизации инновационной деятельности (рис.1).

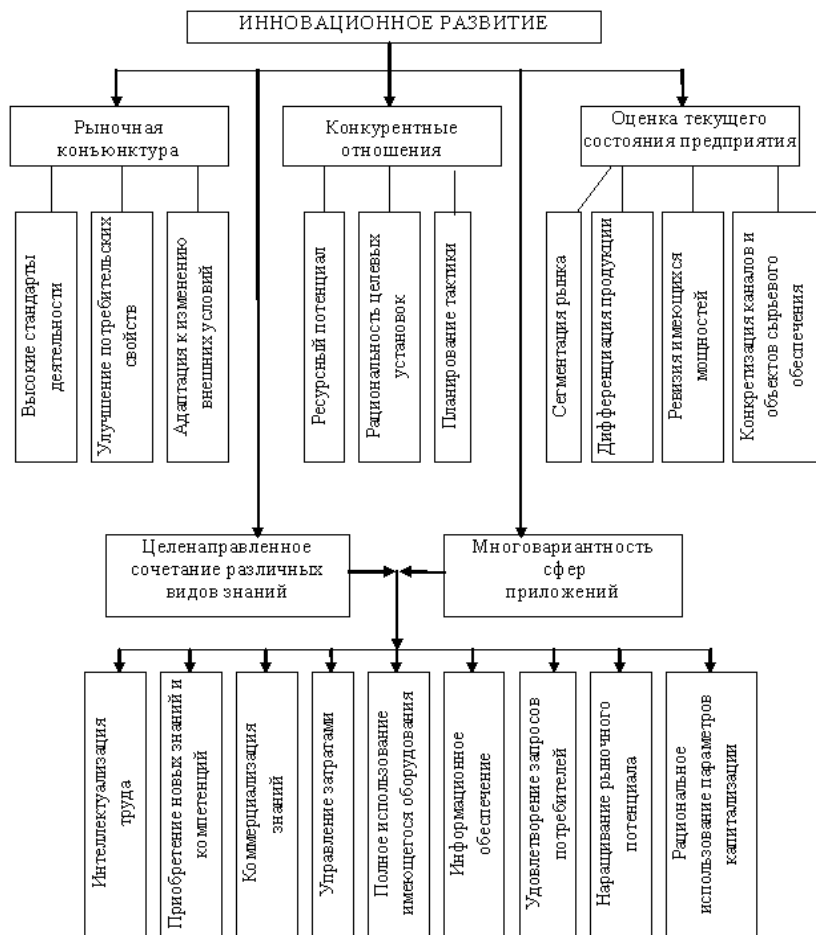


Рис. 1. Систематизация факторов и резервов повышения инновационной активности

В конкретных отношениях крайне важно оценить собственный ресурсный потенциал, степень рациональности целевых установок, спланировать тактику действий, чётко представить какие именно приёмы конкурентного поведения окажутся по силам в планируемом периоде.

При оценке текущего состояния предприятия и освоении производства новой продукции необходимо произвести сегментацию рынка и дифференциацию продукции по различным товарным группам, осуществить ревизию имеющихся мощностей, объёмов и каналов сырьевого обеспечения.

**Выводы.** Представленная систематизация факторов и резервов активизации предпринимательской деятельности объединяет классические подходы хозяйствования с их новым представлением и может служить одним из звеньев цепи построения системы эффективного развития производства.

### Література

1. Управління персоналом промислових виробництв: мотиваційні впливи / [В.Н. Парсак, В.Я. Гацура, О.В. Погорелова та ін.]. – Миколаїв : Вид-во Торубари О.С. – 2011. – 240 с.
2. Салихов Б.В. Интеллектуальный капитал организации: сущность, структура и основы управления / Салихов Б.В. – М. : «Дашков и К», 2009. – 156с.
3. Эдвисон Л. / Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании // Л. Эдвиссон, М. Мэлоун // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://iir-mp.narod.ru/books/inozemcev/page\\_1429.html](http://iir-mp.narod.ru/books/inozemcev/page_1429.html)
4. Пиндайк Р. Микроэкономика / Р. Пиндайк, Д. Рубинфельд ; [пер. с англ.]. – СПб : Питер, 2002. – 608 с.
5. Шарко М.В. Управление развитием инноваций в промышленном производстве / Шарко М.В. – Херсон : Олди-Плюс, 2010. – 448 с.
6. Адвокатова Н.О. Теоретико-методологічні аспекти інноваційної діяльності підприємств / Н.О. Адвокатова // Економічні інновації. – 2011. – С. 7–16.
7. Шарко М.В. Роль интеллектуализации и компетенций персонала в обеспечении инновационной активности предприятий / М.В. Шарко, Н.А. Адвокатова. – Бизнес-навигатор. – 2012. – № 3. – С. 56–59
8. Холлифорд С. Руководство по компетенциям / С. Холлифорд, С. Уидет ; [пер. с англ.]. – 3-е изд. – М. : Изд. НИРРО, 2008. – 228 с.

### References

1. Upravlinnya staff Promyslova virobnitstv: motivatsiyni vplivi / VN Parsak, VY Gatsura, OV Pogorelova, NM Rishnyak, I.S. Titov - Mykolayiv: Vydavnytstvo Torubarov OS, 2011. - 240p.
2. Salihov BV Intelligent capital of the organization: the nature, structure and management framework. - M.: "Darya, and K", 2009. - 156p.
3. Edvison LA / Intelligent capital. Determining the true value of the company // L. Edvisson, M. Malone / [electronic resource]. - Mode of access: [http://iir-mp.narod.ru/books/inozemcev/page\\_1429.html](http://iir-mp.narod.ru/books/inozemcev/page_1429.html)
4. Pindyck, R., D. Rubinfeld Microeconomics // Per. from English. - St. Petersburg.: Peter, 2002. - 608p.
5. M. Charcot Managing the development of innovation in the industry. - Kherson.: Oldie-Plus, 2010. - 448p.
6. Advokatova NO Theoretical and metodologichni ASPECTS innovatsiynoi diyalnosti pidpriemstv / NO Advokatova // Ekonomichni innovatsii. , 2011. - P.7-45.-16.
7. Charcot MV, NA Advokatova The role of intellectualization and staff competencies in providing innovative activity of enterprises / Business Navigator. - 2012. - №. – p
8. Holliford C. Management Competency / S. Hollyford, S.Uidet - per. from English. - 3rd ed. - M. Ed. NIPPO, 2008 - 228p.

Надійшла 03.04.2013; рецензент: д. е. н. Шарко М. В.

**ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

*У статті досліджено проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні. У порівнянні з розвинутими країнами рівень підприємницької діяльності є недостатнім та потребує суттєвого покращення. В статті висвітлені основні чинники, що гальмують розвиток бізнесу в Україні, наведені варіанти старту бізнесу підприємцями-початківцями.*

*Ключові слова: підприємництво, підприємницьке середовище, інфраструктура підтримки підприємництва, започаткування бізнесу, бізнес-центр, бізнес-інкубатор, конкурентоспроможність бізнес-структур.*

I. V. GOY, T. P. SMELYANSKA  
Khmelnytsky National University**BUSINESS TRENDS IN UKRAINE**

*The article examines the problems and prospects of business in Ukraine. Compared with developed countries the level of entrepreneurial activity is insufficient and needs substantial improvement. Potential business can not be realized fully in Ukraine due to unfavourable economic and legal environment for doing business. The paper highlights the main factors hindering business development in Ukraine presented options starting business entrepreneurs - beginners. This article presents the research status and development trends of business in the following areas: assessment of business development at world rankings, evaluation of external environment analysis of quantitative indicators of business development, analysis of structural changes in the scope and activities for the sustainability of the business, organizational and legal forms.*

*Keywords: entrepreneurship, business environment, infrastructure of support of business, business start, business centre, business-incubator, the competitiveness of business-structures.*

**Вступ.** Успішне функціонування підприємницьких структур відіграє особливу роль у розвитку національної економіки країни, сприяє насиченості ринку товарами та послугами, раціональному використанню всіх видів ресурсів, активізації інноваційних процесів, стимулює підвищення ефективності праці, створює сприятливе конкурентне середовище.

В умовах ринкової трансформації економіки України розвиток підприємництва є основою економічного і соціального розвитку, вирішення соціальних проблем, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя громадян. Із моменту набуття Україною незалежності відбувалося поступове становлення вітчизняного підприємництва як самостійного соціально-економічного явища.

Дослідженню розвитку вітчизняного підприємництва приділяли увагу багато вчених. Серед найбільш відомих можна відмітити таких, як Варналій З.С., Віноградська А.М., Донець Л.І., Колот В.М., Мочерний С.В., Петрович Й.М., Подсолонко В.А., Покропівний С.Ф., Сизоненко В.О. та ін. Основними тенденціями розвитку підприємництва в Україні протягом останніх 10 років: територіальне розповсюдження підприємництва, зростання кількості юридичних осіб та індивідуальних підприємств; зрощення капіталу вітчизняних і зарубіжних підприємств; інтенсивний розвиток комерційного підприємництва при незначному розвитку виробничого підприємництва; розширення сфери. Але за останні роки умови ведення підприємницької діяльності в Україні суттєво змінились. Вдосконалення законодавчої бази, поступове входження на світовий ринок, стабілізація економіки держави – все це впливає на діяльність як українських, так і закордонних підприємств, що працюють в Україні. Тому доцільно прослідкувати тенденції розвитку підприємництва в нашій країні у сучасних умовах.

**Основний розділ.** З метою дослідження рівня розвитку підприємницької діяльності в Україні у порівнянні з іншими країнами світу був проведений моніторинг по рейтингах різних міжнародних організацій.

У порівнянні з розвинутими країнами рівень підприємницької діяльності є недостатнім та потребує суттєвого покращення. Потенціал підприємництва не може реалізуватися повною мірою в Україні через несприятливе економічне та правове середовище щодо ведення підприємницької діяльності. Про це свідчать дані таблиці 1, що відображають результати двох впливових міжнародних досліджень – Світового банку «Ведення бізнесу – 2012» і «Рейтинг глобальної конкурентоспроможності» Всесвітнього економічного форуму [1].

У Рейтингу умов ведення бізнесу Україна покращила свої позиції на 15 одиниць та перемістилася із 152-го на 137 місце, тим самим увійшла у першу трійку країн, які продемонстрували значне покращення умов ведення бізнесу за 2012 рік. Найбільше покращення позицій України у Рейтингу умов ведення бізнесу (на 66 позицій) відбулося за статтею «започаткування бізнесу». За цієї статтею Україна перемістилася з 116-ї позиції на 50-у позицію. Цьому сприяла поява нових способів започаткування бізнесу. Окрім традиційних способів, таких як самостійне започаткування бізнесу, придбання готового бізнесу, використовуються нові форми: купівля франшизи, домашній бізнес, електронна комерція, сільовий маркетинг, продаж ліцензії.

За даними звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність у 2012

році, серед 144 країн, Україна другий рік поспіль покращує свої позиції за індексом глобальної конкурентоспроможності. Так, за цим індексом України піднялася на 9 позицій, тим самим перемістилася з 82-го на 73-є місце.

Таблиця 1

**Порівняльні рейтинги України, які характеризують рівень підприємництва**

Рейтинг	2011 рік	2012 рік	Зміна	Міжнародна організація, яка проводила дослідження
Умови ведення бізнесу	152	137	15	Світовий банк
- започаткування бізнесу	116	50	66	
Глобальної конкурентоспроможності	82	73	9	Всесвітній економічний форум
- інноваційна спроможність	87	71	16	
- технологічна готовність	82	81	1	

За складовою «інноваційна спроможність» Україна у 2012 році втратила 16 позицій. Це було пов'язано з тим, що підприємства використовують іноземні технології (шляхом отримання ліцензій), ніж вітчизняні розробки та дослідження. У рейтингу глобальної конкурентоспроможності у 2012 роках, за складовою «технологічна готовність», України піднялася на 1 позицію і займає 81-е місце. Варто відзначити, що у 2012-2013 роках майже всі показники складової «технологічна готовність» покращилися. Зокрема, такі, як «рівень освоєння технологій» (підвищення на 2 позиції), «іноземні інвестиції та трансфер технологій» (підвищення на 15 позицій), «інтернет-користувачі» (підвищення на 4 позиції). Підсумки дослідження складових інвестиційного та інноваційного розвитку України останніх років свідчать про підвищення ролі цілеспрямованої державної політики, орієнтованої на підтримку цілісності інноваційного процесу - від наукової розробки до інвестування масового виробництва. Це сприяло покращенню місця України у міжнародних рейтингах.

Основними чинниками, що гальмують розвиток підприємництва в Україні, є такі: нестабільність економіки; недосконалість законодавства; складність отримання ліцензій; складність одержання та високі процентні ставки кредиту; нерозвиненість інфраструктури; недостатня підтримка з боку держави, недостатність у підприємців коштів для розвитку власної справи та високі відсоткові ставки за користування банківськими кредитами, нерезультативність регіональних програм підтримки малого бізнесу.

Невід'ємною функціональною складовою інфраструктури підтримки підприємництва є фінансово-кредитне, маркетингове, інформаційно-консультативне, консалтингове, матеріально-технічне, ресурсне, кадрове забезпечення суб'єктів малого і середнього бізнесу тощо. З метою надання фінансово-кредитної, інформаційно-консультативної підтримки суб'єктам підприємництва в Україні функціонує мережа об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва.

Робота щодо створення необхідних для підприємців нових об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва в Україні проводилася з орієнтацією на потреби суб'єктів підприємництва. В таблиці 2 наведено порівняння кількості об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва на початок 2011 та 2012 років.

Таблиця 2

**Кількість об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва станом на 1 січня**

Об'єкти інфраструктури підтримки підприємництва	2011 рік	2012 рік	Відхилення (+,-)
Бізнес-центри	438	531	93
Бізнес-інкубатори	69	76	7
Технопарки	43	46	3
Фонди підтримки підприємництва	243	242	-1
Лізингові центри	760	535	-225
Інвестиційні та інноваційні фонди і компанії	2988	3031	43
Інформаційно-консультативні установи	3168	3902	734
Комерційні банки	194	198	4
Небанківські фінансово-кредитні установи	3366	3964	598
Біржі, у тому числі	561	577	16
універсальні	106	107	1
товарно-сировинні і товарні	368	391	23
агропромислові	25	25	0
фондові біржі та їх філії	24	25	1
інші	38	39	1

По всіх об'єктах інфраструктури спостерігається збільшення за виключенням лізингових центрів через нестачу коштів для надання лізингових послуг.

За узагальненими даними міжнародних організацій, що займаються питаннями розвитку бізнес-інкубування, одним із результативних елементів підтримки підприємництва є саме бізнес-інкубатори, які сприяють прискоренню розвитку малих підприємств в 7–22 рази та знижують кількість їх невдач в бізнесі на 20%. Окрім того, вони сприяють вирішенню таких задач як оздоровлення економічної активності регіонів, розвитку внутрішніх ринків, створення та укріплення зв'язків між малим бізнесом, підвищення інноваційної активності бізнесу, підвищення зайнятості і рівня життя місцевого населення. Бізнес-інкубатор не лише забезпечує зріст малих підприємств кожного регіону, а й піднімає їх життєздатність. Так, виходячи з практики, завдяки технології бізнес-інкубування виживає 85-86% новостворених малих підприємств проти 14 - 30 % при звичайних умовах. Основними структурами, що надають послуги з “інкубування підприємництва”, є класичні бізнес-інкубатори, промислові зони, зони експортної переробки, наукові (технологічні) парки, віртуальні бізнес-інкубатори, територіально-виробничі комплекси та кооперативні мережі. Питаннями розвитку бізнес-інкубування в країнах світу займаються міжнародні організації: Європейська комісія (СЕК ООН), Група СПАЙС (Група експертів наукових парків та інноваційних центрів), Національна асоціація бізнес – інкубаторів у США. За узагальненими аналітичними даними цих організацій, в світі нараховується понад 3000 бізнес-інкубаторів, з яких у США – 700, Китаї – 400, Німеччині – 375, Великобританії – 250, в Росії – 80, в Україні – 71 тощо [1].

З огляду на вимоги інноваційного спрямування розвитку економіки України найбільша увага має приділятися саме тим об'єктам інфраструктури, які спроможні розвивати інноваційну діяльність малих підприємств. Отже, на найбільшу увагу заслуговують ті бізнес-центри та бізнес-інкубатори, основними завданнями яких є створення умов для становлення малого підприємництва й створення нових робочих місць в секторі малих виробничих, інноваційних підприємств. А також ті, що працюють за такими напрямками: підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації кадрів; проведення маркетингових досліджень; інформаційне забезпечення; консалтингові послуги; допомога в реєстрації підприємств; юридичні послуги; аудиторські послуги; надання в оренду (на пільгових умовах) офісних та виробничих приміщень; надання офісних послуг (розмноження матеріалів, надання засобів зв'язку, оргтехніки тощо); сприяння в отриманні інвестицій та кредитів; надання обладнання в лізинг; реклама продукції тощо

Незважаючи на досить широку різноманітність та значні кількісні показники, існуюча в Україні мережа інфраструктури через законодавчу неврегульованість питань щодо визначення, класифікації та порядку створення об'єктів інфраструктури, відсутність належної фінансової підтримки та відповідної матеріально-технічної бази перетворюється на мережу звичайних комерційних структур, що надають послуги на платній основі, або ж довготерміново перебуває в ранній стадії становлення. Із-за обмеженості коштів, в більшості регіонів або ще не сформовано базової мережі фінансово-кредитної та навчально-консультативної інфраструктури підтримки бізнесу. Зі вступом України до СОТ та впровадженням принципів Європейської Хартії для малих підприємств висувуються нові вимоги до формування об'єктів інфраструктури, особливо інноваційної (інноваційних бізнес-інкубаторів, бізнес-центрів, технопарків, кластер-парків, технополісів).

Прослідкуємо динаміку та структурні зміни у вітчизняному бізнесі. За інформацією з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України станом на 01.01.2013 було зареєстровано 6704488 суб'єктів господарської діяльності, з них: 1405069 юридичних осіб та 5299419 фізичних осіб – підприємців. Загальна кількість зареєстрованих суб'єктів господарювання, у порівнянні з відповідним періодом минулого року, збільшилася на 3,15 % більше порівняно з минулим роком.

Кількість діючих суб'єктів господарської діяльності, станом на 01.01.2013, становить 4046270 одиниць, що на 0,02 % більше ніж за відповідний період минулого року.

Таблиця 3

**Показники стану державної реєстрації суб'єктів підприємництва в Україні за 2008–2012 роки**

Показники (на кінець року)	2008	2009	2010	2011	2012
Загальна кількість зареєстрованих (юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців) суб'єктів, в тому числі:	5715779	5970779	6270107	6499970	6704488
Кількість зареєстрованих юридичних осіб	1204526	1252437	1303360	1357922	1405069
Кількість зареєстрованих фізичних осіб-підприємців	4510608	4718342	4966747	5142048	5299419
Загальна кількість діючих суб'єктів, в тому числі:	3899782	3973916	4094025	4045317	4046270
Кількість юридичних осіб, діяльність яких не припинено	917532	981105	978514	1003268	1025857
Кількість фізичних осіб-підприємців, діяльність яких не припинено	2982250	3112694	3115511	3042049	3020413

Як видно з таблиці 3, протягом 2010 – 2012 років кількість діючих суб'єктів господарської діяльності залишається майже незмінною. За останні два роки поступово відбувалось збільшення кількості юридичних осіб та зменшення фізичних осіб-підприємців. Так, у 2011 році кількість юридичних осіб збільшилася на 2,53 %, а у 2012 році – на 2,25 %. Кількість фізичних осіб - підприємців станом на 01.01.2013

становила 3020413 одиниць, що на 0,71 % менше ніж за відповідний період минулого року.

За даними Держкомстату України станом на 01.01.2012 в структурі вітчизняного підприємництва за розміром підприємства частка малих підприємств становила 93,7 %, середніх – 5,7 % та великих – 0,6 %. Протягом 2008–2012 років ці показники не зазнали суттєвих змін. Частка діючих в процентному співвідношенні істотно зменшилась на 8,2% і становила в 2012 році 60 %.

Станом на 01.01.2012 року загальна кількість суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення України становить 360 одиниць, що на 22,41 % менше ніж за звітний період минулого року. Зазначений показник зменшився у порівнянні з аналогічним показником звітного періоду минулого року у зв'язку із зменшенням кількості фізичних осіб-підприємців з 394 одиниць до 290 одиниць у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення України. Показник кількості малих підприємств протягом 2010 – 2012 років майже залишався незмінним – 70 одиниць у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення України. При цьому, у 2009 році цей показник становив 82 одиниці.

За даними Держкомстату України станом на 01.01.2012 загальний обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) суб'єктами підприємницької діяльності за видами економічної діяльності склав 2157269,4 млн грн.

Частка продукції, реалізованої суб'єктами підприємницької діяльності у % до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) станом на 01.01.2012 становила для великих підприємств – 48,7 %. Частка обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами становила 12,5%, фізичними особами – підприємцями відповідно становила 5,0%; суб'єктами середнього підприємництва – юридичними особами – 33,8%) (рисунок 1).

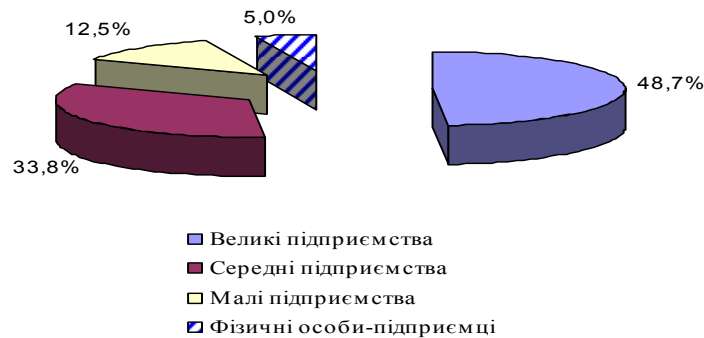


Рис. 1. Питома вага підприємств у обсязі реалізованої продукції за 2012 рік.

Статистичні дані про розвиток різних організаційно-правових форм підприємництва в Україні наведені в таблиці 4.

Таблиця 4

**Кількість підприємств за організаційно-правовими формами господарювання (на початок року) [4]**

Найменування	2001	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Приватне підприємство	192168	248211	258536	270331	278574	283697	285821	283911
Повне товариство	1997	1997	1985	1948	1939	2084	2120	2100
Командитне товариство	799	690	673	654	642	631	638	651
Товариство з обмеженою відповідальністю	221905	325925	351750	381205	404525	418145	443223	467822
Товариство з додатковою відповідальністю	719	700	696	730	761	782	945	1420
Акціонерне товариство, в тому числі:								
публічне (відкрите)	12089	11345	10895	10406	10058	9674	7962	4649
приватне (закрите)	22100	21948	21503	21098	20502	19821	17804	14366

Дані таблиці 4 свідчать про збільшення з обмеженою і додатковою відповідальністю і зменшенню кількості акціонерних товариств за 2008–2012 роки.

У розподілі за видами економічної діяльності пріоритетними сферами діяльності суб'єктів малого і середнього підприємництва залишаються торгівля та сфера послуг, питома вага яких від загального обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) сумарно становить 64 %. Значно меншими є показники промисловості (9,7 %); сільського господарства (8,8 %), будівництва (7 %).

**Висновки.** Таким чином, проведено дослідження стану та тенденцій розвитку підприємництва за такими напрямками: оцінка рівня розвитку підприємництва за світовими рейтингами, оцінка впливу зовнішніх умов, аналіз кількісних показників розвитку підприємництва, аналіз структурних змін за масштабами та видами діяльності, за життєздатністю бізнесу та організаційно-правовими формами. Застосування такого підходу дозволило виявити сучасні тенденції розвитку підприємництва в Україні.

Останнім часом спостерігається поступове покращення позицій України в сфері підприємництва. Цьому сприяло створення кращих зовнішніх умов і появи нових способів започаткування та ведення бізнесу. Збільшення кількісного показника супроводжується зменшенням частки діючих.

Отже, підприємництво сприяє формуванню ефективної системи господарювання в Україні шляхом застосування новітніх технологій та швидшого оновлення техніко-технологічної бази і номенклатури продукції в Україні на сьогоднішній день є багато проблем, що перешкоджають розвитку вітчизняного підприємництва, вирішення яких забезпечить підвищення ефективності підприємницької діяльності, забезпечить розширення підприємницького сектора, зменшення тіньового сектору.

### Література

1. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : національна доповідь / Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. – К., 2010. – 240 с.
2. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні / Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва, 2012.
3. Гой І.В. Підприємництво / І.В. Гой, Т.П. Смельянська. – К. : Ц УЛ, 2013. – 502 с.
4. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
5. <http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/publish>
6. <http://www.franchising.ua>
7. [http://www.newbiz.com.ua/fran\\_1](http://www.newbiz.com.ua/fran_1)

### References

1. Status and prospects of business in Ukraine: national report / / The State Committee of Ukraine for Regulatory Policy and Business. - Kyiv. - 2010. - 240 p.
2. Analytical report on the status and prospects of development of small and medium business in Ukraine / State Service of Ukraine for Regulatory Policy and Business/Entrepreneurship Development, 2012.
3. Goy I.V., Smelyanska T.P. Business - K. :: TSUL, 2013 - 502 p.
4. The official web - site of the State Statistics Committee of Ukraine: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
5. Official website of the State Committee: <http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/publish>
8. <http://www.franchising.ua>
9. [http://www.newbiz.com.ua/fran\\_1](http://www.newbiz.com.ua/fran_1).

Надійшла 03.04.2013; рецензент: д. е. н. Ведерніков М. Д.



## ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

*Визначено тенденції розвитку машинобудування. Виявлено основні проблеми, з якими стикаються машинобудівні підприємства. Проаналізовано тенденції розвитку машинобудівної галузі. Запропоновано низку заходів щодо розвитку машинобудівної галузі. Встановлено, що для створення дійсно сучасного машинобудівного комплексу потрібно впровадити у виробництво нові зразки машинобудівної продукції з урахуванням мінімізації відходів інших товарів. Надзвичайно велика потреба є в конкретних заходах з боку держави, не тільки у написанні державних програм машинобудівної галузі, а чіткому визначенні джерел їх фінансування, тобто формування в державному бюджеті відповідних цільових програм, для яких передбачається фінансове забезпечення, законодавче супроводження.*

*Ключові слова: економіка, машинобудування, інновації.*

G. G. GUTIV

Lviv college of national university" Lviv politekhnik"

## BASIC PROGRESS OF EXPORT PRODUCTS OF MACHINE-BUILDING INDUSTRY TRENDS

*Progress of engineer trends are Certain. Found out basic problems which machine-building enterprises run into. Progress of machine-building industry trends are analysed. The row of measures is offered on development of machine-building industry. It is set that for creation indeed modern of machine-building complex it is needed to apply in industry the new standards of machine-building products taking into account minimization of wastes of other commodities. An extraordinarily large necessity is in concrete measure from the side of the state, not only in writing of state programme of machine-building industry, and clear determination of sources of their financing, that forming in the state budget of the proper having a special purpose programs, which the financial providing, legislative accompaniment is foreseen for.*

*Keywords: economy, engineer, innovation.*

### Вступ

Одним з основних індикаторів формування в країні інноваційної системи є рівень розвитку машинобудування. Машинобудування є головною галуззю всієї промисловості, її серцевиною. Продукція підприємств машинобудування грає вирішальну роль у реалізації досягнень науково-технічного прогресу у всіх областях господарства. На частку машинобудівного комплексу припадає майже 30% від загального обсягу промислової продукції [1]. У нашій країні ця галузь розвинена недостатньо. У Японії, Німеччині, США питома вага машинобудування в промисловій структурі складає від 40 до 50% [2].

Машинобудування – головна, найбільш комплексна та наукомістка галузь промисловості, що визначає рівень науково-технічного прогресу і ріст продуктивності праці в господарстві загалом, оскільки забезпечує його машинами, устаткуванням, приладами та іншою технікою. У розвинених країнах на машинобудування припадає близько і 70% витрат на НДДКР, що здійснюються в обробній промисловості. Саме продукція машинобудування забезпечила революційні зміни в обсягах виробництва різноманітної продукції, характері праці людини, а також постійно висувала все зростаючі вимоги до її кваліфікації, освіти, культури виробництва. Починаючи з XIX століття, машинобудування відіграє ключову роль у розвитку світового господарства і сьогодні об'єднує багато галузей, підгалузей і виробництв. Це зумовлено дуже широким асортиментом продукції, що виробляється. За оцінками, він становить понад 3 млн видів виробів. Важке машинобудування об'єднує виробництво металургійного, гірничошахтного, підійомно-транспортного та енергетичного устаткування. Для нього характерні низька трудомісткість, висока металомісткість, низька транспортабельність продукції. У цій галузі більше підприємств з повним циклом (заготовка, обробка, складання), які випускають продукцію невеликими серіями і навіть індивідуального призначення.

**Основний розділ.** Щоб визначити тенденцію розвитку машинобудівної галузі необхідно провести оцінку її діяльності. У машинобудуванні зосереджено майже 15 відсотків вартості основних засобів та понад 21 відсоток загальної кількості найманих працівників промисловості (без малих підприємств) (понад 585 тис. осіб у 2012 році).

Машинобудівні підприємства виготовляють на сьогодні близько 3,5 тис. найменувань машин та обладнання, у тому числі близько 2 тис. модернізованих та понад 500 нових моделей машин та обладнання для агропромислового комплексу. Технічні засоби, що виготовляються або можуть виготовлятися, дають змогу механізувати до 85 відсотків робіт у сільському господарстві.

Експорт продукції машинобудування становить 53 відсотки обсягу реалізованої продукції галузі. Продукція експортується до 74 країн світу. При цьому експорт до країн СНД становить 90,8 відсотка загального обсягу експорту, в тому числі до Російської Федерації – 68,2 відсотка загального обсягу експорту

(75,1 відсотка експорту до країн СНД).

Авіабудівна галузь є стратегічно важливою для України і однією з базових галузей національної економіки.

За результатами роботи у 2011 році підприємства на 20 відсотків, або 3,41 млрд гривень, збільшили обсяг виробництва основних видів продукції.

За останні три роки підприємствами авіабудування виготовлено та передано замовникам 19 літаків. Державним підприємством “Антонов” укладено контракт на виготовлення 47 літаків Ан-148 та їх модифікацій для іноземних замовників.

Продовжується виконання контракту державним підприємством “Завод 410 цивільної авіації” щодо ремонту літаків Ан-32 для військово-повітряних сил Індії.

Досягнуто принципової згоди з Російською Федерацією щодо відновлення спільного виробництва літака Ан-124 “Руслан” та закінчення робіт з розроблення та виробництва літака Ан-70.

В Україні розвивається конкурентоспроможна космічна галузь. За останні три роки виготовлено і реалізовано продукції на суму більш як 9,5 млрд гривень. При цьому 62 відсотки загального обсягу виробництва становить ракетно-космічна продукція. Експортовано продукції на 6 млрд гривень, що становить понад 60 відсотків загального обсягу виробництва.

За результатами діяльності підприємств космічної галузі за 2012 рік темпи збільшення обсягів товарної продукції становлять 119,2 відсотка, а обсягів реалізованої продукції – 118,7 відсотка.

За результатами роботи у 2011 році обсяг виробництва основних видів продукції підприємств оборонно-промислового комплексу збільшився на 4,8 відсотка, а загальний обсяг реалізованої продукції – на 1,8 відсотка порівняно з 2010 роком. Частка експорту продукції, виготовленої підприємствами оборонно-промислового комплексу в 2010 році, становила 67 відсотків. У 2011 році обсяг експорту продукції таких підприємств та її відсоткова частка практично не змінилися

Узагальнення усіх результатів розвитку машинобудування за останні роки відокремило відповідні тенденції розвитку машинобудівного комплексу країни, що відображено в таблиці 1.

Таблиця 1

## Тенденції розвитку машинобудування

Назва машинобудування	2010–2011 рр.	2012 – I півріччя 2013 р.
важке машинобудування	важке значні темпи зростання виробництва	скорочення виробництва
електротехнічна промисловість	повільне зростання, незначне зменшення виробництва деяких видів продукції	зменшення виробництва деяких видів продукції
транспортне машинобудування	важке значні темпи зростання виробництва	незначне збільшення виробництва
сільськогосподарське машинобудування	нестабільне коливання темпів виробництва продукції	зменшення виробництва
машинобудування для легкої та харчової промисловості, виробництво побутових машин та обладнання, приладів	зростання галузі з виготовлення побутової техніки, повільне зростання машинобудування для легкої та харчової промисловості	зменшення виробництва
верстатобудування та приладобудування	спад виробництва	значний спад виробництва
хімічне та нафтохімічне машинобудування	зростання середніми темпам	повільне зростання виробництва

Тому, щоб покращити ситуацію у машинобудівній галузі, дуже важливим є завданнями державної політики :

- забезпечення розвитку конкурентоспроможного автомобілебудування;
- проведення модернізації та технічного переоснащення підприємств сільськогосподарського машинобудування і налагодження виробництва інноваційної сільськогосподарської техніки та обладнання для харчової і переробної промисловості та сільськогосподарських підприємств;
- забезпечення сталого функціонування та розвитку авіабудівної галузі;
- забезпечення реалізації програм та проектів розвитку в сфері космічної діяльності, в тому числі створення космічного ракетного комплексу “Циклон-4” та Національної системи супутникового зв’язку;
- забезпечення комплексної державної підтримки розвитку пріоритетних високотехнологічних галузей;
- забезпечення розвитку суднобудування шляхом підвищення конкурентоспроможності підприємств;

Структурні зрушення у машинобудуванні відбуваються у двох напрямках. По-перше, змінюється основа для зростання традиційних галузей машинобудування внаслідок розвитку науки. Змінився характер продукції у давніх галузях машинобудування (у верстатобудуванні, у випуску рухомого складу для залізниць тощо). По-друге, розвиваються нові наукомісткі галузі машинобудування (автоматика,

радіоелектроніка, устаткування для атомної промисловості, верстатів з ЧПУ, робототехніка тощо).

Отже, тривалими пріоритетами у структурній політиці машинобудування мають стати:

- прискорений розвиток наукомістких машинобудівних виробництв;
- соціальна переорієнтація комплексу, передбачуване нарощування випуску продукції для споживчого сектора (включно з технічно складними виробами народного споживання, що є одним з найперспективніших напрямів та вузьким місцем у задоволенні споживчого попиту; обладнання для сфери послуг);
- екологізація виробництва, що передбачає випуск ресурсозберігаючих видів техніки, застосування ресурсозберігаючих технологій машинобудівного виробництва, розширення використання прогресивних конструкційних матеріалів.

Такі зрушення у машинобудуванні треба трактувати як закономірні, і це підтверджується світовим досвідом. У машинобудівному комплексі розвинутих країн протягом тривалого часу спостерігається тенденція відносно зменшувати питому вагу старих, традиційних і збільшувати частку нових, наукомістких виробництв, що викликано, насамперед, істотними змінами у структурі кінцевого продукту у бік електронної техніки, засобів автоматизації, приладів та іншої наукомісткої продукції.

Прогресивні структурні зміни здатні незабаром істотно знизити навантаження на машинобудування і, що важливо, знизити потребу в залученні нових інвестицій для нарощування й оновлення створеного виробничого апарату.

На це істотно впливає традиційний рівень машинобудування й використання виробничих потужностей, а також різні регіональні фактори й умови, потреба районів у продукції галузі, забезпеченість паливом, електроенергією, транспортом, наявність промислових майданчиків тощо. Крім того, важливою умовою раціонального розміщення галузі є наявність трудових ресурсів, зокрема кваліфікованих кадрів.

Отже, за своїми тенденціями у розміщенні підприємства машинобудування можна згрупувати наступним чином:

- галузі, які характеризуються високою металомісткістю, малою працемісткістю продукції, що випускається невеликими серіями або поодинокими екземплярами (підйомно-транспортне, металургійне, енергетичне машинобудування); підприємства таких галузей доцільно розташовувати у районах металургійних баз;

- галузі, які характеризуються середньою металомісткістю, невисокою працемісткістю й транспортабельністю готової продукції за невеликих обсягів її випуску (виробництво обладнання для нафтової й хімічної промисловості, будівельних, шляхових і сільськогосподарських машин); підприємства повинні розміщуватись, як правило, у районах споживання продукції;

- галузі, які випускають масову продукцію з високою працемісткістю й фондомісткістю (автомобіле- й тракторобудування, дизелебудування, устаткування для легкої, харчової та поліграфічної промисловості); зазвичай розміщуються у центрах машинобудівної промисловості з наявністю кваліфікованих кадрів;

- галузі точного машинобудування, котрим властиві дуже висока працемісткість, мала металомісткість, підвищена фондомісткість (радіотехнічна та електронна промисловість, приладобудування, деякі виробництва електротехнічної промисловості); розміщуються у районах високої технічної культури, що мають висококваліфіковані кадри, експериментальні бази, науково-дослідні інститути.

Ускладнення машинобудівного виробництва визначило поділ країн на виробників масової та наукомісткої продукції. Це зберегло висококваліфіковані виробництва у країнах з високим рівнем науково-технічного прогресу, де є великі витрати на наукові дослідження при освоєнні нових видів продукції.

Треба підкреслити чималу роль спеціалізації та кооперування виробництва у машинобудуванні. Спеціалізація виробництва передбачає концентрацію випуску конструктивно й технологічно подібних виробів, а також концентрацію окремих операцій у відокремлених галузях, на підприємствах. Перевага спеціалізації проявляється у широкій механізації та автоматизації виробництва, можливості вдосконалення конструкцій та технологічних процесів. Вона сприяє зростанню продуктивності праці за рахунок використання продуктивнішого обладнання.

Попредметна спеціалізація передбачає зосередження використання конструктивно схожих машин та обладнання на спеціалізованих підприємствах. До підприємств по-предметної спеціалізації у машинобудуванні відносять автомобільні, тракторні, верстатобудівні заводи.

Ще одним різновидом є подетальна (вузлова) спеціалізація, що означає зосередження на окремих підприємствах виробництва обмеженої кількості деталей, вузлів, агрегатів для використання їх на попредметно спеціалізованих підприємствах. За приклад подетально спеціалізованих підприємств можуть правити підшипникові заводи, заводи автомобільних двигунів тощо.

Далі йде технологічна спеціалізація, яка передбачає створення підприємств для виконання окремих технологічних операцій (процесів). До таких підприємств можна зарахувати заводи для виробництва литва, поковок, зварювальних конструкцій.

Розвиток спеціалізації (особливо подетальної й технологічної) визначає поширення кооперування як форми виробничих зв'язків між підприємствами, що беруть участь у спільному виготовленні продукції.

Завдяки кооперуванню з'являється можливість скоротити виробництво більшості складних машин, прискорити впровадження нової техніки.

Не в кожній країні є умови для розвитку прогресивного спеціалізованого виробництва, розрахованого на масовий або серійний випуск машинобудівної продукції. Перешкоджає брак місткого внутрішнього ринку, здатного використати продукцію великого підприємства, сировини, кадрів вчених і фахівців. Натомість надзвичайно розвинута внутрішньо- й міжгалузєва спеціалізація у США, де підприємства, які випускають складну продукцію, часто є лише збиральними, що одержують деталі та вузли від численних субпідрядників.

Підприємства, які випускають складну продукцію, називаються заводами-суміжниками. Вадою цього процесу є те, що спеціалізація у сполученні з територіальним поділом праці часом призводить до формування вузькоспеціалізованих центрів або навіть районів.

Для розвитку машинобудування гальмівним є невеликі обсяги інвестицій в цю галузь. Основними джерелами інвестицій у цій галузі є власні кошти – близько 70%, кредити банків – 13% та кошти державного бюджету – 4% [ 3], що в десять разів менше, ніж у розвинутих країнах.

Тому потрібно підвищувати інвестиційну активність машинобудівної галузі для значного покращення фінансових результатів діяльності та конкурентоспроможності продукції. А також однією з основних причин є низька інноваційна активність галузі машинобудування, є незначні обсяги фінансування. В 2012 році витрати на розроблення інновацій становили лише 169 млн грн, зокрема з державного бюджету – 8,3 млн грн.

Розвиток машинобудування потребує конкретних заходів з боку держави, а не тільки написання державних програм підтримки цієї галузі, без чіткого визначення джерел їх фінансування. За часів незалежності було написано дев'ять державних програм розвитку вітчизняного машинобудування, але жодна з них не могла допомогти машинобудівникам, оскільки вони не передбачали чітко визначені джерела фінансування галузі.

**Висновок.** Необхідно налагодити виробництво високоефективних машин та їх систем для всіх галузей і сфер народного господарства, приладів і апаратів, швидкісної електронно-обчислювальної техніки нових поколінь, виробництва систем зв'язку, засобів управління, автоматизації тощо. Спеціалізацію і кооперування виробництва в машинобудуванні необхідно орієнтувати на вітчизняні підприємства, створювати замкнуті цикли виробництва у середині країни. Першочерговими мають відбутися заходи, спрямовані на максимальне збільшення доданої вартості на всіх етапах створення легкових автомобілів при достатньому виборі і якості виробленої продукції, а також розвиток сучасних інноваційних технологій у галузі виробництва легкових автомобілів.

Якщо буде проведено державне фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт зі створення нових технічних засобів та нових технологій забезпечить підвищення продуктивності праці, збільшення прибутковості машинобудівних підприємств, дозволить зменшити витрати матеріально-енергетичних ресурсів.

### Література

1. Тарасова Н.В. Проблеми розвитку вітчизняного машино будування / Н.В. Тарасова, В. М. Довбня // Обладнання та техніка для села: ринок, пропозиція, практика використання. – 2007. – № 6. – С. 21–28.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
3. Інвестиції у машинобудівний комплекс України у 2008–2012 : статистичний збірник. – К., 2008. – С. 63.

### References

1. Tarasova N.V., Hammer V. M. Problemi development of domestic mashino construction of //Equipment and technician for a village: market, suggestion, practice of the use.- 2007.- №6. -S. 21-28.
2. State committee of statistics of Ukraine of // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) .
3. Investments are in the machine-building complex of Ukraine in 2008 -2012. Statistical collection is Kyiv, 2008 –S.63.

Надійшла 03.04.2013; рецензент: д. е. н. Яремко І. Й.

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

*У статті визначено основні концепції в галузі розуміння сутності капіталу: натуралістична, монетаристська, соціальна, а також системна теорія капіталу К.Маркса. Обґрунтовано певні протиріччя, які виникають при формуванні власного капіталу: обмеженість обсягу залучення, а отже і можливостей істотного розширення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства.*

*Ключові слова: капітал, промислове підприємство, прибуток, концепція, управління.*

## FEATURES AND USE OF INDUSTRIAL ENTERPRISES EQUITY BASIS

*In the article it is determined the basic concepts in understanding the essence of capital: naturalistic, monetary, social, and systemic Karl Marx's capital theory. It is grounded certain contradictions which arise in the compiling its own capital: limited amount of involvement, and hence significant expansion opportunities operating, financing and investing activities of the enterprise during favourable market conditions at various stages of its life cycle, high cost in comparison with alternative lending sources forming capital, unused opportunity to increase return on equity with borrowed (loan) funds. It is proved that when searching for reserves of growth equity capital by domestic sources should be proceed from the necessity to maximize as depreciation, and net profit. The volume of attract equity capital from outside sources should ensure that part of it which failed to form through internal funding.*

*Keywords: capital, industrial enterprise, profit, concept, management.*

**Вступ.** В умовах ринкової економіки процес формування, капіталу, оптимізації його структури, встановлення раціонального співвідношення різних джерел фінансування та, у зв'язку з цим, якість управління ресурсами набувають особливої важливості. Достатній рівень капіталу сприяє підтримці життєздатності господарюючого суб'єкта протягом усього періоду функціонування, зберігаючи його ліквідність, стійкість і платоспроможність, від розміру власних коштів залежить можливість збільшення вкладень в економіку країни, розширення ринку товарів і послуг. Досягнення оптимальної структури фінансових ресурсів реалізується за допомогою адекватного управління, ними в системі загального менеджменту. Кожному підприємству необхідно самостійно розробляти політику формування капіталу з урахуванням стратегії свого розвитку. Разом з тим, максимальна дієвість і ефективність менеджменту може бути досягнута за умови дотримання системного підходу, раціонального поєднання стратегічних і тактичних заходів.

Здійснення господарської діяльності будь-якого суб'єкта господарювання неможливе без достатнього обсягу коштів, як залучених, так й власних. При цьому в умовах кризи та передкризової ситуації особливо вагомими є питання щодо ефективного формування та використання власної ресурсної бази. Власний капітал утворюється за рахунок особистої участі власників у його формуванні. Підприємство, що відокремлено від інших здійснює господарську діяльність, повинно володіти капіталом. Структура і динаміка власного капіталу є найсуттєвішим показником, що визначає фінансовий стан підприємства. Можна стверджувати, що дана проблематика є вкрай важливою та набуває особливої вагомості, оскільки визначається розглядом ряду практичних завдань, спрямованих на стале функціонування підприємства.

Вивченням питань, що стосуються власного капіталу підприємства займалися М.Д. Алексеєнко, Ф.Ф. Бутинець, А.Б. Гончаров, М. М. Мосійчук, Н.Д. Прокопенко, М.С. Пушкар, В.Ф. Палій, Я.В. Соколов, Ф.Є.Поклонський, Є.П. Рясних, Н.М. Ткаченко, В.В. Сопко, О.С. Філіменков та інші [1–5]. Деякі концептуально-методологічні аспекти ефективності формування та використання капіталу підприємства є досить дискусійними і вимагають більш поглибленого вивчення. У зв'язку з цим, уточнення теоретичних основ та обґрунтування конкретних практичних рекомендацій щодо формування та використання капіталу підприємства є метою дослідження.

Відомо, що капітал у цілому є сумою коштів, основних фондів, нематеріальних активів. Поняття "капітал" звичайно асоціюється з поняттям "власність". У момент створення підприємства його стартовий капітал втілюється в активах, інвестованих засновниками, і становить вартість майна підприємства. Підприємство створюється для здійснення підприємницької діяльності і в процесі цієї діяльності використовує як власний капітал, так і позичкові кошти. Сума власного капіталу підприємства визначається як різниця між вартістю майна та борговими зобов'язаннями.

Ринковий напрямок розвитку економіки України головною метою має забезпечення стійкого функціонування суб'єктів господарювання та підвищення рівня життя населення, що передусім пов'язано з відновленням ефективності процесів виробництва та обігу капіталу, як основних фаз відтворення, що були

порушені протягом тривалого періоду. Саме капітал посідає одне з головних місць в системі соціально-економічних та політичних відносин суспільства. Через недосконале управління капіталом як на макро-, так і на мікрорівні, що зумовлено низкою об'єктивних та суб'єктивних причин, економіка України досить повільно долає кризовий стан. Прискорити процес виходу з кризи можна за допомогою управління, що відповідає сучасним умовам, спирається на досягнення науки та враховує практику. Саме тому проблема управління капіталом набуває особливої актуальності на сучасному етапі розвитку економіки України.

Особливої уваги заслуговують питання управління капіталом підприємства як основного осередку економічної системи, в процесі функціонування якого здійснюється процес кругообігу капіталу: його залучення, розміщення та використання. Динамізм, невизначеність, складність економічного середовища та процесів, що в ньому відбуваються, вимагають перегляду не лише сутності та змісту капіталу, як економічної категорії, а й концептуальних засад управління ним.

Капітал має тривалу історію досліджень, що починається з наукових праць Аристотеля і продовжується понині. Основним надбанням наукової думки в галузі розуміння сутності капіталу можна назвати декілька основних концепцій. Такими є натуралістична концепція (А. Сміт, Д.Рикардо, А. Маршалл, Дж. Б. Кларк, С. Сисмонді, Дж. Р. Хікс, Т. Мілль), монетаристська концепція (Д.М. Кейнс, Д. Стоун, К. Хітчинг, Д. Бегг, Б. Мінц, М. Шварц, Дж. Робінсон) та соціальна („людського” капіталу) концепції (Г.Беккер, Дж. Мінцер, Т. Шульц, С.Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі), а також системна теорія капіталу К.Маркса. В сучасних дослідженнях капіталу увага спрямовується в основному на аналіз окремих аспектів, характеристик капіталу, а цілісна концепція, на жаль, відсутня [9, с.81].

Фрагментарність сучасних економічних досліджень капіталу, що зумовлена перш за все об'єктивною тенденцією спеціалізації та конкретизації наукових дисциплін, спричиняє неможливість створення цілісної управлінської системи.

Формування власного капіталу має певні протиріччя: обмеженість обсягу залучення, а отже, і можливостей істотного розширення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства в період сприятливої кон'юнктури ринку на окремих етапах його життєвого циклу, висока вартість порівняно з альтернативними позичковими джерелами формування капіталу, невикористана можливість збільшення рентабельності власного капіталу за рахунок залучених (позичкових) коштів. Вважаємо, що підприємство, яке використовує тільки власний капітал, має найвищу фінансову стійкість. Тому при пошуку резервів росту власного капіталу за рахунок внутрішніх джерел варто виходити з необхідності максимізації як амортизаційних відрахувань, так і чистого прибутку:

$$AB + \text{ЧП} \rightarrow \sum BK \max, \quad (1)$$

де  $AB$  і  $\text{ЧП}$  – прогнозний розмір амортизаційних відрахувань та чистого прибутку;

$\sum BK \max$  – максимальна сума власного капіталу, сформованого за рахунок внутрішніх джерел.

Обсяг залучення власного капіталу із зовнішніх джерел повинен забезпечити ту його частину, що не вдалося сформувати за рахунок внутрішніх джерел фінансування. Потребу в залученні власного капіталу за рахунок зовнішніх джерел можна розрахувати за формулою:

$$BK \text{ зовн} = P_{\text{вк}} - BK \text{ внут}, \quad (2)$$

де  $BK \text{ зовн}$  – потреба у залученні власного капіталу за рахунок зовнішніх джерел;

$P_{\text{вк}}$  – загальна потреба у власному капіталі підприємства у запланованому періоді;

$BK \text{ внут}$  – сума власного капіталу, запланованого до залучення за рахунок внутрішніх джерел підприємства.

У процесі формування фінансових ресурсів підприємств важливе значення має структура їхніх джерел. Підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств, тому в кожному конкретному випадку необхідно детально продумати доцільність залучення додаткових фінансових ресурсів.

**Висновки.** Оптимізація структури капіталу є одним із найбільш важливих і складних завдань, які вирішуються у процесі фінансового управління підприємством. Оптимальна структура капіталу – це таке відношення використання власних і позикових засобів, при якому забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість. Пропонуємо застосувати таку модель оптимізації власного капіталу, яка б дала можливість управляти процесом власного капіталу підприємства з урахуванням впливу всіх джерел його формування. На основі одночасного урахування виробничих і фінансових ризиків підприємства, а також індивідуальних особливостей його діяльності існує можливість цілеспрямованого управління структурою власного капіталу підприємства задля забезпечення його фінансової безпеки.

## Література

1. Гончаров А.Б. Фінансовий менеджмент : [навчальний посібник] / А.Б. Гончаров. – Х. : ВД

«ІНЖЕК», 2003. – 240 с.

2. Лисенко А.І. Теорія капітала: науково-економічний аспект / А.І. Лисенко, Д.В. Арлачтов // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 7. – 128 с.

3. Матюшенко І.Ю. Основи фінансового менеджменту : [навчальний посібник] / І.Ю. Матюшенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 220 с.

4. Рясних Є.Г. Основи фінансового менеджменту : [навчальний посібник] / Є.Г. Рясних. – К. : Скарби, 2003. – 238 с.

5. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств : [навчальний посібник] / О.С. Філімоненко – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.

#### References

1. Goncharov A.B. Financial Management [Study Guide]. / Goncharov A.B. // - X: ID "INZHEK", 2003, 240 p.

2. Lysenko A.I., Archlatov D.V. Capital theory: the scientific and economic aspects / AI Lysenko A.I., Arlachtov D.V. // Actual problems of economy. - 2006. - № 7.

3. Matyushenko I.J. Fundamentals of Financial Management [Study Guide]. / Matyushenko I.J. / -Kyiv: Centre textbooks, 2003.-220С.

4. Rasnych E.G. Fundamentals of Financial Management. [Study Guide]. / Rasnych E.G./ -K.: Treasures, 2003.-238s.

5. Filimonenkov O.S. Finance Companies: [Study Guide]. / Filimonenkov O.S. - K. Elga, Nick Center, 2002.-360s.

Надійшла 12.04.2013; рецензент: д. е. н. Момот В. Є.

УДК 658.5

Н. А. ІВАННІКОВА

Обласний комунальний вищий навчальний заклад «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

### ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ПОНЯТТЯ «КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА»

*У статті досліджено сутність та роль капіталу в історичному розвитку наукових підходів. Визначено основні засади управління капіталом підприємств в сучасних умовах господарювання. Запропоновано управлінський підхід до управління капіталом підприємства.*

*Ключові слова: капітал, вартість, багатство, науковий підхід, управлінський підхід, підприємство, економічні погляди.*

N. A. IVANNIKOVA

Regional Communal Higher Education Establishment "Institute for entrepreneurship "Strategy", Zhovti Vody, Ukraine

### THE EVOLUTION OF VIEWS ON THE NATURE AND THE MEANING OF THE TERM "CAPITAL OF AN ENTERPRISE"

*The article examines the nature of capital as one of the main factors of effective development of the enterprise that is a functional, complex, multidimensional and not well researched economic phenomenon. The conducted research of views on the meaning of capital as an economic theory has allowed to distinguish three approaches to its understanding - statistical, dynamic and historical and to reveal their nature. The researches of main theories of capital: monetary mercantilist theory, naturalistic theory of the classical school of political economy, Marx's theory, the theory of a comprehensive capital of I. Fisher; financial capital monetarists theory, theory of human and intellectual capital are generalized in the article. The analysis of the evolution of views on the category of "capital" that allows to determine the nature and content of the "capital of an enterprise" in the current economic conditions, considering historical approach has been done. It is determined that history of scientific research of the concept of "capital" is quite long, but there isn't any universal approach to its definition, because of the complexity and dynamism of capital. To ensure consistency in the consideration of capital as the control object it is proposed to use the management approach, that is a synthesis of examined approaches such as: considering capital as a property that is held by the company (main and circulating capital), the sources of these assets (equity and debt) and as a result of the operation of capital in its forms.*

*Keywords: capital, value, wealth, scientific approach, management approach, enterprise, economic views.*

#### Вступ

Ефективне функціонування підприємства, як провідної ланки мікроекономіки, залежить від багатьох чинників, як зовнішніх, так і внутрішніх. Головним серед останніх можна назвати капітал підприємства, що є фундаментальним, складним, багатоаспектним, і, в силу цього, не достатньо дослідженим економічним явищем.

Сьогодні є достатня кількість досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців: М. Алле, С. Аптекаря, І. Бланка, Ю. Бриггема, Е. Брукінга, Д. Ван Хорна, Ю. Воробйова, А. Грязнової, М. Дороніної, В. Ковальова, Ф. Модільяні та М. Міллера, Г. Назарової, О. Попова, Д. Стіглера, Д. Р. Хікса, І. Чмутової, А. Шеремета, Т. У. Шульца та інших, у роботах яких розглядаються питання управління різноманітними видами капіталу підприємства. Проте в основному автори досліджують окремо фінансову, фізичну або інтелектуальну форми капіталу.

### Основний розділ

Проведене дослідження поглядів на зміст капіталу як економічної категорії дало змогу виділити три підходи до його розуміння – статичний, динамічний та історичний. У статичному підході під капіталом розуміється: 1) сума основного та оборотного капіталу; 2) сума власного і позикового капіталу. У динамічному розумінні мова йде про процес зростання власного капіталу в результаті раціонального використання капіталу як основного і оборотного, так і власного і позикового.

Історичний підхід передбачає теоретичне осмислення категорій вартості, споживчої вартості і цінності та об'єктивних закономірностей формування суспільно-економічних цілісностей як передумов формування капіталу підприємства.

Узагальнюючи дослідження авторів [1–4, 6, 7], можна представити такий перелік основних теорій капіталу: грошова теорія меркантилістів; натуралістична теорія класичної школи політекономії; теорія К.Маркса; теорія всеосяжного капіталу І. Фішера; теорія фінансового капіталу монетаристів; теорія людського капіталу; теорія інтелектуального капіталу тощо.

Першу спробу провести науковий аналіз капіталу зробив давньогрецький мислитель Аристотель (384–322 рр. до н.е.), який розглядав капітал як одну з форм багатства. До ранніх витоків трактування капіталу також можна віднести роздуми Ібн Сіна (Авіценни, 980–1037 рр.), що сформулював дев'ять факторів життя, серед яких виділив капітальні блага: землю, розумову діяльність, повітря, вогонь тощо.

Поступово теоретики минулого сформували свій науковий підхід до визначення поняття «капітал». З якісним вдосконаленням економічного мислення, методів аналізу дійсності та отриманням нових висновків загальне та абстрактне поняття «капітал» поступово набирало конкретного змісту і почало віддзеркалювати результати суспільного розвитку та інтереси власників капіталу. Як зазначає П.Самуельсон: «Теорія капіталу являє собою один з найбільш складних розділів мікроекономічного аналізу» [8, с. 65], а з точки зору В.С. Пономаренка, найбільш непізнаним об'єктом дослідження є капітал як самозростаюча вартість [6, с. 36].

Отже, важливим елементом та науковим підґрунтям з'ясування економічної сутності капіталу підприємства є аналіз еволюції поглядів на категорію «капітал», який дасть змогу з'ясувати сутність та зміст поняття «капітал підприємства» у теперішніх економічних умовах з урахуванням історичного підходу, що не завжди враховується сучасними авторами. Хоча історія наукового дослідження поняття «капітал» досить тривала, проте універсального підходу до його визначення не існує, що пояснюється складністю та динамічністю капіталу.

Під поняттям «капітал» як основного багатства представники першої економічної наукової школи (Т.Манн, А. Монкретєн) розуміли процес нагромадження грошей, зокрема в золоті, сріблі та коштовностях. Для раннього періоду меркантилізму були характерні пріоритети, спрямовані на нагромадження грошей та заборону їх вивезення, обмеження імпорту товарів за рахунок встановлення високих мит, збільшення видобутку золота і срібла, зниження позичкового процента. При дослідженні грошей як специфічної форми капіталу безпосередньо поняття «капітал» меркантилістами не застосовувалося. Проте вони розуміли, що для примноження багатства гроші мають бути задіяними в процесі виробництва, тобто набути виробничої форми, а потім перетворитися в товарну. При цьому слово «капітал» у них вживалося як синонім грошей.

Учені іншої наукової школи, що виникла у XVIII ст., – фізіократи (Ф.Кене, А. Тюрго) – розглядали капітал в уречевленій формі і вважали, що гроші необхідні лише для придбання речей з метою отримання «чистого продукту», який утворюється як надлишок над здійсненими витратами. Капітал, у визначенні Ф. Кене, що вперше започаткував науковий підхід до класифікації капіталу, це не гроші, а ті засоби виробництва, за допомогою яких створюється «чистий продукт» – «багатство, яке формує дохід націй і є продуктом, який залишається після сплати всіх витатків з доходу, що отримується з володіння» [6]. А.Тюрго визначав капітал як рухоме майно, що є результатом збереження та ощадливості.

Також слід підкреслити, що ні меркантилісти, ні пізніші фізіократи ще не вживали термін «капітал», а в його сучасному значенні використовували терміни «гроші», «багатство», «цінність».

Дослідження класиків політичної економії А. Сміта, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сея, Дж. Мілля та інших зробили вагомий внесок у теорію капіталу, пов'язавши його з результатами минулої праці, процесами виробництва й обігу, заощадженням, утриманням від поточного споживання, а також визначили головні фактори виробництва, де капіталу належить провідна роль, заклали наукове підґрунтя для класифікації капіталу та дотримання певних економічних пропорцій між факторами виробництва: працею, природними ресурсами, капіталом.

Система економічних поглядів А. Сміта ґрунтувалася на визначенні капіталу як певного запасу, який використовується в процесі виробництва. Водночас він звертав увагу на те, що не всі запаси можуть



виступати в ролі капіталу. Якщо вони кількісно обмежені і спрямовуються тільки на споживання, то, за висновками А. Сміта, не можуть бути джерелом доходу. А. Сміт, як і фізіократи, виділяв у капіталі дві його форми функціонування – основний і оборотний. Однак, на відміну від фізіократів, він застосував ці форми до будь-якого продуктивного капіталу, а не лише до того, що використовувався у сільськогосподарській сфері, та стверджував, що весь капітал будь-якого підприємця поділяється на капітал основний і капітал оборотний.

Говорячи про сутність капіталу Дж. Мілль відзначав, що «...крім початкових і загальних умов виробництва – праці й природних сил – існує ще одна умова, без якої неможливо здійснювати виробничу діяльність... Йдеться про попередньо нагромаджений запас продуктів минулої праці. Цей нагромаджений запас продуктів праці називається капіталом» [8, с. 260].

Заслугою Ж.-Б. Сея є також започаткування теорії факторів виробництва, у якій капіталу він відвів провідну роль. Вчений визначав капітал як суму цінностей і бачив у ньому один із провідних чинників виробництва, що поряд з працею і землею приносить його власнику дохід.

К. Маркс у своїй праці «Капітал» зробив висновки, що капітал може існувати за певних соціально-економічних умов, зокрема при високорозвиненому товарному виробництві й обігу, наявності такої мотивації діяльності підприємця, як особисте збагачення, при зосередженні у частини господарських агентів значної частки засобів виробництва (тобто має бути певний рівень концентрації капіталу), відсутності власних засобів виробництва в частини господарських агентів, що змушує їх найматися [8, с. 292]. Він довів, що процес утворення, накопичення, використання капіталу завжди був пов'язаний з рухом грошей, без яких неможливо організувати виробництво, розподіл, перерозподіл, споживання матеріальних благ. Водночас К. Маркс не отожднював гроші і капітал, а зробив висновок, що лише за певних умов гроші перетворюються на капітал.

Значний внесок у розвиток теоретичних підходів до сутності та структурних характеристик капіталу зробили представники неокласичної економічної школи. Якщо класична школа вважала первинною в економіці сферу виробництва, джерелом формування вартості – витрати виробництва, а суб'єктивна маржиналістська школа вважала первинною сферу споживання і обумовленість цін корисністю товарів і послуг, то неокласики об'єднали сферу виробництва, розподілу й обміну як дві рівноправні сфери в об'єкт цілісного системного аналізу на основі граничних економічних величин.

Аналіз сучасних досліджень, присвячених еволюції поглядів на капітал, показав, що в більшості випадків відсутні систематизація та структуризація підходів та теорій, що не дає змогу сформувати цілісне уявлення про сутність капіталу та його розвиток. Богачова Г.Н., Денисов Б.А. обмежуються розглядом декількох концепцій капіталу, не розглядаючи теорію всеосяжного капіталу І.Фішера, теорії людського та інтелектуального капіталу [4]. Аналогічно Сисоєв С.А. [7], Косінський Р.А. [7] не досліджують дві останні теорії. Так, Ю.Воробйов виокремлює лише два підходи до визначення капіталу підприємства: фінансовий та економічний [5, с. 90–104], і класифікує його на фінансовий, матеріальний та нематеріальний [5, с. 126].

#### Висновки

На наш погляд, базуватися на історичному підході або використовувати для прийняття управлінських рішень якийсь один – статичний, динамічний – підхід недостатньо для забезпечення системності в розгляді капіталу як об'єкта управління. У зв'язку з цим, на нашу думку, доцільно використовувати управлінський підхід, що являє собою синтез вищенаведених підходів: розглядає капітал як майно, що є в розпорядженні підприємства (основний і оборотний капітал), джерела формування цього майна (власний і позиковий капітал), а також як результат функціонування капіталу в його формах.

#### Література

1. Бідник О. І. Теоретичні аспекти управління капіталом підприємства / О. І. Бідник // Придніпровський науковий вісник. – 2007. – Вип. 5. – С. 19–24.
2. Бланк И. А. Управление формированием капитала : научное издание / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2008. – 510 с.
3. Блонська В. І. Діагностика управління капіталом підприємства / В. І. Блонська, Т. М. Хватамуха // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.11. – С. 252–258.
4. Богачева Г. Н. О многообразной трактовке категории „капитал” / Г. Н. Богачева Г. Н. , Б. А. Денисов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 1. – С. 13–24.
5. Воробьев Ю. Н. Финансовый капитал предприятий. Теория, практика, управление : [монография] / Юрий Николаевич Воробьев / Киевск. нац. ун-т им. Т. Шевченко. – Симферополь : Таврия, 2002. – 363 с.
6. Косинский Р. А. Организационно-экономический механизм управления капиталом предприятия : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.01 / Харківський національний економічний ун-т. – Х., 2005. – 20 с.
7. Сысоев С. А. Эволюция категории „капитал” / С. А. Сысоев // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – Донецьк. – 2005. – № 91. – С. 100–103.
8. Экономическая теория : [учебник / под. ред. А. Г. Грязновой, Т. В. Чечелевой]. – М. : Издательство „Экзамен”, 2004. – 592 с.

References

1. Bidnyk O. Theoretical aspects of managing business / OI Bidnyk // Prydneprovsk Research Journal. - 2007. - Vol. 5. - P. 19-24.
2. Blank I. A. Management of formation of the capital: scientific edition / I. A. Blank. - K.: Nika-Center, 2008. - 510 p.
3. Blonskaya V. I. Diagnosis of managing business / V. I. Blonskaya, T. N. Hvatamuha // Scientific Bulletin NLTU Ukraine. - 2009. - Vol. 19.11. - P. 252-258.
4. Bogacheva G.N. About diverse interpretation of the category "capital" / G.N. Bogacheva, B.A. Denisov // Management in Russia and abroad. - 2000. - № 1. - P. 13 - 24.
5. Vorobiev N. Financial capital companies. Theory, Practice, Management: Monograph / Yuri Nikolaevich Vorobiev, Kiev. nat. Univ them. Shevchenko. - Simferopol: Taurus, 2002. - 363 p.
6. Kosynsky R.A. Organizational-economic mechanism for managing business: Abstract. thesis of candidate. Econ. sciences: 08.06.01 / Kharkiv National Economic University. - H., 2005. - 20 p.
7. Sysoyev S.A. The evolution of the category "capital" / S.A. Sysoyev // Scientific Papers of Donetsk National Technical University. Series: Economics. - Donetsk. - 2005. - № 91. - P. 100 - 103;
8. Economic Theory: disciple / Under edition of A.G. Gryaznova, T. Chechelevoy. - Moscow: Publishing "Экзамен", 2004. - 592 p.

Надійшла 12.04.2013; рецензент: д. соц. н. Ядранський Д. М.

УДК 334.716

В. М. ЙОХНА, В. М. НИЖНИК  
Хмельницький національний університет

**ПОБУДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО ПІДХОДУ**

*Визначено елементи і побудовано алгоритм управління інноваційним розвитком підприємства на основі функціонально-вартісного підходу.*

*Ключові слова: інноваційний розвиток підприємства, функціонально-вартісний підхід.*

V. M. YOYNA, V. M. NYZHNYK  
Khmelnitsky National University

**BUILDING MANAGEMENT SYSTEMS INNOVATION DEVELOPMENT ENTERPRISE BASED APPROACH OF VALUE**

*The algorithm of innovative development of an enterprise on the basis of functional-value approach is built and its elements are defined. With the increasing pace of scientific and technological progress and the rapid spread of information and production technologies, innovative development of the industrial enterprise should include improving the quality of all the characteristics of its business system, all functional areas. The feasibility of such an improvement should be evaluated not only from the standpoint of bringing technical and technological base of the company to the modern technological level, but also from the standpoint of increasing the ability of individual elements of a business system to create consumer value-added cost. This will also increase the value of the business as a whole (enterprise) market investments (stock market) - that is, increase market value.*

*Keywords: innovation development company, a value approach.*

**Вступ.** За глобалізації економічного середовища соціально-економічний розвиток кожної країни тісно пов'язаний зі здатністю її суб'єктів господарювання розвиватись на інноваційній основі, використовуючи як створені, так і залучені ззовні технології та інновації для формування конкурентних переваг, поєднуючи існуючі й нові елементи своїх бізнес-систем таким чином, щоб максимально реалізувати ринкові можливості у тих сферах економічної діяльності, де вони можуть бути найбільш ефективними.

Очевидно, що інноваційний розвиток вітчизняних виробничих підприємств повинен здійснюватись таким чином, щоб подолати технологічну відсталість, яка в основному і спричиняє низьку конкурентоспроможність продукції більшості українських товаровиробників. Про останнє свідчать наслідки світової фінансово-економічної кризи, яка навіть з країн колишнього СНД найбільше вдарила по Україні. У 2010 р. світова економічна криза втратила свою гостроту, що проявилось у зростанні світового промислового виробництва на 4,6 %. У США зростання склало 5,3 %, Німеччині – 11,0 %, Італії – 6,5 %, Канаді – 5,8 %, Франції – 5,5 %, Китаї – 11 %, Бразилії 11,5 %, Росії – 8,2 % [30, с. 546]. Поступово став поживляватися і попит на традиційних для експорту України ринках, що позитивно відобразилося на загальному стані вітчизняної економіки. У багатьох галузях, передусім виробничого спрямування, у 2010–2011 р. було відновлено докризові обсяги виробництва і реалізації продукції. Однак стабільності у

відновленні не було досягнуто – у першому кварталі 2013 р. індекс обсягів виробництва і реалізації продукції у промисловому секторі України склав всього 95% від аналогічного періоду 2012 року. У машинобудуванні цей показник ще гірший – 85,1% [1]. Це свідчить про перманентність кризових явищ в економіці України, що зумовлено не тільки дією об'єктивних економічних законів, а й відсутністю ефективних інструментів управління економічними процесами на рівні держави, регіонів і суб'єктів господарювання.

Це безпосередньо стосується і управління інноваційними процесами та інноваційним розвитком підприємств в Україні. Очевидно, що досягнення комплексу цілей інноваційного розвитку може бути досягнуто не тільки за дотримання об'єктивних економічних законів, залучення найбільш ефективних техніко-технологічних рішень, а й шляхом використання тих форм та інструментів управління інноваційним розвитком, що враховують особливості перехідних економік, зокрема, надзвичайно високу мінливість середовища господарювання. Така мінливість спричинена, серед іншого, політичною нестабільністю, коли зміна владних диспозицій супроводжується лобюванням економічних інтересів нових власників, які стають кураторами грошових потоків. Негативний вплив такої нестабільності проявляється, насамперед, у низькій інвестиційній привабливості вітчизняної економіки, особливо у капіталомістких виробничих секторах.

Важливість залучення стратегічних інвесторів у промисловий сектор України для здійснення необхідних структурних змін з метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки на сьогодні не підлягає сумніву. Проте вирішення його потребує не тільки поліпшення інвестиційного клімату через удосконалення державної економічної та інвестиційної політики, а й упровадження нових підходів до управління інноваційним розвитком на рівні керівництва підприємствами.

**Аналіз останніх публікацій з теми дослідження.** Дослідженням особливостей і закономірностей управління інноваційним розвитком підприємств у перехідній економіці займаються багато вітчизняних та російських науковців, зокрема, А. Гриньов [2], С. Ілляшенко [3], О. Мельник [4], О. Єфремов [5], Л. Федулова [6] та ін. Ними досліджуються природа, напрями і джерела розвитку, його способи і спонукальні мотиви, пропонуються моделі управління їх розвитком тощо. Проте питання побудови системи управління інноваційним розвитком підприємств досліджені недостатньо, внаслідок чого рекомендації для управління цим процесом є надто узагальненими і стосуються переважно створення організаційних та економічних умов для інтенсифікації та підвищення результативності інноваційної діяльності. Тобто управління інноваційним розвитком підприємства розглядається здебільшого з позицій однієї зі складових його місії – підвищення здатності підприємства до задоволення потреб і вимог споживачів. Однак, не менш важливо управляти цим процесом з метою задоволення інтересів власників бізнесу – і не тільки через зростання маси прибутку внаслідок ефективної інноваційної діяльності, уособленої у нових продуктах і послугах (що важливо для теперішніх власників), а й з позицій зростання цінності даного бізнесу для потенційних інвесторів. Акцентування на цьому цільовому орієнтирі, на наш погляд, за умов його досягнення, могло б активізувати приплив інвестиційного капіталу на такі підприємства, а отже поліпшити ресурсну базу для реалізації наступних проектів і програм розвитку бізнесу.

Мета дослідження – обґрунтування доцільності побудови системи управління інноваційним розвитком підприємства, цільовим орієнтиром якої має бути зростання ринкової вартості підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Інноваційний розвиток підприємства пов'язаний з доволі значними змінами у структурі бізнес-системи, оскільки передбачає реалізацію масштабних інноваційно-інвестиційних проектів, що зазвичай тягнуть за собою побудову нової виробничо-технологічної системи. Успішна реалізація проектів інноваційного розвитку промислового підприємства залежить від злагодженості і професійності роботи працівників усіх функціональних служб підприємства, незалежно від того – прямо, чи опосередковано вони задіяні у цих проектах. Проте внесок функціональних підсистем управління у досягнення кінцевої мети – зростання ринкової вартості підприємства внаслідок реалізації конкретного інноваційного проекту чи програми – буде, безумовно, різним. Головну роль у формуванні такої різниці, згідно з вартісним підходом, відіграватимуть ті функціональні підсистеми, які є ключовими у здійсненні бізнес-процесів зі створення споживчої вартості. Звідси можна висловити припущення, що в основу управління за результатами (в даному випадку – управління реалізацією проектів розвитку) доцільно покласти функціонально-вартісний підхід, тобто підхід, за якого цілі зростання ринкової вартості підприємства досягаються через визначення внеску у цей результат окремих функціональних підсистем управління.

Слід підкреслити, що рішення щодо проектів інноваційного розвитку приймаються в умовах інформаційної асиметрії, невизначеності ситуації, тому вони завжди будуть ризикованими. Так, невдалий (некваліфікований) прогноз ринкової кон'юнктури зумовлює втрату вкладених у інноваційний проект коштів через відсутність достатнього попиту на пропонований товар; неочікувані зміни цін на ресурси, які необхідні для виготовлення продукції, спричиняють зниження прибутковості діяльності (чи навіть збитки); непередбачувані зміни політичної ситуації можуть взагалі унеможливити бізнес у його проектному варіанті через, наприклад, подорожчання ліцензії, збільшення податкового тиску внаслідок відміни певних пільг чи навіть через перерозподіл власності. Наявність значних ризиків при реалізації інноваційних проектів зумовлює потребу забезпечення економічної стійкості підприємства, без чого неможливе його стале

кількісне зростання, а значить – і привабливість для потенційних інвесторів (що відображається на його ринковій вартості). Однак це не статична стійкість, оскільки явище розвитку передбачає порушення статичної стійкості задля досягнення якісно іншого стану системи. Тому швидше йдеться про динамічну стійкість підприємства, його здатність утримувати динамічну рівновагу.

Таким чином, в процесі управління інноваційним розвитком підприємства в кожен момент часу існує об'єктивне протиріччя, яке полягає у необхідності знаходження прийняттого співвідношення між рівнями статичної стійкості та ефективності і динамічної стійкості, яка проявляється у ефективності стратегічного характеру. При цьому важливо бачити мету інноваційного розвитку – зростання ринкової вартості підприємства, яка об'єктивується через величину економічної доданої вартості (EVA). Зазначимо, що на сьогодні основним методичним прийомом, що широко використовується у фінансовому менеджменті і в оцінці вартості бізнесу є моделювання грошових потоків (CF) [7]. Що ж стосується показників, які характеризують економічну стійкість підприємства, то вони переважно відображають фінансовий стан підприємства.

Отже, стратегічним завданням менеджменту підприємства в процесі управління його інноваційним розвитком має бути зростання його конкурентоспроможності і економічного потенціалу, що позитивно впливає на його ринкову вартість. Реалізація цього завдання передбачає розробку відповідними функціональними підсистемами управління сукупності тактичних заходів з удосконалення чи радикального перепроектування існуючих бізнес-процесів або проектування нових, здатних створювати продукти з високою споживчою цінністю. При цьому структура бізнес-процесів і задіяні в них технології мають забезпечувати максимально ефективне використання ресурсів підприємства в ході створення споживчих цінностей. Необхідною передумовою успішної реалізації проектів інноваційного розвитку має бути забезпечення динамічної стійкості підприємства в ході реалізації інноваційних змін, що потребує моніторингу поточних станів підприємства. Схематичне відображення процесу управління інноваційним розвитком з виділенням його основних елементів надано на рис. 1.



Рис. 1. Складові, цілі та результати системи управління інноваційним розвитком підприємства

Отже, управління інноваційним розвитком підприємства сприятиме зростанню його стратегічної конкурентоспроможності і ринкової вартості, якщо буде забезпечено ризикостійкість підприємства при реалізації інноваційних проектів. В цьому контексті мають розроблятися і функціональні стратегії підприємства, що дозволяє говорити про поєднання функціонального і вартісного підходів в управлінні інноваційним розвитком підприємства, за аналогією з відомим методом функціонально-вартісного аналізу (ФВА) та функціонально-вартісного управління (ФВУ) [8]. Розроблений нами алгоритм управління інноваційним розвитком підприємства з урахуванням місця і ролі функціонального менеджменту у цьому процесі показано на рис. 2.

Цільова функція – зростання ринкової вартості підприємства – описується з урахуванням відомого методу розрахунку EVA з виділенням величини операційного прибутку, амортизаційних відрахувань, податку на прибуток, зміни величини оборотного капіталу, інвестиційних витрат, вкладених в основний

капітал за відповідний період при реалізації інноваційного проекту, середньозваженої вартості капіталу, величини авансованого капіталу за відповідний період тощо, а також системи обмежень, що стосуються прийнятного рівня рентабельності, величини авансованого капіталу, обсягу використовуваних для реалізації проекту фінансових ресурсів, рівня ризику, співвідношення основного і оборотного капіталу і, звичайно, впливу фінансового та операційного важелів [7]. При цьому має бути враховано тип інноваційної стратегії згідно з етапом життєвого циклу підприємства та значущість факторів, що впливають на його фінансову стійкість. Останнє впливає на значущість внеску функціональних підсистем менеджменту у реалізацію цілей зростання ринкової вартості підприємства, який може слугувати підставою для розроблення системи винагород за результатами зростання ринкової вартості підприємства в розрізі функціональних підсистем менеджменту (BSC).

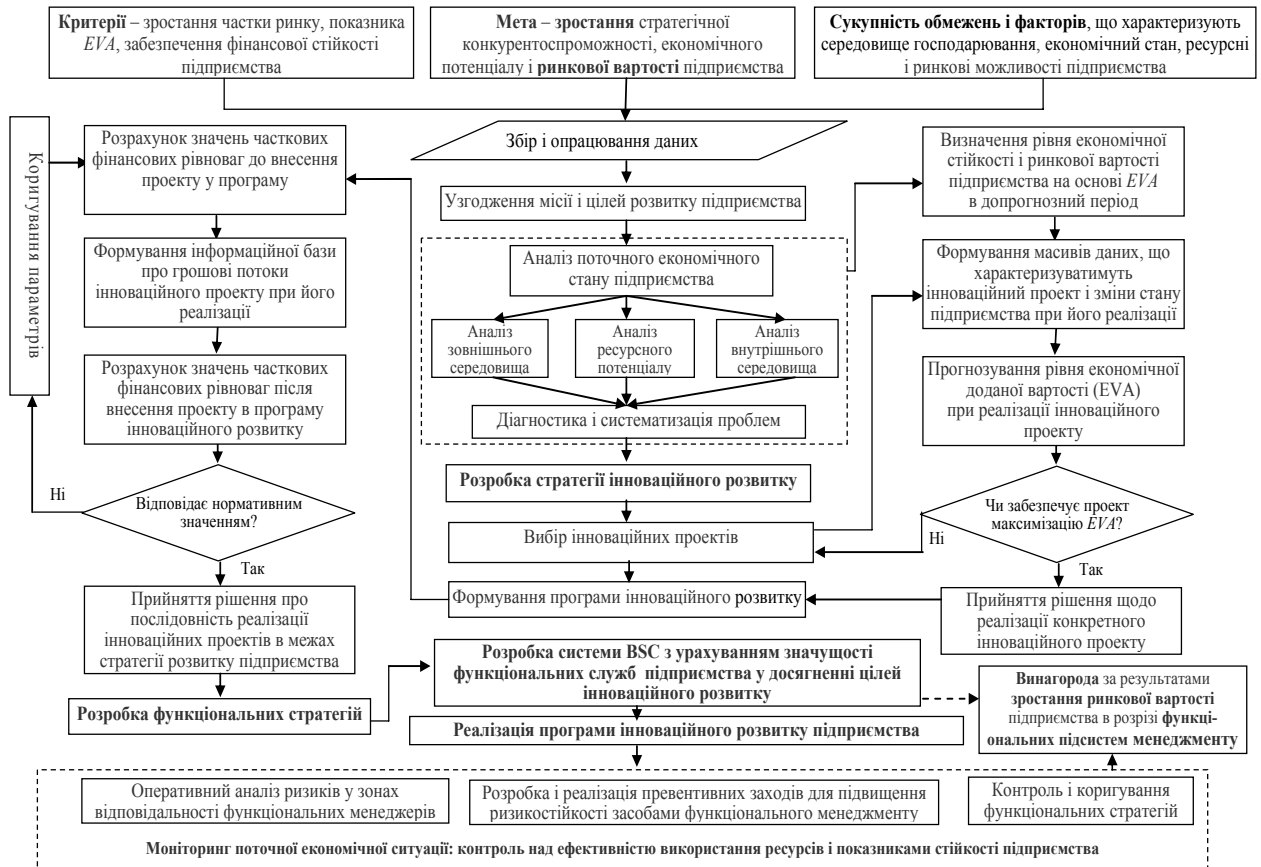


Рис.2. Алгоритм управління інноваційним розвитком підприємства на основі функціонально-вартісного підходу

**Висновки.** В умовах зростаючих темпів науково-технічного прогресу і стрімкого поширення інформаційних та виробничих технологій інноваційний розвиток промислового підприємства має передбачати якісне поліпшення усіх характеристик його бізнес-системи, усіх функціональних сфер діяльності. Доцільність такого поліпшення має оцінюватись не тільки з позицій приведення техніко-технологічної бази підприємства до сучасного технологічного рівня, а й з позицій нарощування здатності окремих елементів бізнес-системи до створення споживчих цінностей з високою доданою вартістю. Це сприятиме і зростанню цінності бізнес-системи в цілому (підприємства) на ринку інвестицій (фондовому ринку), тобто зростанню ринкової вартості.

Реалізація проектів інноваційного розвитку за нестабільного зовнішнього середовища супроводжується ризиками, які можуть загрожувати економічній стійкості підприємства. За своєю природою та способами мінімізації вони можуть бути віднесені до сфери відповідальності різних функціональних підсистем менеджменту. Для підвищення зацікавленості менеджменту функціональних служб підприємства у зменшенні втрат від ризиків та максимізації показника EVA доцільно застосувати один з інструментів управління за цілями. З урахуванням практичних можливостей системи збалансованих показників (BSC) для диференціації стратегічних цілей підприємства в розрізі функціональних підсистем менеджменту доцільно адаптувати її до завдань управління ризикозахищеністю та економічною стійкістю підприємства при реалізації проектів інноваційного розвитку. Апробація пропонованого методичного підходу для умов управління інноваційним розвитком конкретного машинобудівного підприємства і стане предметом наступних досліджень.

### Література

1. Індекси промислової продукції за видами діяльності за січень-березень 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/tpp/tpp\\_u/tpp0313\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/tpp/tpp_u/tpp0313_u.htm)
2. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А.В. Гриньов. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 308 с.
3. Єфремов О.С. Особливості стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств / О.С. Єфремов // Вісник Хмельн. нац. ун-ту. Економічні науки. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 69–74.
4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком : [навчальний посібник] / Ілляшенко С.М. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – Суми : ВТД «Університетська книга»; К. : ВД «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.
5. Мельник О.Г. Формування методологічних підходів у дослідженнях інновацій та інноваційного розвитку / О.Г. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10. – С. 18–24.
6. Федуллова Л.І. Теоретичні положення щодо обґрунтування моделі інноваційного розвитку підприємства / Л.І. Федуллова // Вісник Хмельн. нац. ун-ту. Економічні науки. – 2010. – № 4. – Т. 2. – С. 25–29.
7. Эшоурт Г. Менеджмент, основанный на ценности: как обеспечить ценность для акционеров / Эшоурт Г. ; [пер. с англ.]. – М. : Инфра-М, 2006. – 530 с.
8. Волчек Р. Функционально-стоимостной анализ в управлении / Р. Волчек. – М. : Экономика, 1986. – 176 с.

### References

1. Indeksi promislovyoy produkciï za vidami dijtal'nosti za cichen'-berezen' 2013 roku [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/tpp/tpp\\_u/tpp0313\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/tpp/tpp_u/tpp0313_u.htm)
2. Grin'ov, A.V. Innovacijnij rozvitok promislovih pidpriymstv: koncepcija, metodologija, strategichne upravlinnja / A. V. Grin'ov. – H.: INZhEK, 2003. – 308 s.
3. Efremov, O.S. Osoblivosti strategichnogo planuvannja innovacijnogo rozvitku pidpriemstv / O.S. Efremov // Visnik Hmel'n. nac. un-tu. Ekonomichni nauki. – 2009. – № 4, t.2. – S.69-74.
4. Iljashenko, S.M. Upravlinnja innovacijnim rozvitkom: navchal'nij posibnik. – 2-ge vid., pererob. i dop. – Sumi: VTD «Universitets'ka kniga»; K.: VD «Knjaginja Ol'ga», 2005. – 324 s.
5. Mel'nik, O.G. Formuvannja metodologichnih pidhodiv u doslidzhennjah innovacij ta innovacijnogo rozvitku / O.G. Mel'nik // Aktual'ni problemi ekonomiki. – 2011. – № 10. – S. 18-24.
6. Fedulova, L.I. Teoretichni polozhennja shhodo obgruntuvannja modeli innovacijnogo rozvitku pidpriemstva / L.I. Fedulova // Visnik Hmel'n. nac. un-tu. Ekonomichni nauki. – 2010. – № 4, t.2. – S.25-29.
7. Jeshourt, G. Menedzhment, osnovannyj na cennosti: kak obespechit' cennost' dlja akcionerov : [per. s angl.] / G. Jeshourt. – M. : Infra-M, 2006. – 530 s.
8. Vlchek, R. Funkcional'no-stoimostnoj analiz v upravlenii. Sokr. per. s chesh. / R. Vlchek M.: Jekonomika, 1986. – 176 s.

Надійшла 20.04.2013; рецензент: д. е. н. Стадник В. В.

УДК 336.22:657(470.64)

Х. Б. КАРМОКОВА

ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В. М. Кокова»

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ПРОГНОЗА НАЛОГОВЫХ СБОРОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ СОБИРАЕМОСТИ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

*Статья посвящена вопросам налогового прогнозирования и оценки налогового потенциала в спектре поступлений налогов и сборов в бюджетную систему по РФ и ее субъектов, в частности Кабардино-Балкарской республики. На основе и по аналогии модели контроля налоговых поступлений, применяемой компанией "Barents Group USA", разработана модель контроля и прогнозирования налоговых поступлений и сборов, где на первом этапе строится динамика планового сбора налогов и поступления в течение определенного периода.*

*Ключевые слова: математическое моделирование, динамика прогноза, налоговые сборы, стандарты международного бухгалтерского учета, налоговая система, налоговые гавани, прогнозирование, динамика.*

H. B. KARMOKOVA

FGBOU VPO "V. M. Kokov Kabardino-Balkaria State Agrarian University"

## MATHEMATICAL MODELLING OF TAX REVENUE DYNAMICS FORECAST WITH CONSIDERATION FACILITATOR OF TAX COLLECTION IMPROVEMENT

*The article deals with tax forecasting and assessment of tax potential in the spectrum of taxes and fees received by the budget system in Russia and its federal subjects, in particular the KBR. Based on and by analogy of the model of control of tax revenues used by Barents Group USA, a model of control and prediction of tax revenues and fees was developed, where in the first stage dynamics of planned collection of taxes and revenues in a given period was constructed. The content of tax reform should be to be to distribute the tax charge and the tax burden among taxpayers relatively evenly to the tax legislation Russia acted economic justice taxation. In other words, we must create the conditions that, on the one hand, was compelled to be honest and law-abiding taxpayers to seek and find ways to evade taxes, but on the other hand - would have closed for the dishonest taxpayer all the currently used methods, methods of evasion of taxes and duties. Necessary to improve the existing methods of the mechanism of income tax payments, including by reducing the tax burden, as well as the legalization of all incomes. It is also important to note that the obligation to pay tax the taxpayer must perform their own (unless otherwise provided for by the legislation on taxes and duties) within the statutory period. Using the above proposed recommendations and our model monitoring and forecasting of tax revenues and fees will create favourable conditions for the improvement of the mechanism of income payments to the budget.*

*Keywords: mathematical modelling, forecast dynamics, tax revenue, international accounting standards, tax system, tax havens, prediction, dynamics.*

В современной научной литературе налоговая проблематика занимает особое место в силу необходимости коренных налоговых улучшений в системе налогообложения. Вместе с тем происходящие изменения в налоговой системе, часто носящие поверхностный характер, не способствуют ее эффективности и не решают в полной мере возникающие проблемы.

Глубокого научного анализа требуют проблемы функционирования механизма применения налоговых режимов:

- выбора базы исчисления различных видов налоговых платежей и определения уровня их оптимальных ставок;
- оценки возможностей использования и совершенствования механизма поступлений платежей в бюджет;
- определение степени научной обоснованности налогового прогнозирования и налогового планирования;
- определение актуальности научной разработки и моделирования контроля налоговых поступлений.

Отечественная система налогов и сборов находится в стадии своего развития, и это определяет необходимость совершенствования решений специфических проблем, определяющих его функциональную и структурную организацию; повышения эффективности механизмов согласования экономических интересов основных направлений поступлений платежей в бюджет.

Переход к устойчивому повышению собираемости налогов и сборов предполагает структурную и функциональную реорганизацию системы налогообложения.

Специфические особенности развития системы налогообложения, характерные для периода его развития – неустановившееся взаимодействие структурных элементов, отсутствие эффективных механизмов согласования экономических интересов основных задач – служат объективным препятствием перехода на траекторию устойчивого развития не только указанной системы, но и в целом национальной экономики, что актуализирует исследование проблем ее структурной и функциональной организации.

Налоговая система Кабардино-Балкарской республики устанавливает единые правила налогообложения для всех участников налоговых отношений, отвечая при этом требованиям рыночных отношений.

Основная функция этих правил проявляется через налоговый механизм, представляющий собой совокупность организационно-правовых норм и методов управления налогообложением, включая широкий арсенал различного рода надстроечных инструментов (налоговых ставок, льгот, способов обложения, санкций). Государство придает своему налоговому механизму юридическую форму посредством налогового законодательства.

Изменяя налоговые законы в соответствии с экономическими процессами, государство получает в свое распоряжение возможность формировать общественные отношения в сфере производства, обращения, обмена и потребления материальных и духовных благ. Следовательно, налоги выступают как наиболее эффективная форма управления рыночным хозяйством.

Многообразие налоговых форм позволяет привлечь в бюджет определенную долю всех доходов плательщиков, стоимости имущества, выручки от разнообразных, операций, воздействуя, таким образом на разные стороны хозяйственной деятельности.

Совокупность всех обязательных платежей в бюджет и во внебюджетные фонды, методы и принципы их построения и составляют налоговую систему.

Как правило, исходя из контрольных цифр, заложенных в годовом бюджете, прогнозируется ежемесячный и квартальный план сборов.

Если, при выполнении плана, наблюдается значительное расхождение между прогнозами и реальными поступлениями налогов, то выявляются причины этих расхождений и проводятся соответствующие корректировки, как прогнозных значений, так и годовой суммы налога.

В связи с этим, математическое моделирование динамики сбора налогов и возможность управления собираемостью налоговых поступлений является актуальной задачей.

Такая модель будет способствовать оптимизации процесса сбора налогов и налоговых поступлений. Очевидно, что модель контроля налоговых поступлений обладает огромным объемом информации и поэтому ее основное назначение – составление отчетов о налоговых поступлениях.

В США используется модель контроля налоговых поступлений, разработанная компанией "Barents Group USA" (2,6).

Модель контроля налоговых поступлений, разработанная компанией "Barents Group" позволяет получать ежемесячные прогнозы налоговых поступлений по отдельным видам налогов на основе заранее заданных годовых итогов (7).

По аналогии этого метода нами разработана модель контроля и прогнозирования налоговых поступлений и сборов.

В модели на первом этапе строится динамика планового сбора налогов и поступления в течение определенного периода.

Как показывает опыт, план сбора возрастает каждый последующий период, поэтому зависимость планового сбора  $C_n(t)$  от времени имеет вид степенной функции, т.е.

$$C_n(t) = C_0 t^n, \quad (1)$$

где  $C_0$  – плановый сбор первого квартала,  $n$  – показатель степени возрастание собираемости налога со временем. Однако фактический сбор налогов  $C_\phi(t)$  и поступлений отличается от планового, поэтому

$$C_\phi(t) = C_0 t^{n-m}, \quad (2)$$

$m$  – показывает степень отклонения фактического сбора налоговых поступлений от планового и является ключом управления, т.е. если  $m > 0$ , то фактический сбор опережает плановый, а если  $m < 0$ , то происходит отставания от планового за период времени  $t$ .

Таким образом,  $m$  зависит от скорости сбора налога и может быть определен из соотношения:

$$m = 1 - \frac{v_\phi}{v_n}, \quad (3)$$

где  $v_n$  – скорость планового сбора налога,  $v_\phi$  – скорость фактического сбора налога в момент времени  $t$ . Если скорость фактического сбора налогов и поступлений совпадает с плановым, то  $m = 0$  и это есть самый оптимальный вариант. Эти мгновенные скорости можно определить дифференцируя по времени выражения (1) и (2):

$$v_n = \frac{dC_n(t)}{dt} = C_0 n t^{n-1}, \quad (4)$$



$$v_{\phi} = \frac{dC_{\phi}(t)}{dt} = C_0(n-m)t^{n-m-1}. \quad (5)$$

Значения  $n$  и  $m$  определяются из графиков зависимостей  $C_n(t)$  и  $C_{\phi}(t)$  уравнений (1) и (2).

Интегрируя уравнения (1) и (2) можно получить выражения, позволяющие рассчитать суммарный общий сбор налога за определенный период времени

$$C_{n0} = \int_{t_1}^{t_2} C_0 t^n dt = \frac{C_0}{n+1} (t_2^{n+1} - t_1^{n+1}), \quad (6)$$

$$C_{\phi 0} = \int_{t_1}^{t_2} C_0 t^{n-m} dt = \frac{C_0}{n-m+1} (t_2^{n-m+1} - t_1^{n-m+1}), \quad (7)$$

где  $C_{n0}$  – суммарный плановый сбор налогов, а  $C_{\phi 0}$  – фактический собранный налог за период времени от  $t_1$  до  $t_2$ .

Используя формулу (7) можно прогнозировать поступление налогов и сборов на определенный период времени и получать ежемесячные прогнозы налоговых поступлений по отдельным видам налогов и уровням бюджетов.

Таким образом, предлагаемая простая модель позволяет прогнозировать динамику поступления налогов и сборов по отдельным видам и бюджетам на любой отчетный период.

Для этого необходимо сформировать данные о реальных ежемесячных плановых и фактических налоговых поступлениях и сборах, с учетом изменений действующего законодательства и различий в инфляционных тенденциях, а также в сравнении с аналогичными поступлениями за прошлые годы.

Итак, исходя из выше изложенных расчетов, строятся временные зависимости собираемости налогов и эмпирически определяются уравнения (1) и (2).

Из этих уравнений определяются показатели степеней  $n$ ,  $n-m$ , затем и  $m$  – которая выявляет отклонение налоговых сборов и поступлений от прогнозов.

Для этого, пользуясь полученными графиками по уравнениям (1) и (2), строятся зависимости

$$\lg \frac{C_n(t)}{C_0} = f(\lg t), \quad \lg \frac{C_{\phi}(t)}{C_0} = f(\lg t) \quad (8)$$

и угол наклона этих прямых определяют соответственно  $n$  и  $n-m$ .

В качестве примера применения указанной модели рассмотрим выполнение плана поступления в ИФНС России по КБР за 2012 год.

На рис. 1 представлена плановая и фактическая динамика собираемости налога на прибыль в течение года, на основании чего, строятся линии по логарифмической шкале согласно (8) (рис. 2) и для них получаем уравнения соответственно для планового и фактического сбора налоговых поступлений.

$$\lg \frac{C_n(t)}{C_0} = 1,0506 \cdot \lg t - 0,4897, \quad \lg \frac{C_{\phi}(t)}{C_0} = 1,1737 \cdot \lg t - 0,5686. \quad (9)$$

Отсюда имеем искомые значения  $n = 1,0506$  и  $n-m = 1,1737$ , а  $m = 0,1231$ .

Информация об отклонениях поступлений отдельных налогов от прогнозов, т.е.  $m$ , и их причин, дает аналитику возможность воздействовать на помесячные налоговые поступления и сборы в будущем, что ставит перед вышестоящими органами необходимость пересмотра годовых бюджетных проектировок. Кроме того, эти уравнения позволяют рассчитать динамику сбора в любой момент времени, а так же прогнозировать суммарный сбор налогов и поступлений на определенный отчетный период.

Для полной наглядности отобразим графически общую зависимость собираемости налогов от времени по месяцам и логарифмическую зависимость собираемости налогов от времени, с учетом произведенных выше расчетов.

Эффективные межбюджетные отношения между федеральным центром и регионом, должны строиться с учетом достоверных показателей прогноза социально-экономического развития территории, и особенно показателей доходной и расходной составляющих бюджетной системы РФ на территории региона, в частности Кабардино-Балкарской республики, с целью устранения иждивенчества.

В связи, с чем значимыми являются качественная и количественная составляющие прогноза

социально-экономического развития Кабардино-Балкарии, а именно макроэкономические и социально-экономические индикаторы.

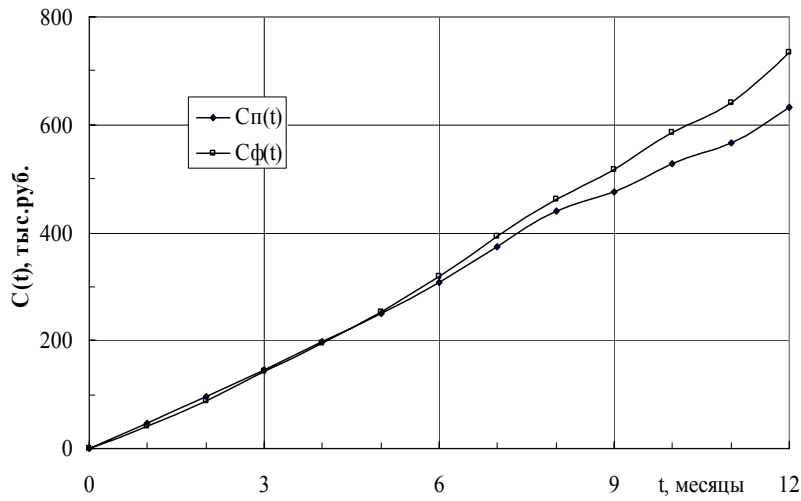


Рис. 1. Зависимость собираемости налогов от времени (по месяцам)

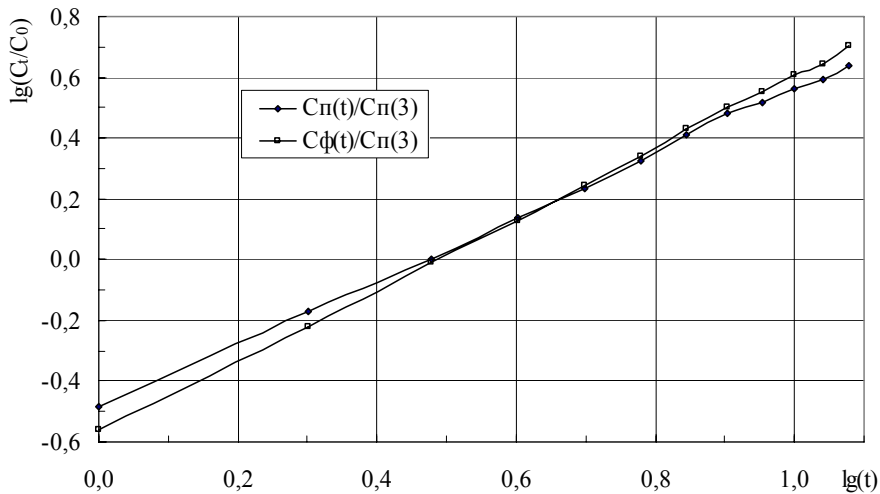


Рис. 2. Логарифмическая зависимость собираемости налогов от времени

Для решения проблем совершенствования механизма налоговых поступлений в бюджет, необходимы существенные дополнения к проводимой в настоящее время реформе налоговой системы.

В результате проведенного исследования проблем налогообложения и совершенствования механизма поступлений налоговых платежей в бюджет, можно сделать ряд принципиально важных выводов, представляющих, на наш взгляд, научный и практический интерес:

- важно разграничить условия совершенствования и повышения собираемости налогов и сборов и специфические проблемы конкретных задач;
- при формировании налоговой политики следует учитывать основные тенденции развития налоговых систем зарубежных стран с развитой рыночной экономикой, в частности сократить количество и ставки налогов, объединить их по налогооблагаемой базе;
- на период задолженности по уплате налогов не разрешать предприятиям осуществлять долгосрочные финансовые вложения (вкладывание капиталов в кредитные организации, акционерные общества, покупку ценных бумаг, участие в инвестиционных торгах и др.);
- ужесточить ответственность банков за задержку платежей в бюджет и за несвоевременное исполнение инкассовых распоряжений налоговых органов;
- запретить регистрацию коммерческих организаций лицам, которые ранее являлись учредителями предприятий, не рассчитавшихся по налогам с бюджетом;
- восстановить ранее действовавший порядок обращения взыскания недоимки на дебиторскую задолженность;

Содержание налоговой реформы должно состоять в том, чтобы распределить налоговые обязанности и налоговое бремя среди налогоплательщиков относительно равномерно, чтобы в налоговом законодательстве России действовал принцип экономической справедливости налогообложения.

Иными словами, необходимо создать условия, которые, с одной стороны, не принуждали бы честного и законопослушного налогоплательщика искать и находить пути ухода от налогообложения, а с другой стороны – закрыли бы для нечестного налогоплательщика все ныне используемые методы, способы уклонения от уплаты налогов и сборов.

Необходимо совершенствование существующих способов механизма поступлений налоговых платежей, в том числе и за счет снижения налогового бремени, а так же легализации всех доходов.

Важно также отметить, что обязанность по уплате налога налогоплательщик должен исполнить самостоятельно (если иное не предусмотрено законодательством о налогах и сборах) в установленный законом срок.

Использование выше предложенных рекомендаций и разработанной нами модели контроля и прогнозирования налоговых поступлений и сборов, создаст благоприятные условия для совершенствования механизма поступлений платежей в бюджет.

### Литература

1. Правительство Российской Федерации распоряжение от 5 декабря 2011., № 2172. – М.
2. Абанин М.А. Специальные налоговые режимы как инструмент налогового планирования / М.А. Абанин // Хозяйство и право, 2012. – № 10. – С. 76–86.
3. Бабанин В.А. Организация налогового планирования в российских компаниях / В.А. Бабанин // Финансовый менеджмент, 2012. – № 1. – С. 20–33.
4. Брызгалин А.В. Методы налоговой оптимизации / А.В. Брызгалин, В.Р. Берник, В.В. Брызгалин. – М. : Аналитика-Пресс, 2011. – 452 с.
5. Гусов В.С. Социальные проблемы налогообложения в России / В.С. Гусов // Налоги. – 2010. – № 1. – С. 35–40.
6. Митрофанов Р.А. Перспективы и проблемы налогового планирования и налоговой оптимизации / Р.А. Митрофанов // Финансовый менеджмент. – 2009. – № 5. – С. 98–105.
7. Чай В.Т. Трансформация отчетности российских предприятий в отчетность, подготовленную в соответствии с МСФО: проблемы и решения / В.Т. Чай // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 11. – С. 4–6.

### References

1. Russian Federal Government decree of December 5, 2011 № 2172-p MOSCOW.
2. Abanin M.A. Special tax regimes as a tool of tax planning. // Economy and Law, 2012, № 10. - P.76-86.
3. Babanin V.A. Organization of tax planning in Russian companies. // Financial Management, 2012, № 1. - P.20-33.
4. Bryzgalin A.V. Methods of tax optimization. / A.V.Bryzgalin, V.R.Bernik, V.V.Bryzgalin. - M.: Analitika - Press, 2011. - 452S.
5. Gusov V.S. Social problems of taxation in Russia. // Taxes, 2010, № 1. - P.35-40.
6. Mitrofanov R.A. Prospects and problems of tax planning and tax optimization. / / Financial Management, 2009, № 5. - P.98-105.
7. F. Canova, M. Finn, and A.R. Pagan, (2012), "Evaluating a Real Business Cycle Model," in CP Hargreaves (ed.), Nonstationary Time Series and Cointegration. Oxford: Oxford University Press.

Надійшла 18.04.2013; рецензент: д. е. н. Мисаков В. С.

УДК 338.32.053.4

В. С. КИРИЛЮК, О. С. МАЛЮК, Л. М. ПРОХА  
Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ

## ВРАХУВАННЯ РИЗИКІВ ПРИ ОЦІНЦІ ВАРТОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

*У статті розглянуті чинники, що впливають на рівень ризику при дисконтуванні грошових потоків з метою оцінки вартості нематеріальних активів промислового підприємства.*

*Ключові слова: нематеріальні активи, премія за ризик, ставка дисконтування, експертна оцінка.*

V. S. KYRYLIUK, O. S. MALIUK, L. M. PROKHA  
National Metallurgical Academy of Ukraine, Dnipropetrovsk

### RISKS IN THE VALUATION OF INTANGIBLE ASSETS

*The article deals with the issue of assessment of the risk premium to estimate intangible asset. Specificity of investments in intangible asset associated only with the fact that the risks are somewhat larger. That's why the risk premium and the discount rate should be larger. There are certain risks that make a significant impact on the value of intangible assets and carried out an expert assessment of the extent of the risk premium associated with investing in intangible assets. Each risk is one or more risk factors. Each risk factor depending on its characteristics to the estimated intangible asset experts assign the appropriate amount of risk. A distinctive feature of this method is the availability of an explanation of the conditions under which risk factors are assigned certain risk value. The proposed method simplifies the process of evaluation and analysis of expert risk assessments for the experts.*

*Keywords: intangible assets, risk premium, discount, expert evaluation.*

#### Вступ

Актуальність теми цієї статті обумовлена тим, що сучасні промислові підприємства в умовах жорсткої конкуренції намагаються підвищувати якість виробленої продукції, в тому числі за рахунок використання ними результатів науково-технічної та творчої діяльності. А це (за наявності правової охорони та інших підстав) є особливим видом майна українських підприємств – нематеріальними активами (НМА).

Сам факт створення і наявності нематеріального активу дає підставу для його оцінки, тобто у всіх випадках, коли такий актив є корисним, він має вартість. При цьому принципово важливою при визначенні вартості є оцінка здатності нематеріального активу приносити майбутній додатковий прибуток при промисловому використанні. На цьому оснований один з методів визначення вартості НМА – доходний. Важливим етапом оцінки нематеріального активу в рамках доходного підходу є дисконтування грошового потоку, що відноситься до оцінюваного активу. Облік ризиків і вибір ставки дисконту не є специфічними проблемами оцінки нематеріальних активів, ті ж проблеми виникають при оцінці бізнесу та інвестиційних проектів. Специфіка інвестицій в НМА пов'язана лише з тією обставиною, що ризики тут дещо більше. Відповідно більшими мають бути премія за ризик і ставка дисконту [1–3].

#### Основний розділ

Як відомо, ставка дисконту – це процентна ставка, яка використовується для перерахунку майбутніх потоків доходів в єдину величину поточної вартості. За своєю економічною суттю вона відображає ризики, пов'язані з інвестуванням грошей в той чи інший НМА і, отже, норму прибутковості інвестора при даному рівні ризику. Згадаємо наступні найбільш популярні методи розрахунку ставки дисконтування [4, 5]: метод оцінки капітальних активів; метод середньозваженої вартості капіталу; метод ринкової екстракції; метод кумулятивної побудови. Кожен з методів має свої особливості при застосуванні в специфічних українських умовах.

За умови наявності необхідних даних, метод ринкової екстракції є одним з найбільш достовірних, оскільки він ґрунтується на реальній ринковій інформації. Однак на сучасному етапі розвитку ринку нематеріальних активів застосування методу ринкової екстракції ускладнено як нерозвиненим ринком нематеріальних активів в Україні, завдяки чому знайти відповідний актив-аналог складно, так і тим, що інформація щодо завершених оборудок часто виявляється недоступною, тому що може представляти комерційну таємницю. Отже, найбільш доступним методом розрахунку ставки дисконтування залишається метод кумулятивної побудови. Методом кумулятивної побудови можна розрахувати ставку дисконтування як для оцінки підприємства в цілому, так і для оцінки окремого нематеріального активу. При розрахунку ставки дисконтування для оцінки нематеріального активу як частини діючої компанії необхідно враховувати ризики, властиві всій компанії в цілому. При розрахунку ставки дисконтування для оцінки нематеріального активу окремо потрібно враховувати лише ризики, властиві даному нематеріальному активу. Розглянемо питання розрахунку премії за ризик для оцінки окремого нематеріального активу.

В роботах багатьох авторів, наприклад [6], представлена методика, згідно якої оцінка ризиків (розрахунок премії за ризик) відбувається шляхом відповіді на кілька питань, що відносяться до виділених груп ризику та виділені наступні ризики інвестування в нематеріальні активи:

- ризик, пов'язаний з можливістю порушення прав на нематеріальні активи;
- ризик, пов'язаний з передбачуваністю доходів від використання нематеріальних активів;
- ризик, пов'язаний з більш ранньою стадією розробки нематеріального активу;
- ризик, пов'язаний з низькою ліквідністю нематеріального активу;
- ризик, пов'язаний з конкурентоспроможністю нематеріального активу.

Методом передбачаються такі варіанти відповідей на дані питання: «так», «не знаю» і «ні». Відповідно до відповідей, факторам ризику присвоюються значення 0%, 2,5% і 5%. Величина ризику для групи чинників визначається як середньоарифметичне значення ризиків факторів групи. Премія за ризики інвестування в нематеріальний актив розраховується підсумовуванням величин ризиків всіх груп. Подібний підхід до оцінки ризиків спостерігається у інших роботах, в яких рекомендується інтервал ймовірних значень ризиків при оцінці компанії – від 0 до 5%. Недоліком цього методу є відсутність пояснення того, за яких умов факторам ризику присвоюються ті чи інші значення ризику. До того ж присвоєння середнього значення ризику (2,5%) при відсутності інформації з окремих питань (варіант відповіді «не знаю»), на нашу думку, не є коректним. Крім того, питання в рамках кожної групи сформовані таким чином, що не виключається можливість подвійного врахування одних й тих самих ризиків. Це може призвести до завищення розрахованого значення ставки дисконтування, що, в свою чергу, призведе до заниження вартості оцінюваного нематеріального активу.

Отже, враховуючи викладене вище, метою виконаного дослідження, є часткове розв'язання цих недоліків, а саме, удосконалення підходів до оцінки факторів ризику при визначенні вартості нематеріальних активів промислового підприємства в рамках доходного підходу, який передбачає використання ставки дисконтування.

Нижче наведені певні методичні рекомендації щодо врахування ризику при оцінці вартості нематеріальних активів, які представлені нижче. Оскільки в якості об'єкту дослідження в даній статті були вибрані такі НМА, як об'єкти промислової власності, нами були визначені ризики, що становлять істотний вплив на вартість даних нематеріальних активів та проведена експертна оцінка величини премії за ризик, пов'язаний з інвестуванням в нематеріальний актив.

Розглянемо фактори ризику, які впливають на рівень ставки дисконтування, та спосіб визначення їх рівня детальніше.

1. Ризик, пов'язаний зі ступенем передбачуваності доходу від використання нематеріального активу.

Ступінь передбачуваності доходу від використання нематеріального активу надає прямий вплив на величину ставки дисконтування. Чим з більшою точністю можна передбачити величину майбутніх грошових потоків, тим меншим є ризик недоотримання прибутку. Тому, при підвищенні ступеня передбачуваності доходу, необхідна інвесторам норма прибутковості знижується. І навпаки, чим нижче передбачуваність очікуваних доходів, тим більшої винагороди у вигляді більш високої норми прибутковості вимагатимуть інвестори.

Пропонується виділяти такі чинники, що визначають ризик передбачуваності доходу від використання нематеріального активу:

- Унікальність нематеріального активу – чим більше унікальний нематеріальний актив, тим з меншою точністю можна передбачити пов'язані з ним грошові потоки.

- Досвід практичного використання нематеріальних активів-аналогів – наявність використовуваних на практиці активів-аналогів підвищує точність прогнозування релевантного грошового потоку. При цьому, якщо продукція, що випускається з використанням активів-аналогів, користується передбачуваним попитом, то ризики інвестування щодо даного фактора будуть мінімальні.

2. Ризик використання нематеріального активу конкурентами.

При використанні нематеріального активу конкурентами велика ймовірність того, що дохід, принесений нематеріальним активом, зменшиться. Причиною цього може стати, наприклад, втрата монопольного становища, пов'язаного з володінням нематеріальним активом.

Виділимо наступні фактори, що впливають на ризик використання нематеріального активу конкурентами:

- Правовий захист нематеріального активу – цей фактор багато в чому визначає, чи зможуть конкуренти використовувати нематеріальний актив. При наявності охоронних документів, що діють на ринку збуту продукції, ризик використання нематеріального активу конкурентами мінімальний.

- Легкість копіювання нематеріального активу – чим легше скопіювати нематеріальний актив, тим вище ризик його використання конкурентами.

3. Ризик, пов'язаний зі стадією розробки нематеріального активу.

Чим на більш ранній стадії розробки знаходиться нематеріальний актив, тим більше ризик інвестування в нього. По-перше, це обумовлено ризиком невдачі на тій чи іншій незавершеній стадії розробки впровадження нематеріального активу. І, по-друге, більш рання стадія розробки пов'язана з ризиками потреби в додаткових фінансових та (або) часових ресурсах. Тому, якщо розробка нематеріального активу знаходиться на незавершеній стадії НДДКР, рекомендується застосовувати максимальний рівень ризику з обраного інтервалу. При незавершеній стадії впровадження нематеріального активу у виробництво рекомендується застосовувати середнє значення ризику для даного фактора.

## 4. Ризик неконкурентоспроможності нематеріального активу.

Якщо оцінюваний нематеріальний актив виявиться, неконкурентоспроможним, доходи від використання можуть істотно скоротитися. Пропонується використовувати наступні фактори, що характеризують конкурентоспроможність нематеріального активу:

- Рівень нематеріального активу відображає його конкурентоспроможність на даний час. Якщо нематеріальний актив відповідає світовому рівню, ризики інвестування щодо даного фактора мінімальні. Якщо нематеріальний актив відповідає вітчизняному рівню (і якщо світовий рівень при цьому вище), ризик інвестування підвищується. Ризик інвестування щодо рівня нематеріального активу максимальний, коли оцінюваний нематеріальний актив не відповідає ні світовому, ні національному рівню.

- Збереження актуальності нематеріального активу відноситься до його майбутньої конкурентоспроможності. Якщо експерти вважають, що ймовірність збереження актуальності нематеріального активу низька, то ризик інвестування в оцінюваний нематеріальний актив щодо даного фактора буде максимальним. Причиною втрати актуальності нематеріального активу, може стати створення більш досконалої (з точки зору покупців) продукції або більш ефективної технології.

## 5. Ризик низької ліквідності нематеріального активу.

Облік ризику низької ліквідності особливо важливий при оцінці нематеріальних активів. Це зумовлено, по-перше, специфікою нематеріального активу як товару. Продаж його в короткі терміни за прийнятною ціною може скласти значну складність. До того ж нематеріальні активи, як правило, дорогі, що так само уповільнює процес їх продажу.

Адекватним показником ризику низької ліквідності нематеріального активу може бути такий фактор, як наявність компаній, зацікавлених у купівлі нематеріального активу. При відсутності потенційних покупців, ризик інвестування щодо даного фактора максимальний. При збільшенні числа потенційних покупців ризик інвестування, відповідно, падає.

Враховуючи вище зазначене, сформуємо перелік факторів ризику на визначимо їх рівень (табл.1).

Таблиця 1

**Експертна оцінка величини премії за ризик, пов'язаний з інвестуванням в нематеріальний актив**

№ з/п	Фактори ризику	Величина ризику, %		
		1%	3%	5%
1	Ризик, пов'язаний зі ступенем передбачуваності доходу від використання нематеріального активу			
1.1	Унікальність нематеріального активу			
1.2	Досвід практичного використання нематеріальних активів-аналогів			
	Сумарний ризик факторів в групі			
	Кількість факторів в групі			
	Величина ризику для групи			
2	Ризик використання нематеріального активу конкурентами			
2.1	Правовий захист нематеріального активу			
2.2	Легкість копіювання нематеріального активу			
	Сумарний ризик факторів в групі			
	Кількість факторів в групі			
	Величина ризику для групи			
3	Ризик, пов'язаний зі стадією розробки нематеріального активу			
3.1	Стадія розробки нематеріального активу			
	Сумарний ризик факторів в групі			
	Кількість факторів в групі			
	Величина ризику для групи			
4	Ризик неконкурентоспроможності нематеріального активу			
4.1	Рівень нематеріального активу			
4.2	Збереження актуальності нематеріального активу			
	Сумарний ризик факторів в групі			
	Кількість факторів в групі			
	Величина ризику для групи			
5	Ризик низької ліквідності нематеріального активу			
5.1	Наявність компаній, зацікавлених в придбанні нематеріального активу			
	Сумарний ризик факторів в групі			
	Кількість факторів в групі			
	Величина ризику для групи			
	Загальна премія за ризики			
	Безризикова ставка доходу			
	Ставка дисконту			

Інтервал значень ризиків приймемо той же, що рекомендують при оцінці бізнесу, але з однією поправкою. Нематеріальні активи вважаються більш ризиковими активами, тому в якості нижньої межі

ризиків візьмемо не 0%, а 1%. Таким чином, ми отримаємо інтервал можливих значень кожної групи ризиків 1-5%. Тобто найбільш ймовірній ризиковій події відповідає величина ризику 5%, найменш ймовірній – 1%.

До кожного ризику відноситься один або декілька чинників ризику. Кожному фактору ризику в залежності від його характеристики, для оцінюваного нематеріального активу експерти присвоюють відповідну величину ризику. Величина ризику для групи чинників визначається як середньоарифметичне значення ризиків факторів групи. Премія за ризик інвестування в нематеріальний актив розраховується підсумовуванням величин усіх ризиків.

#### Висновки

Відмінною особливістю запропонованого методу є наявність пояснення того, за яких умов факторам ризику присвоюються ті чи інші значення ризику. Запропонований метод спрощує процес оцінювання та аналізу експертних оцінок ризиків для експертів. Завдяки цьому знижується суб'єктивність експертних оцінок, що принципово важливо при використанні методу кумулятивної побудови.

За умови оцінки ризиків для конкретного підприємства та нематеріального активу є можливість оцінити рівень ставки дисконту з врахуванням ризиків.

#### Література

1. Шишляев Д.В. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности в РФ : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10. / Шишляев Д.В. – М., 2006. – 208 с.
2. Третьяк Д.В. Нематериальные активы организации как объект управления : дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Москва, 2010. – 168 с.
3. Шишкина Е.А. Разработка метода оценки рыночной стоимости нематериальных активов : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. – М., 2011. – 195 с.
4. Вакун О.В. Оцінка нематеріальних активів за національними та міжнародними стандартами / О.В. Вакун // Сталій розвиток економіки : всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 7. – С. 219–223.
5. Криштопа І. Оцінка нематеріальних активів: проблемні питання та напрямки їх вирішення / І. Криштопа // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1 (26). – С. 169–176.
6. Семенова Д.А. Сучасні національні та зарубіжні підходи до оцінки нематеріальних активів / Д.А. Семенова, Я.Р. Кобліанідзе // Вісник Донецького національного університету, сер. В: економіка і право. – 2011. – № 1(1). – С. 291–297.

#### References

1. Shishliaev D.V. Otsenka stoimosti nematerialnikh aktivov i intellektualnoy sobstvennosti v RF: dis.kand.ekon.nauk: 08.00.01.-Moscow, 2006.- 208 p. [in Russian]
2. Tretyak D.V. Nematerialniye aktivi organizatsiyi kak obiekt upravleniya: dis.kand.ekon.nauk: 08.00.05.-Moscow, 2010.- 168 p. [in Russian]
3. Shishkina E.A. Razrabotka metoda otsenki rinochnoi stoimosti nematerialnikh aktivov: dis.kand.ekon.nauk: 08.00.05.-Moscow, 2011.- 195 p. [in Russian]
4. Vakun O.V. Otsinka nematerialnikh aktiviv za natsionalnimi ta mizhnarodnimi standartami// Staliy rozvitok ekonomiki: Vseukrayinskiy naukovirobnichiy zurnal.-2011.-№7,p.219-223.[in Ukrainian]
5. Krishtopa I. Otsinka nematerialnikh aktiviv: problemni pitannya ta napryamki yikh virishennya//Galitskiy ekonomichniy visnik.-2010.-№1(26),p.169-176.[in Ukrainian]
6. Semenova D.A.,Koblianidze Y.R. Suchasni natsionalni ta zarubizhni pidhodi do otsinki nematerialnikh aktiviv//Visnik Donetskogo nationalnogo universitetu, ser.B:ekonomika i pravo. – 2011. – № 1(1), c.291-297.[in Ukrainian]

Надійшла 18.04.2013; рецензент: д. е. н. Довбня С. Б.

**МІЖСУБ'ЄКТНА ВЗАЄМОДІЯ В ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ**

*У статті розглядаються основні передумови, фактори і протиріччя створення інтеграційних об'єднань на основі аналізу міжсуб'єктної взаємодії їх учасників.*

*Ключові слова: інтеграція, міжсуб'єктна взаємодія, учасники об'єднання, інтеграційна політика.*

**THE INTERACTION AMONG SUBJECTS IN INTEGRATION ASSOCIATIONS**

*This article discusses the basic assumptions and factors creating controversy integration associations by analyzing the interaction of the participants. Trends in the business environment does not indicate that in the near future in the domestic economy will be the association, and, in most cases, one should expect selection options mild consolidation, in which will require the use of temporary government. In the merger is likely to be created territorial complexes and association of enterprises that are analogous to corporations, and is a collection of businesses with logistics, information technology and relationships. For subjects that will shape the business environment is necessary to develop corporate standards and requirements to improve the convergence of economic systems in order to avoid bankruptcy protection and management. In these circumstances, there is a problem of binding decisions taken by the data for all participants in the interaction. This situation is a source of conflict between the existing management structure and decision-making. In this regard, the development of cooperation in the areas of improving the association of enterprises is an important scientific and practical challenge in the current economic conditions.*

*Keywords: integration, interaction between actors, members of the association, integration policy.*

Значна і все більш зростаюча економічна роль інтеграційних структур визначає основні тенденції їхніх взаємин з державою і суспільством. Допоки об'єднання підприємств були відносно рідким явищем, їхня діяльність не викликала великого інтересу з боку держави й суспільства. Але незабаром об'єднання підприємств стали активно розвиватися на внутрішніх ринках, іноді монополізуючи їх. Це, в першу чергу, пов'язано з тим, що господарюючі суб'єкти шукають різні способи і додаткові можливості підвищення ефективності у складних умовах господарювання, а одним з найвідоміших способів є інтеграція господарюючих суб'єктів для досягнення ефекту масштабу.

Об'єктивне протиріччя формування інтеграційних структур полягає в тому, що чисто економічно процес посилення об'єднань через їхнє укрупнення вигідний суспільству. Тому воно без шкоди для себе не може ліквідувати чи послабити великі інтеграційні структури, а навпроти, змушено у своїх економічних інтересах сприяти їхньому розвитку. Але економічне посилення об'єднань неминуче веде до посилення їх політичної влади. Добре відома практика впливу великих інтеграційних структур на державну владу в різних країнах з метою найбільш вигідної експлуатації суспільних ресурсів у власних інтересах на шкоду інтересам суспільства. Низка голосних скандалів з найбільшими інтеграційними структурами у світі, у більшій мірі із корпораціями, стала серйозним прикладом недосконалості керування такими об'єднаннями, небезпеки для суспільства зняття державного контролю з об'єднань підприємств і необхідності та жорсткості відповідного законодавства.

Тенденції розвитку бізнес-середовища вказують не те, що в найближчий час у вітчизняній економіці будуть відбуватися об'єднання, причому, у більшості випадків слід очікувати обрання варіантів м'якої консолідації, у рамках якого буде потрібно використання тимчасових органів управління. У результаті об'єднання скоріше за все будуть створюватися територіальні комплекси та об'єднання підприємств, що не є аналогами корпорацій, а є сукупністю господарюючих суб'єктів, що мають логістичні, інформаційні і технологічні відносини.

Для суб'єктів, що будуть формуватися у бізнес-середовищі необхідною є розробка корпоративних стандартів і вимог для підвищення рівня конвергенції економічних систем з метою запобігання банкрутства і захисту від криз. У цих умовах виникає проблема обов'язковості прийнятих даними органами рішень для всіх учасників взаємодії. Дана ситуація є джерелом протиріч між існуючою структурою управління і системою прийняття рішень. У зв'язку із цим розробка напрямків удосконалювання міжсуб'єктної взаємодії в об'єднаннях підприємств є важливим науковим і практичним завданням, за сучасних умов господарювання.

Визначенню напрямків удосконалення інституціонального середовища міжсуб'єктних відносин передував ґрунтовний аналіз особливостей функціонування об'єднання підприємств, визначені підходи до трактування основних термінів, обґрунтовані конкретні показники, що характеризують стан і динаміку суб'єктів господарювання. У зв'язку із цим, у подальшому ми користувалися наступними визначеннями:

Інституціональне середовище – це сукупність базових економічних, організаційних, правових правил, що визначають сферу виробничої і фінансової діяльності учасників об'єднання підприємств.



Міжсуб'єктна взаємодія – це система взаємин між учасниками об'єднання підприємств, реалізована за допомогою різних форм у рамках стійкої організаційної структури, з урахуванням ролі конкретного суб'єкта в економічному процесі.

Існуюча класифікація типів міжсуб'єктної взаємодії в рамках інституціонального середовища об'єднання підприємств дозволяє впорядкувати відносини, що реалізуються в рамках об'єднання, а також виявити основні елементи цього об'єднання як об'єкта управління.

З урахуванням особливостей взаємодіючих суб'єктів у рамках об'єднання підприємств доцільно використати наступні ознаки класифікації взаємодії: за формою взаємодії; за ступенем взаємного проникнення; за суб'єктним складом; за характером (рис. 1) [1].



Рис. 1. Класифікація типів міжсуб'єктної взаємодії у рамках об'єднання підприємств

Аналіз організаційно-економічних форм міжсуб'єктної взаємодії вказує на те, що найпоширенішими з них є наступні: економічна взаємодія; правова взаємодія; організаційна взаємодія.

Під економічною взаємодією розуміється здійснення спільної виробничої діяльності, спрямованої на одержання всіма учасниками взаємодії матеріального доходу з використанням наявних ресурсів у об'єднанні підприємств. Економічна взаємодія, може бути реалізована через систему договорів, а також через участь представників учасників об'єднання підприємств при прийнятті рішень іншими учасниками.

Суть правової взаємодії полягає в спільній розробці і прийнятті різних документів, що обмежують рамки повноважень, описують етичні норми поведінки учасників об'єднання при здійсненні діяльності, а також конкретизують форму і порядок фінансових взаємин.

Організаційна взаємодія є формою участі представників одного з учасників в органах управління інших учасників. Загальна форма організаційної взаємодії залежить від того, яка з форм переважає у взаємодії між учасниками.

За ступенем взаємного проникнення учасників об'єднання міжсуб'єктна взаємодія існує у таких видах: ієрархічне спостереження, майновий контроль, делегування повноважень у прийнятті рішень, організаційне підпорядкування.

При виборі конкретного виду взаємодії особливе значення мають технологічна роль учасника об'єднання, його фінансове становище і характер податкового оточення, територіальне розташування та масштаби діяльності. У рамках запропонованих видів змінюється рівень жорсткості впливу на прийняті рішення. Двома крайніми випадками є ієрархічне спостереження, як найбільш м'який варіант взаємодії, і організаційне підпорядкування, як найбільш жорсткий варіант участі в прийнятті рішень (рис. 2) [1]. Між цими полюсами розташовуються майновий контроль і делегування повноважень у прийнятті рішень. Якщо взаємодія здійснюється по моделі майнового контролю, то учасники об'єднання виконують, як правило, дві основні функції:

а) вони виробляють загальну концепцію, у рамках якої учасники необмежені у розвитку власних ініціатив;

б) вони здійснюють моніторинг діяльності, періодично ініціюючи спільні заходи, у тому числі, засідання різних органів з питань загальної стратегії, а також проводячи вибірково ревізію найбільш важливих стратегічних рішень.

По характеру міжсуб'єктна взаємодія поділяється на організаційну, технологічну, логістичну, інформаційну. Технологічна взаємодія – це організація виробничого ланцюжка, у рамках якого є свої постачальники і споживачі. Логістична взаємодія описує характер міжсуб'єктних зв'язків у частині потоку матеріальних ресурсів. Технологічну і організаційну взаємодію описують суб'єктний склад об'єднання підприємств, а логістичну та інформаційну взаємодію характеризують ступінь розвитку інфраструктури об'єднання.

Слід також зазначити, що інституціональний аспект може визначати міжсуб'єктну взаємодію на макро-, мезо-, мікро- та нанорівнях. На кожному із цих рівнів суб'єкти об'єднання різні. Незалежно від рівня міжсуб'єктної взаємодії об'єднання підприємств передбачає організацію і самоорганізацію

безперервних зустрічних інформаційно-знанневих потоків у системі «освіта – наука – підприємництво – держава», що сприяє розвитку компетенцій і конкурентоздатності всіх учасників процесу об'єднання.

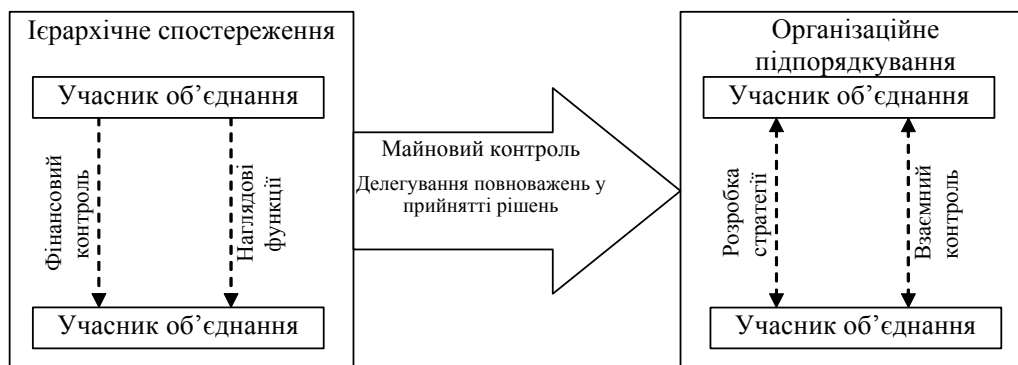


Рис. 2. Трансформація моделей суб'єктної взаємодії за критерієм взаємного проникнення

Універсальна модель міжсуб'єктної взаємодії учасників об'єднання на макрорівні представлена на рис. 3. На макрорівні в якості основних учасників об'єднання визначені наступні суб'єкти: система освіти і науки (вузи, наукові структури), система підприємництва (великий, середній і малий бізнес), держава та її інститути. Всі середовища – природно-екологічне, інформаційно-освітнє, соціокультурне, соціально-економічні – є відкритими. Поле інтелектуальних ресурсів суспільства є безмежним. Лише частина елементів, відображених в інституціональному контурі, мають цілком окреслені межі (вузи, наукові й владні структури, бізнес-структури). Разом з тим, їхні границі рухливі і прагнуть до «розмивання». Взаємозв'язок елементів моделі із зовнішнім середовищем є спрощеним, переважно однобічним. Динамічність системи представлена низкою контурів і стрілок: 1) інституціональним; 2) контуром можливостей реалізації потреб; 3) безліччю контурів циркуляції матеріальних і нематеріальних ресурсів між інститутами [2].

Механізм реалізації універсальної моделі припускає створення різного роду партнерств із представництвом суб'єктів об'єднання, націлених на рішення завдань розвитку інтелектуальних ресурсів, знаннєвої інфраструктури і середовища ефективного трансферу знань і ресурсів, що буде сприяти росту активності і масштабів підприємництва, формуванню інноваційної культури на всіх рівнях системи.

Така концепція формування об'єднання, ґрунтується на необхідності створення державою умов для ефективної взаємодії системи освіти і науки із системою підприємництва для активізації зустрічних інформаційно-знанневих потоків за рахунок:

- ефективного регулювання складно організованого середовища і «запуску» процесів самоорганізації суб'єктів об'єднання підприємств;
- активізації процесів, що сприяють розвитку підприємництва (розвитку законодавчо-правової бази підприємництва);
- розвитку знаннєвої інфраструктури і середовища.

Оскільки система об'єднання підприємств є складною, відкритою, нелінійною системою, що самоорганізується, управління нею може здійснюватися з позицій методології синергетики.

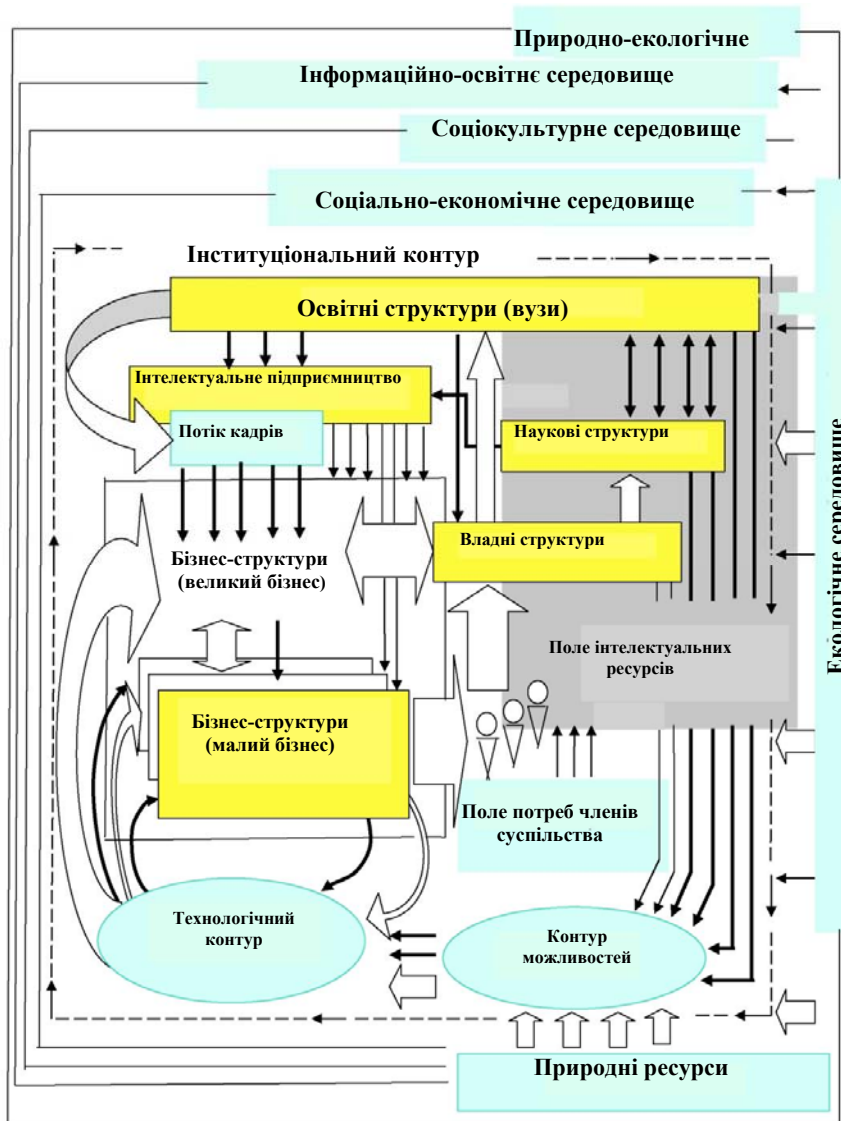
Основним суб'єктом, що запускає процеси самоорганізації в системі об'єднання підприємств завдяки зміні параметрів середовища, є держава. Процеси зміни параметрів середовища фактично є процесами регулювання системи об'єднання підприємств, які й запускають цілеспрямовану самоорганізацію суб'єктів.

Виходячи із принципів синергетики, вплив на систему об'єднання підприємств (її середовище) може бути незначним і відповідати принципу «резонансного впливу». Вплив буде резонансним, якщо він ув'язаний із внутрішніми якостями й властивостями системи. Тільки в цьому випадку суб'єкти об'єднання підприємств оберуть найбільш сприятливі для регулюючого суб'єкта (держави) шляхи розвитку системи.

Інакше кажучи, державне регулювання повинне відповідати насущним потребам суб'єктів системи об'єднання підприємств, що потребує ретельного вивчення і колективного обговорення. Тому здійснюючі регулюючі впливи на середовище, держава повинна проводити консультації із представниками інших суб'єктів системи об'єднання підприємств – підприємництвом і системою освіти та науки. Тільки за рахунок тісної взаємодії з усіма суб'єктами об'єднання можна оптимізувати витрати на регулюючі впливи й реалізувати резонансне управління (малі впливи, що приносять необхідні результати) через використання механізмів мережевої координації (співробітництва). Так, на макрорівні, наприклад, за рахунок створення координаційних рад при Президентів або Громадських рад при Міністерствах з рівним представництвом у них всіх зацікавлених суб'єктів системи чи Раді партнерів на мікрорівні.

Фактично координаційні ради мають працювати на принципах керуючих підсистем стратегічних мереж. Вони виробляють стратегічні орієнтири, що визначають загальні цілі і стратегії їх досягнення, визначають загальні «правила гри» (інститути), які сприяють координації спільної діяльності всіх суб'єктів.

Що стосується системи об'єднання підприємств, то взаємодія між його суб'єктами фактично створює мережу, що регулюється структурою якою є координаційний орган (рис. 4).



Світлі стрілки – матеріальні потоки, темні – інформаційно-знаннєві потоки

Рис. 3. Універсальна модель міжсуб'єктної взаємодії об'єднання підприємств на макрорівні

На мікрорівні інституціональне середовище корпоративного управління об'єднання є результатом конвергенції систем управління різних учасників цього об'єднання. Процес конвергенції здійснюється, виходячи з того, що на початковому етапі побудови інституціонального середовища корпоративного управління кожен учасник об'єднання має автономну систему, що не взаємодіє з іншими системами. Для конвергенції інституціональних середовищ корпоративного управління учасників об'єднання дана система потребує трансформації. Головними напрямками трансформації є:

- створення органу, що виконує функції загальних зборів учасників всього об'єднання;
- формування органу, що здійснює корпоративний контроль діяльності учасників об'єднання у проміжках між зборами учасників;
- узгоджене створення віртуального виконавчого органу, рішення якого будуть обов'язковими для виконання в поточній діяльності учасників об'єднання [1].

У результаті конвергенції інституціональних середовищ формується єдине корпоративне середовище, загальний вид якого представлений на рис. 5. У рамках трансформованого середовища з урахуванням законодавчих вимог і нормативних правил корпоративного управління в кожному органі склад учасників і повноваження розподіляються відповідно до визначених правил (наприклад, впливу конкретного учасника об'єднання підприємств на діяльність усього об'єднання). Отримана в результаті конвергенції структура інституціонального середовища корпоративного управління дозволяє надати всім рішенням

органів корпоративного управління об'єднання обов'язковий для виконання характер для всіх його учасників.

Повертаючись до попереднього, слід зазначити, що міжсуб'єктна взаємодія на макро- і мікрорівні розкривається шляхом формування і реалізації ефективної політики.

Політика, щодо інтеграційних об'єднань може реалізовуватися у двох напрямках:

- заходи, спрямовані на розвиток об'єднання підприємств у рамках регіону (країни);
- заходи щодо розвитку конкретного об'єднання підприємств.

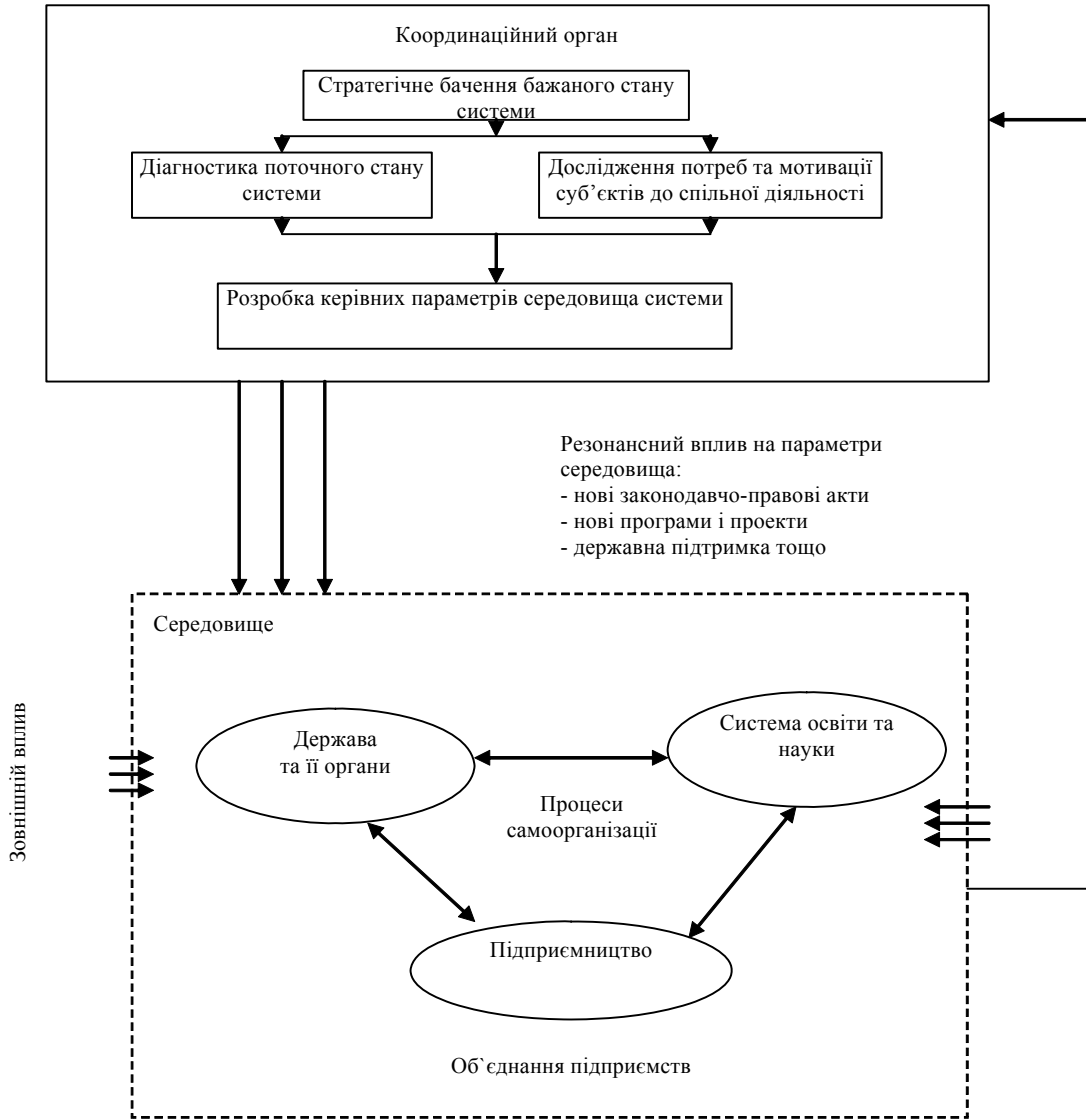


Рис. 4. Регулювання системи інтеграційного об'єднання на основі системного підходу

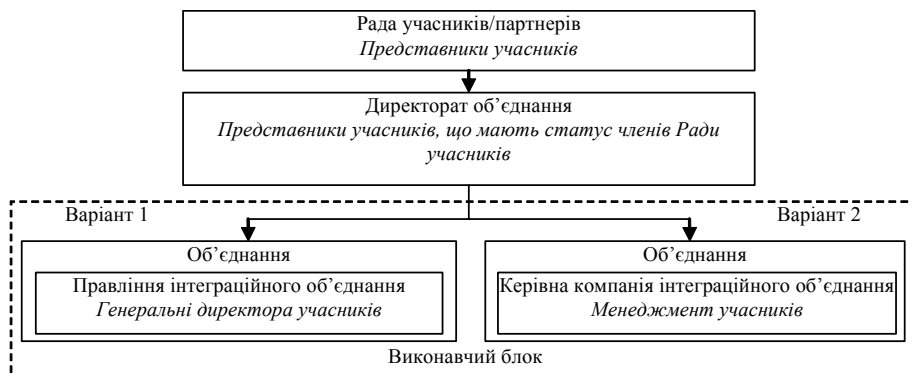


Рис. 5. Структура інституціонального середовища в результаті конвергенції систем корпоративного управління учасників інтеграційного об'єднання

Подвійність політики пов'язана з тим, що держава є одним із суб'єктів, залучених у розвиток об'єднання підприємств, виконує функції, пов'язані із впливом на всі економічні суб'єкти.

Заходи, спрямовані на розвиток всіх об'єднань підприємств, полягають у формуванні сприятливих умов. Цей напрямок повинен у більшій мірі реалізовуватися центральною владою. Тоді ключовими функціями центральних органів влади у сфері розвитку інтеграційних об'єднань повинні стати наступні:

- просування ідеї інтеграції, її «адвокатування»;
- формування і розвиток господарських агломерацій за допомогою реалізації інфраструктурних проєктів; включення механізмів приватно-державного партнерства;
- інформаційна, методична і освітня підтримка, спрямована на розвиток об'єднань підприємств; виявлення і моніторинг інтеграційних структур (макропідхід);
- посилення міжрегіонального розвитку об'єднань підприємств;
- фінансування регіональних програм розвитку.

Участь у розвитку конкретних інтеграційних об'єднань з боку органів центральної влади доцільна лише у об'єднаннях національної значимості.

Орієнтація на об'єднання підприємств дозволяє визначити місце і роль кожного суб'єкта об'єднання і визначити шляхи максимального підвищення конкурентоздатності всіх його учасників від заходів державної підтримки.

Конкретні заходи щодо розвитку об'єднань підприємств визначаються виходячи з місця та їх ролі у державному управлінні. Безліч заходів можуть бути використані для розвитку інтеграційних об'єднань підприємств, питання лише в тому, щоб вони використовувалися несуперечливо і послідовно.

### Література

1. Бражка О.А. Совершенствование институциональной среды межсубъектного взаимодействия в территориально распределенных комплексах : автореферат дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : 08.00.05 / О.А. Бражка. – М., 2008. – 25 с.

2. Ахтямов М.К. Интеллектуально-инвестиционная поддержка инновационной деятельности предпринимательских структур региона: моделирование и практика реализации [Электронный ресурс] / М.К. Ахтямов // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования СыктГУ. – Режим доступа : <http://koet.syktu.ru/vestnik/2009/2009-3/2009-3.htm>

3. Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні : [постанова Кабінету міністрів України від 2 лютого 2011 р. № 389] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=389-2011-%EF>

4. Silvell I., Lindqvist G., Ketels C. The Cluster Initiative Greenbook. 2003. P. 9, 39. – [www.cluster-research.org/greenbook.htm](http://www.cluster-research.org/greenbook.htm).

### References

1. Brazhka O.A. Improvement of the institutional environment intersubjective interaction in geographically distributed complexes [Text] dissertation for the degree of PhD. Economics. : 08.00.05 / O.A. Brazhka – Moscow, 2008. – 25 p.

2. Akhtyamov M.K. Intellectual and investment support innovation business organizations in the region: modeling and practice of implementation // Corporate Governance and innovative development of the economy of the North: Bulletin of the Research Center of corporate law, management and venture investment SyktSU [electronic resource]. – Mode of access: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2009/2009-3/2009-3.htm>

3. Cabinet of Ministers of Ukraine dated February 2, 2011 № 389 On approval of the development of innovation activity in Ukraine. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=389-2011-%EF>

4. Silvell I. Lindqvist G., Ketels C. The Cluster Initiative Greenbook 2003. / / [Www.cluster-research.org/greenbook.htm](http://www.cluster-research.org/greenbook.htm), P. 9, 39.

Надійшла 13.04.2013; рецензент: д. е. н. Ведерніков М. Д.

## РОЗВИТОК МЕТАФІЗИКИ ІНСТИТУТУ ЛЮДИНИ В СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

*В статті розглядаються питання розвитку сучасної теорії та практики менеджменту через призму людського чинника. На основі дослідження людського фактору демонструються взаємозалежності економічних і управлінських зв'язків в сучасних організаціях. Висунута гіпотеза про виникнення і розвиток протилежних підходів до теорії менеджменту ("фізики" на протипагу "метафізики").*

*Ключові слова: менеджмент, фізика менеджменту, метафізика менеджменту, категорії менеджменту, функції менеджменту, роль керівника в організації.*

## THE DEVELOPMENT OF METAPHYSICS HUMAN INSTITUTE IN THE CONTEMPORARY MANAGEMENT

*In the article problems of theory and practice management development from the point of view human factor are analyzed. On the base of human measurement economic and leadership interrelations are demonstrated. Due to the hypothesis, two alternative directions of contemporary science of management – physics metaphysics are proposed. According to turbulence changes in the modern environment, a new ways for researches in the management sphere is taking for the future discussions. The scientific-methodical management of the national provisions should be included in the curricula of all areas of vocational training in accordance with the Bologna process "lifelong learning". The list of specialties passports research management must become a separate direction, which is not limited to purely economic orientation or public administration, and combine all the humanities and natural sciences. The study of actual problems of modern management should become mandatory for managers of all levels of government, from the highest level of the hierarchy, because if the training does not start from the top - it does not start ever, if it does not start, you can arbitrarily call yourself a leader - but he never not be.*

*Keywords: management, physics of management, metaphysics of management, categories of management, functions of management, leadership in organization.*

**Вступ.** Дослідження у галузі ролі людини в суспільному виробництві другої половини ХХ ст., в значній мірі, призвели до «перевороту» у наукових дослідженнях економіки та менеджменту. Це було пов'язане, у значній ролі, з тим, що попередні дослідження ставлять людину на перше місце в суспільному виробництві, яке повинно базуватися на знаннях.

В свою чергу, вектор фокусування уваги дослідників природи організації та організаційного розвитку саме на людський чинник з урахуванням внутрішнього середовища призвів до необхідності вивчення, перш за все, ролі людини (насамперед, керівництва) в організаційній структурі, а надалі – життєвості організації.

Тому, з кінця 70-х рр. ХХ-го ст. виникла об'єктивна необхідність комплексного підходу до вивчення людини у її взаємодії з соціально-економічним середовищем. Проте, подальший розвиток НТП, пов'язаний, зокрема з комп'ютеризацією, змусив теоретиків і практиків менеджменту та етики бізнесу з кінця 80-х рр. ХХ ст. заговорити про синусоїдальну форму відчуження і занепаду епохи «етики праці», коли в системі цінностей праця починає поступатися відпочинку, сім'ї, освіті тощо, тобто, переходу від принципу «жити, щоб працювати» до принципу «працювати, щоб жити».

**Постановка завдання.** Сучасна теорія та практика економіки і менеджменту виходять на якісно новий щабель свого розвитку. Проблеми «економіки, що базується на знаннях», «організації, яка навчається» стають сьогодні предметом дослідження всесвітньо відомих західних і пострадянських економістів, теоретиків та практиків менеджменту, з огляду на зміни як внутрішнього середовища сучасних організацій, так і зовнішнього оточення, яке все в більшій мірі впливає на їх функціонування у довгостроковому періоді.

На нашу думку, еволюцію поглядів на людину в управлінні слід все-таки розглядати з точки зору категорії економічної теорії «відчуження праці», міра якого залежить від розвитку науково-технічного прогресу. На основі «соціотехнічного» підходу до менеджменту в кінці 50-х – початку 60-х рр. ХХ ст. дослідники прийшли до загального висновку, що трудова діяльність в більшій мірі впливає на людину, ніж людина на характер і зміст праці. Рівень якості «людського ресурсу» має «U» – образну форму, знижуючись від цехового виробництва до конвеєрного і знову зростаючи при автоматизації. Саме тому, з кінця 70-х рр. виникла об'єктивна необхідність комплексного підходу до вивчення людини у її взаємодії з соціально-економічним середовищем.

Тому стає очевидним, що перехід від «економічної людини» А. Сміта, М. Вебера, Ф. Тейлора до «соціальної людини» Е. Мейо, поступове зведення їх підходів до «людського ресурсу» (ця категорія виникає всередині 50-х рр. ХХ ст., коли концепція «людських відносин» виявила свою нежиттєздатність з огляду на

конкурентну боротьбу між капіталізмом і соціалізмом (Теорія західного менеджменту так і не змогла пояснити глибоко причинні зв'язки ефективності продуктивності СРСР після громадянської і Другої світової воєн), але, вивчаючи позитивні зміни в економічній системі соціалізму, а потім японської системи економіки, теорія менеджменту збагатилася такими концепціями, як теорії "Х" та "У" (Мак Грегор), "Z" (У. Оучі), "соціальна гігієна" (Ф. Герцберг), що дозволило науковій школі менеджменту перейти до розгляду таких понять, як "людський капітал" і "людський фактор", які стали вершиною ролі людини в системі економіки, поставивши людський чинник на місце основної конкурентної переваги будь-якої організації в сучасних умовах дефіциту ресурсів на глобальних ринках), а потім "людського капіталу" і "людського фактору" є нічим не іншим, як наслідком еволюції теорій та практики менеджменту і маркетингу. Але, зважаючи на розвиток парадигми "менеджмент – маркетинг", можна простежити зміну у підходах до людського чинника у стратегічному управлінні сучасних організацій.

**Результати дослідження.** Сучасні провідні дослідники у галузі менеджменту (П. Дракер, Т. Пітерс, П. Сенге та ін.) ототожнюють "менеджмент" з "менеджментом людських ресурсів" (персоналу).

Можна зробити припущення, що, як у старій, так і новій концепціях менеджменту управління є чимось загальним, а саме: розвитком наукового методу для знаходження кращого з можливих рішень. Водночас очевидна і різниця між ними. На погляд сучасних дослідників [3, с.166, 167], вона полягає в тому, що сучасний менеджмент, який ґрунтується на науковому дослідженні управління, не стільки розвиває науку менеджменту, скільки намагається застосовувати науковий підхід у практиці управління

Сьогодні можна стверджувати, що, починаючи з 70-х рр. ХХ ст., фізика менеджменту поступається метафізиці (згідно їх визначенням) у трьох аспектах:

- 1) розгляд явищ дійсності не в їх розвитку і взаємозв'язку, а в стані спокою, розрізнено;
- 2) притаманність у певній мірі безглуздості і тому малозрозумілості, туманності;
- 3) езотеричність (присвяченість для обраних) походження.

Вивчення проявів метафізики сучасного менеджменту дозволяє прийти до висновків про наявність "ефекту мотрійки (матрьошки)" у її розвитку (коли під першим пластом поступально відкривається наступний – у математиці цей феномен пов'язується з пошуком похідних складених функцій). Тобто небажання (чи невміння) сучасними фахівцями (як на теоретичному, та і прикладному рівнях) розглядати динаміку процесу менеджменту як системи призводить до виокремлення окремих його "картинок", зрозумілих лише тим, хто вміє їх складати у певну "мозаїку", а, отже, бути свого роду "гуру" і мати довічне право на теорію управління і керівництво.

Слід визнати, що навіть на початку третього тисячоліття, аксіоматика досліджень менеджменту практично не змінюється (єдиним "проривом" теорії в середині ХХ-го с. стало визнання відкритості організації як системи – знову ж таки це можна порівняти з геометріями Евкліда і Лобачевського – хоча ця "відкритість" в значній мірі має абстрактний характер: на практиці, за аналогією з "хребетністю" організації П. Дракером, підтверджується теза про те, що організація, яка нараховує п'ятсот чоловік, замикається на собі, і зовнішнє середовище стає для неї поняттям ілюзорним).

Це, в свою чергу, привело до розквіту метафізики менеджменту в сучасних дослідженнях, коли аналіз процесів і явищ відбувається розрізнено, без взаємодії і взаємозалежностей складових системи управління, які постійно розвиваються і змінюються.

Більш того, теорія менеджменту, загалом, так і не стала до сьогоднішнього часу предметом наукових досліджень. Як у фахових публікаціях, так і у дисертаційних дослідженнях практично не вдається виявити інтегрованого підходу до розвитку теорії і практики менеджменту в умовах змін середовища економічної діяльності і глобалізації (а, можливо, і подальшої постглобалізації) – більшість авторів все ще аналізують основні положення ситуаційного підходу та системного менеджменту 70-х – 80-х рр. ХХ ст., не зважаючи на те, що за останні 40 років як сама організація, так і її середовище кардинально змінилися [4, с.36-37].

Теорія менеджменту в останній час зазнає значних змін під впливом практики ведення бізнесу і те, що раніше вважалось незаперечним, сьогодні постійно піддається сумніву і перегляду поглядів всесвітньовідомих фахівців з менеджменту.

Зокрема, класик теорії і практики менеджменту Т. Пітерс, який, висунувши теорію dreamarking (мріючий маркетинг) стверджує, що в сучасних організаціях слід позбавлятися від "грамотних менеджерів", які не дотягують до розуміння стратегічного бачення організації. Вони, на його погляд, є головними ворогами організаційного успіху, оскільки професіонал, який лише дещо знає і вміє, обмежений власними знаннями, що суперечить і по суті не сприяє її наступному розвитку. Тут варто зробити зауваження, що в сучасних умовах теоретичні розробки менеджменту майже одночасно підтримує практика ведення бізнесу. Наприклад, провідні компанії, приймаючи рішення про наймання на роботу фахівців з менеджменту і маркетингу, не задовольняються лише їх резюме, а вимагають від кандидатів презентації їх творчих здібностей. Більш того, сучасні компанії у сфері ІТ (інформаційні технології), за якими вважається майбутнє організаційного розвитку, взагалі відмовляються від менеджерів як непродуктивного персоналу [5, с.127, 128; 6; 7].

Очевидно, що такі зміни у парадигмі менеджменту були зумовлені поступальним переходом від

соціально-технічного підходу (фізики) до соціально-психологічного (метафізики у другому її прояві) вивчення економічних процесів. Починаючи з 80-х рр. ХХ-го ст., на зміну чітких організаційно-економічних орієнтирів досліджень у сфері управління приходять методи і засоби психологічних наук і фізіології людини (теорія життєвого циклу, буддійська економіка, діагностика організації, психіатрична крива прийняття рішення в умовах змін тощо).

Можливо, такий перехід був зумовлений, у певній мірі, “фаховою безграмотністю”, викликаною появою інформаційних технологій, розвиток яких призвів до того, що персонал організацій, насамперед, менеджери стали не готовими належно аналізувати і використовувати доступну інформацію [8, с.353, 365, 366].

В таких умовах виникає спочатку нейролінгвістичне програмування, а потім і нейроекономіка (наука про прийняття соціально-економічних рішень крізь призму людського мозку і, відповідно, маніпулювання соціумом згідно положень макевіалізму) Сьогодні вони знаходять все більш своїх adeptів серед дослідників у галузі менеджменту, які поступово перетворюються у “туру” управлінського консультування (корені якого, до речі, можна віднести до праць Д. Карнегі). На зламі тисячоліття метафізика менеджменту викликала до життя різноманітність “винаходів” науки і практики управління – “менеджмент в стилі фанк”, “менеджмент в стилі джаз”, “менеджмент-сенс і менеджмент-смерть” тощо – які, на думку сучасних “проповідників” менеджменту, дозволяють легко подолати всі організаційні проблеми на основі психологічного підходу до природи менеджменту [9, с.10–12].

Розвиток другого напрямку метафізики менеджменту став логічним підґрунтям появи її найвищого прояву – езотеричності. У значній мірі теоретичною основою такого підходу став інституціоналізм, представники якого (Дж. Гелбрейт, Д. Белл, Е. Тоффлер та ін.) розглядали, зокрема, зміну ролі менеджменту і менеджерів у сучасному соціумі.

Так, наприклад, одним з важливих аспектів досліджень економічних систем Тоффлера був його аналіз взаємовідносин власності і власників (в подальшому цей напрям отримав назву “менеджеризм” - теорії, згідно якої контроль над виробництвом переходить від приватних власників (капіталістів) до найманих управлінців (менеджерів), які розпоряджаються капіталом у власних цілях).

Аналізуючи технічну залежність людини у виробничому процесі і важелі управління виробництвом, Тоффлер стверджував, що центром системи господарства і його вершиною стали менеджери (т.зв. “інтегратори”). Вони контролюють суспільне виробництво на різних рівнях соціальної системи, при цьому пом’якшують негативні наслідки, викликані як науково-технічним прогресом, так і розвитком людини [10, с.78].

Подібну точку зору підтримував професор Інституту інтернаціональних економічних досліджень, лауреат Нобілевської премії з економіки Г. Мюрдал. Аналізуючи цілі суспільного виробництва у різних системах господарювання, він прийшов до висновку, що «найглибшим сенсом мотивації змін являється розподіл влади у суспільстві» [11, с.41, 49].

З “легкої руки” інституціоналістів, до вивчення і аналізу соціально-економічних систем і, зокрема, менеджменту залучаються ідеологічні процеси, такі як, наприклад, культура, духовність, релігія [12, 17-19]. Наприклад, в останній третині ХХ-го ст. підвищується інтерес аналітиків до кроскультурного менеджменту, теософії, появи таких течій та напрямів як “нове мислення” (не плутати з новим політичним мисленням часів перебудови) і “Нова ера” (New Age), які намагаються поєднати метафізику теології з раціоналізмом фізики у поглядах на природу взаємодії людини зі соціумом.

Тут слід зробити застереження, що свого часу саме теософія дала подальший поштовх розвитку теорії менеджменту. Наприклад, ще на початку 20-х рр. минулого ст. видатний теософ Анні Безант (1847–1933) у своїй праці “Езотеричність християнства” передбачила сучасні проблеми взаємодії людини (організації) з середовищем і ролі наставництва менеджера в організації [13, с.58].

Досить цікавим також являється проведення аналогії поглядів теософії і менеджменту на взаємодію людини і організації. Так, в обох напрямках, розвиток людини в середовищі складається з чотирьох основних стадій (етапів), проте, якщо в основі положень езотеричності християнства А. Безант лежала “пожертва” (відмова від досягнення власних цілей на користь інших), то в основі змістовних теорій мотивації (наприклад, ієрархії потреб А. Маслоу), які виникли набагато пізніше – у 50-х рр. ХХ ст., “потреба” визначає насамперед досягнення власних цілей (табл. 1).

Таблиця 1

**Принципи стадій (етапи) розвитку людини в середовищі (складено за [3, с.143, 482; 13, с.58, 59])**

Стадія (етап)	“Пожертва” (відмова)	“Потреба” (отримання)
1-й	Особисті матеріальні блага	Існування
2-й	Віра у майбутнє соціальне щастя	Належність
3-й	Вірність внутрішньому життю	Оцінка оточуючими
4-й	Підпорядкованість єдиному цілому	Вдосконалення (самореалізація)

Сьогодні вже важко сказати, коли саме відбулася зміна векторів у поглядах на езотеричність як “обраність” (служіння високим ідеалам) на “винятковість” (належність до права прийняття рішень) – цей



процес повинен стати окремим напрямом наукових досліджень. Але можна стверджувати, що не зважаючи на теоретичні виклади менеджменту, сучасна практика управління бере на озброєння саме друге значення поняття езотеричності як етапу розвитку метафізики менеджменту. Слід відзначити, що на відміну від потреб, поняття “пожертва” так і не увійшло в категорійний апарат соціально-економічних науки (окрім юриспруденції), не зважаючи на те, що, загалом, у всіх дослідженнях менеджменту підкреслюється примат досягнення організаційних цілей над особистими. Різницю між двома підходами можна проілюструвати на прикладі вирішення дилеми “І вівці цілі, і вовки ситі”.

Таким чином, підтверджуючи основні теоретичні постулати світової науки, як на мікро-, так і на макрорівні національної системи управління виникає новий феномен – створення прошарку “обраних”, які починають, за допомогою зміни “фізичних” методів і засобів, перш за все, комунікацій і прийняття рішень, використовувати метафізику менеджменту в своїх інтересах.

**Висновки.** З огляду на вище викладені положення, можна прийти до певних припущень про подальший розвиток теорії та практики сучасної системи національного менеджменту (це стосується як державного управління, так і організаційного менеджменту).

Перш за все, слід зауважити, що фізика і метафізика менеджменту являються абсолютно протилежними напрямками його розвитку. Якщо фізика менеджменту направлена на креативність (творення), то його метафізика – на руйнацію системи управління (у даному випадку немає значення матеріалістична чи ідеалістична природа їх принципів). В сучасних реаліях турбулентного середовища слід, на основі реального аналізу досліджень провідних теоретиків у галузі менеджменту та практики управління успішних суб’єктів господарювання національної економіки, розробити власну систему менеджменту, адаптовану до вимог сьогодення і перспективи на майбутнє (іншими словами: “Не треба боятися винаходити велосипед, адже нам на ньому їздити”). Розроблені науково-методичні положення національного менеджменту повинні бути включені до навчальних планів всіх напрямів професійної підготовки спеціалістів згідно положень Болонського процесу “навчання протягом всього життя”. У переліку паспортів спеціальностей наукових досліджень менеджмент повинен стати окремим напрямом, який не буде обмежений виключно економічним спрямуванням чи державним управлінням, а об’єднувати всі галузі гуманітарних і природничих наук.

Вивчення актуальних проблем сучасного менеджменту повинне стати обов’язковим для керівників всіх рівнів управління, починаючи з найвищої ланки ієрархії, адже, якщо навчання не починається згори, воно не починається ніколи, якщо воно не починається, можна скільки завгодно називати себе лідером, але ніколи ним не стати.

### Література

1. Lachman Wirtschaft und Ethik: Masstaebe wirtschaftlichen Handelns. – Neuhansen. Stuttgart: Haenssler, 1989. – 320 Seiten
2. Show W.H. Business Ethics. – Wadsworth Publishing Co. Belmont. California, 1991. 400 p.
3. Кредісов А.І. Менеджмент в історичному розвитку як теорія / А.І. Кредісов. – К. : Знання України, 2009. – 515 с.
4. Кредісов А.І. Стратегічний менеджмент на початку XXI ст.: зміна парадигми / А. Кредісов, Б. Літовченко // Економіка України. – 2011. – № 2 (591). – С. 28–37.
5. Питерс Т. Представьте себе! Превосходство в бизнесе в эпоху разрушений / Питерс Т. – Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 352 с.
6. Tobin L. Job hunting: forget a CV, you need the X Factor // The Guardian, Saturday 11 December 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.guardian.co.uk/money/2010/dec/11/job-hunting-cv-x-factor>
7. Fried J. Why I Run a Flat Company [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://habrahbr.ru/blogs/prn/137746/>.
8. Современный бизнес : учебник : в 2 т. / [Д.Дж. Рехмен, М.Х. Мескон, К.Л. Боуви и др.] ; пер. с англ. – М. : Республика, 1995. – 431 с.
9. Шеер А. Управление менеджерами / Шеер А. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2012. – 224 с.
10. Toffler A. The Third Wave [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ibooks.su/samorazvitie/125564-tretja-volna.-jelvin-toffler.html>
11. Myrdal G. Analyst of Race Crisis, Dies". The New York Times. 1987-05-18.
12. Тарасевич В. Идеологічні доктрини: цивілізаційні аспекти і національний колорит / В. Тарасевич // Економіка України. – 2011. – № 2. – С. 13–27.
13. Безант А. Эзотеричность христианства (или малые истории) [Електронний ресурс] / Безант А. ; [пер. с англ. С. Писаревой]. – 1991. – Режим доступу : <http://Koob.ru>.

### References

1. Lachman Wirtschaft und Ethik: Masstaebe wirtschaftlichen Handelns. – Neuhansen. Stuttgart: Haenssler, 1989. - 320 Seiten
2. Show W.H. Business Ethics. – Wadsworth Publishing Co. Belmont. California, 1991. 400 p.

3. Kredisov A.I. Menedzhment v istorichnomu rozvitku jak teoriya / A.I.Kredisov. – K.: Znannja Ukraïni, 2009. – 515 s.
4. Kredisov A.I, Litovchenko B.V. Strategichniy menedzhment na pochatku HHI st.: zmina paradigmi / Kredisov A., Litovchenko B. // Ekonomika Ukraïni. - № 2 (591), 2011. – S. 28-37
5. Piters T. Predstav'te sebe! Prevoshodstvo v biznese v jepohu razrushenij. – Stokgol'mskaja shkola jekonomiki v Sankt-Peterburge, 2005. – 352 s.
6. Tobin L. Job hunting: forget a CV, you need the X Factor // The Guardian, Saturday 11 December 2010. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: // <http://www.guardian.co.uk/money/2010/dec/11/job-hunting-cv-x-factor>
7. Fried J. Why I Run a Flat Company [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://habrahabr.ru/blogs/prn/137746/>.
8. Sovremennyj biznes: Uchebnik: V 2 t.: Per. s angl. / D.Dzh. Rehmen, M.H. Meskon, K.L. Bouvi, Dzh.V. Till. – M.: Respublika, 1995.-431 s.
9. Sheer A. Upravlenie menedzherami. – M.: Al'pina Biznes Buks, 2012. – 224 s.
10. Toffler A. The Third Wave. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://ibooks.su/samorazvitie/125564-tretja-volna.-jelvin-toffler.html>
11. Myrdal G. Analyst of Race Crisis, Dies". The New York Times. 1987-05-18.
12. Tarasevich V. Ideologichni doktrini: civilizacijni aspekti i nacional'nij kolorit / Tarasevich V. // Ekonomika Ukraïni, 2011. - N 2. - S. 13-27.
13. Bezant A. Jezoterichnost' hristianstva (ili malye istorii) / per. s angl. S. Pisarevoj, 1991. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://Koob.ru>.

Надійшла 13.04.2013; рецензент: д. е. н. Івашина О. Ф.

УДК 06.047:657.6

К. О. НАЗАРОВА

Київський національний торговельно-економічний університет

## ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ АУДИТУ ПІД ВПЛИВОМ ДІЙ МІЖНАРОДНИХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ АУДИТОРСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

*В статті розглядаються питання впливу дій міжнародних та вітчизняних професійних аудиторських організацій на сучасну парадигму аудиту. Визначається роль та місце зазначених організацій в сучасній трансформації внутрішнього та зовнішнього (незалежного) аудиту. Особливу увагу приділяється міжнародним організаціям, що мають власні представництва в Україні.*

*Ключові слова:* аудит, внутрішній аудит, зовнішній аудит, парадигма, аудиторська організація.

K. NAZAROVA

The Kiev University of Trade And Economics

## FORMATION OF MODERN PARADIGM AUDIT UNDER THE INFLUENCE OF INTERNATIONAL AND NATIONAL AUDIT ORGANIZATIONS

*The article deals with the impact of international and domestic actions of professional audit organizations on contemporary paradigm audit. The role and place of these organizations in the modern transformation of internal and external (independent) audit. Special attention is paid to international organizations that have their own representative in Ukraine. It is noted that the functioning of audit in Ukraine should decide on the one hand, the need to apply international auditing standards, and on the other - these standards shall meet the following standards. It is important that the current paradigm of interaction of internal and external audit is under formulation and process simultaneously affected by many factors both economic and non-economic order. Audit activities in Ukraine in general and in particular in relation to the internal audit is influenced by global trends and largely based on the experience of countries where audit developed for a long time. Primarily, it is the UK, USA, Germany, France and other European countries.*

*Keywords:* audit, internal audit, external audit, the paradigm, the audit organization.

### Вступ

Розвиток аудиту і в світі, так і в Україні розвивається під дією багатьох факторів, основними з яких є:

- держава – шляхом утворення нею законодавчого та нормативно-правового поля;
- діяльність професійних аудиторських (аудиторсько-консалтингових) організацій.

Аудиторська діяльність в Україні організується з врахуванням досвіду, що склався у світовій практиці. В усіх країнах з розвинутою ринковою економікою держава активно здійснює регулювання аудиторської діяльності. Державне регулювання охоплює визначення економічних суб'єктів, для яких аудит є обов'язковим; систему підготовки та атестації аудиторських кадрів; відповідальність за наслідки аудиторської діяльності.

Регулювання аудиторської діяльності держава здійснює за допомогою законів, залишаючи при цьому значні можливості саморегулювання аудиту, що є однією з найважливіших умов забезпечення його незалежності [1, 2].

### Основний текст

Вагомий внесок у дослідження проблеми впливу професійних організацій з обліку та аудиту на розвиток аудиту здійснили такі науковці, як С.В. Бардаш, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Т.О. Каменська, М.Д. Корінько, Л.П. Кулаковська, Є.В. Мних, М.О. Никонович, В.П. Пантелеєв, І.І. Пилипенко, О.А. Петрик, О.Ю. Редько, В.С. Рудницький, В.Я. Савченко, Б.Ф. Усач, а також такі відомі зарубіжні вчені, як В.Д. Андрєєв, О.М. Сонін, Л.В. Сотнікова, В.П. Суйц, А.А. Терехов, А.Т. Шермет, М.Н. Черних, Г.О. Юдіна та інші.

Держава встановлює вимоги до здійснення аудиту, а методику й техніку його проведення визначають професійні організації у стандартах, нормах, положеннях, інструкціях. Така практика характерна для усіх країн, в яких отримала розвиток аудиторська діяльність, незважаючи на те, за чиєї ініціативи вона виникла: професійних організацій чи держави.

Важливо, що фактично єдиним (і, відповідно, головним регулятором аудиту в Україні) є Аудиторська палата України, яку, в свою чергу, можна розглядати як професійну аудиторську організацію, яка представляє інтереси держави. Неможливо переоцінити значення та вплив інших професійних аудиторських організацій та окремих впливових в цій царині особистостей, якщо дослідити кількість, якісний склад, розгалуженість та відносини між самими впливовими організаціями світу. Так, в Україні немає єдиного, чітко визначеного напрямку розвитку аудиту, а розвивається він значною мірою завдяки впливу професійних аудиторських організацій, 22 березня 2012 року Аудиторська палата України присвятила своє засідання обговоренню Стратегії розвитку аудиторської діяльності на найближчі 2 роки і офіційно запросила зазначені організації прийняти активну участь як у її обговоренні, так і шляхом безпосереднього надання пропозицій.

Важливим доказом важливості та наявності певних проблем під час трансформації аудиторської діяльності в Україні є той факт, що 19 квітня 2012 р. в Інформаційному агентстві "ЛІГА Бізнес Інформ" було проведено Круглий стіл зазначеного спрямування: "Аудит в Україні: регулювання та розвиток" за участю багатьох представників всіх сторін аудиторського процесу в Україні. З одного боку, це професійні аудиторські організації України на чолі з Аудиторською палатою України. З іншого – делегати провідних аудиторських фірм України, що функціонують на зазначеному ринку тривалий час.

Оскільки в Україні останнім часом спостерігаються проблеми відсутності єдиної (державної) концепції розвитку аудиту, окремі не вирішені законодавчі, нормативно-правові та методологічні питання, то було розроблено проект такої Концепції. Незалежно від того, чиї інтереси (якої сторони аудиторського процесу) представляли учасники зазначеного Круглого столу, спільним знаменником всіх виступів було твердження про те, що вітчизняний аудиторський ринок потребує нагального реформування. Професійні аудиторські організації разом із аудиторами – практиками зобов'язані підвищити авторитет аудитора а суспільстві взагалі та серед власників підприємств зокрема. При цьому необхідно враховувати, що багато років оголошують всі професійні аудиторські організації, починаючи з найвпливовішої – Міжнародної федерації бухгалтерів.

Враховуючи, що аудиторська професія і аудиторський ринок в державі розвивається під впливом як професійних аудиторських організацій, так і завдяки нормативно – правовому впливу самої держави, керманічі Аудиторської палати України покладають великі надії на Стратегію розвитку аудиторської діяльності в Україні на 2012–2013 рр., в якій сформульовані наступні пріоритети майбутнього аудиту:

- задоволення внутрішніх потреб ринку професійних аудиторських послуг;
- підвищення ролі аудиту в українському суспільстві;
- оптимізація регуляторної політики аудиту.

Події останнього року підтвердили правильність та вадливість поставлених питань, а так званий контроль якості лише це підтвердив. Це означає, що на розвиток сучасної парадигми аудиту відчутно впливають події світового та національного масштабів.

Регулювання аудиторської діяльності необхідно розвивати за такими трьома напрямками: державне регулювання; державно-громадське регулювання; регулювання на рівні аудиторської фірми. Перший напрям включає в себе ті нормативні документи, за допомогою яких держава впливає на форми і способи розвитку аудиту, його роль у економіці. Другий – складається з регулювання аудиторської діяльності за допомогою єдиних стандартів, які однозначно приймаються та розуміються усіма (у т. ч. і судами). Третій напрям – це внутрішньофірмове регулювання за допомогою правил і методик, створених на основі чинних стандартів.

Система регулювання аудиторської діяльності містить чотири основних рівня, кожен з яких має певні види документів та певну галузь регулювання. Базисний (перший) рівень – це нормативні акти міжнародних організацій: директиви Ради Європи, які є обов'язковими для всіх країн Ради Європи; Кодекс етики Міжнародної федерації бухгалтерів (далі – МФБ), яким керуються усі практикуючі аудитори; стандарти, розроблені Радою з міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості Міжнародної

федерації бухгалтерів, важливою особливістю якої є те, що вона об'єднує бухгалтерів та аудиторів не лише однієї, певної, галузі, а кількох: промисловості, торгівлі, державного сектору економіки, освіти. Організація, якій нараховується майже 40 років, об'єднує 167 членів та асоційованих організацій у 127 країнах світу та представляє інтереси професії в усьому світі – 2,5 млн практикуючих бухгалтерів. Це найбільше професійне об'єднання бухгалтерів та аудиторів в світі. Відповідно, вона з усіх професійних організацій найбільше впливає на розвиток аудиту в Україні, оскільки є її членом. Федерація захищає інтереси широкого кола світової громадськості шляхом розробки та подальшого впровадження стандартів для забезпечення достовірності інформації, якою користуються власники підприємств, акціонери, посадові особи та інші зацікавлені особи.

МФБ та аналогічні аудиторські організації включають в свої лави і бухгалтерів, і аудиторів, оскільки ці дві професійні складові не можуть бути відокремленими і обстоюють спільні економічні інтереси. Говорячи загальноприйнятою термінологією, професійні аудиторські організації об'єднують професійних бухгалтерів – практиків та бухгалтерів у бізнесі. Так, у 2012 році МФБ отримала нового виконавчого директора, Ф. Чудхарі, який свою 36-річну практичну професійну діяльність почав як працівник PwC і є членом Інституту дипломованих бухгалтерів Англії та Уельсу (Institute of Chartered Accountants of England and Wales).

МФБ співпрацює на постійній основі з Комітетом МСФЗ і, відповідно, Фондом МСФЗ, заснованим у 2001 році, оскільки фактично зазначений Фонд є складовою Комітету. Комітет МСФЗ (International Accounting Standards Committee foundation) представляє собою некомерційну організацію, розташовану в США. Він призначає, а в подальшому й спостерігає за діяльністю Ради з МСФЗ, яка, в свою чергу, розробляє МСФЗ.

Керівництво Фонду здійснюють 22 члени правління, які делегуються терміном на 3 роки. При цьому члени Фонду мають можливість пролонгувати термін свого перебування на зазначених посадах. Наступних членів Фонду обирають та затверджують їх попередники після того, як був оприлюднений та обговорений професіоналами міжнародного та національного рівня список претендентів.

Керманічі Фонду, як правило, мають в своєму активі значний досвід роботи в якості бухгалтерів чи аудиторів найкрупніших та найповажніших аудиторських фірм, корпорацій світу, різноманітних професійних об'єднань тощо. Оскільки статутум затверджується існування Фонду не з метою отримання прибутку, а як некомерційної організації, то він фінансується, відповідно, аудиторськими фірмами Big 4. Така специфіка фінансування, з одного боку, гарантує перманентність цього процесу, а з іншого – певне обмеження одного з фундаментальних принципів аудиту, на яких він повинен базуватися – незалежності.

Внаслідок того, що на початку XXI століття в світі відбулася "ланцюгова реакція" найгучніших аудиторських скандалів, а фінансування Фонду відбувається з достатньо вузького за кількістю джерела – аудиторських фірм, які так чи інакше були вплетані у вище зазначені скандали, у 2008 році було прийняте рішення про розширення кола інвесторів Фонду.

Другий рівень регулювання аудиторської діяльності охоплює загальнообов'язкові норми, дія яких розповсюджується на аудиторську діяльність: Конституція України, Закон України "Про аудиторську діяльність" тощо. Третій рівень містить корпоративні норми, які є обов'язковими для всіх членів відповідної організації. До корпоративних норм належать національні стандарти аудиту та етики. Відповідно до рішення Аудиторської палати України про здійснення переходу до застосування Міжнародних стандартів аудиту в аудиторську практику в Україні, тобто прийняття Міжнародних стандартів аудиту як національних, у червні 2001 р. затверджено концепцію гармонізації міжнародних та національних стандартів (нормативів) аудиту, яка передбачала здійснити цей перехід протягом двох років. Рішенням Аудиторської палати України (далі – АПУ) від 18.04.2003 р. (протокол № 122) Стандарти етики та аудиту МФБ прийняті як національні.

Четвертий рівень складають локальні норми, які є обов'язковими для працівників аудиторської фірми. Це внутрішні стандарти аудиторської діяльності, які розробляються аудиторськими фірмами та індивідуальними аудиторами на базі міжнародних стандартів та практики аудиту.

Окремого дослідження потребує АПУ, оскільки її роль, місце та вплив на становлення та періодичну трансформацію аудиту в Україні значно глибші, ніж це проголошується в профільному законі. Вона здійснює сертифікацію осіб, які мають намір займатися аудиторською діяльністю; затверджує стандарти аудиту; затверджує програми підготовки аудиторів та за погодженням з Національним банком України програми підготовки аудиторів, які здійснюватимуть аудит банків; веде Реєстр аудиторських фірм та аудиторів; здійснює контроль за дотриманням аудиторськими фірмами та аудиторами вимог цього Закону, стандартів аудиту [4], норм професійної етики аудиторів; здійснює заходи із забезпечення незалежності аудиторів при проведенні ними аудиторських перевірок та організації контролю за якістю аудиторських послуг; регулює взаємовідносини між аудиторами (аудиторськими фірмами) в процесі здійснення аудиторської діяльності а у разі необхідності застосовує до них стягнення і т.п. [2, 3].

Палата відіграє домінуючу (й особливу) роль для розвитку та регулювання вітчизняного аудиту. Схожі за своєю структурою та завданнями організації діють у Росії (Аудиторська палата Росії), Азербайджані (Палата аудиторів Азербайджанської Республіки) та Казахстані (Палата аудиторів Республіки Казахстан).

Склад палати формують на паритетній основі 20 осіб, які є аудиторами (керівники аудиторських фірм, практикуючі аудитори, що є приватними підприємцями, сертифіковані аудитори, що займаються освітньою або науковою діяльністю, тощо) або представниками державних владних органів. Зазначеним шляхом гарантується представлення інтересів в сфері роботи палати, як аудиторських компаній, так і інституцій, що контролюють учасників ринку аудиторських послуг. Чітко встановлені на законодавчому рівні вимоги до якісного складу регулятора дозволяють встановити структуру її учасників.

Як видно із складу АПУ, його характерною ознакою є відмінна збалансованість представників державних структур щодо напрямку здійснення ними регуляторної роботи. Так, до АПУ направляються делегати від органів юстиції, фінансових та економічних контролюючих органів, міністерств, що формують основні напрями державної економічної політики та здійснюють нагляд за функціонуванням різних сфер господарського життя в Україні. Із числа членів АПУ обирається її Голова та формуються 6 комісій, що відрізняються одна від одної за функціональним. Термін повноважень (які фактично охоплюють всі напрями регулювання та контролю аудиторської діяльності) Голови та членів палати – 5 років (так само, як і термін дії аудиторського сертифікату) і його не може бути подовжено більш ніж на два строки. Фактично за зазначений період члени АПУ мають можливість внести свої корективи, пропозиції, зміни до сучасної концепції розвитку аудиту зокрема та парадигми аудиту в цілому.

Одним із пріоритетних напрямів діяльності АПУ нині залишається співробітництво із вітчизняними державними та саморегульованими організаціями, а також зарубіжними професійними структурами та громадськими об'єднаннями з метою забезпечення якісного розвитку ринку аудиторських послуг України, визнання кваліфікації і професіоналізму вітчизняних аудиторів в усьому світі та запозичення і адаптації світового досвіду провадження аудиторської діяльності для удосконалення вітчизняної аудиторської практики. Варто відмітити, що підписання зазначених документів відбулось протягом двох-трьох років, починаючи з 2010 року. Це можна оцінювати як те, що АПУ останнім часом інтенсифікує роботу у сфері співпраці з вітчизняними та зарубіжними організаціями з метою оптимізації механізмів і підвищення рівня якості аудиторських послуг в Україні.

Документом, вартим окремої уваги, є лист АПУ щодо критеріїв визнання АПУ професійних громадських організацій аудиторів. У ньому визначено, що АПУ визнає роль професійних організацій та об'єднань аудиторів у розвитку вітчизняного аудиту та планує залучення таких структур до спільних дій. Водночас, у цьому документі зазначається, що таке залучення організацій проходитиме через механізм їх акредитації АПУ, а для введення його в дію необхідною є розробка критеріїв визнання АПУ професійних громадських організацій аудиторів, до якої АПУ стимулює приєднатись вітчизняну аудиторську спільноту та діючим аудиторські організації шляхом надання пропозицій щодо переліку таких критеріїв. Наведена інформація спонукає зробити висновок про те, що на даний момент не існує критеріїв визнання АПУ професійних громадських організацій аудиторів, що ставить під загрозу можливість реалізації основних напрямів Стратегії діяльності АПУ на 2012–2017 рр., яку було затверджено рішенням, що спрямовано на консолідацію інтересів і прагнень усіх аудиторських об'єднань в Україні і визначає такі пріоритети діяльності АПУ на наступні п'ять років:

- захист інтересів користувачів фінансової та іншої економічної інформації;
- задоволення внутрішніх потреб професійного ринку аудиту України;
- забезпечення визнання важливої ролі аудиторської професії в суспільстві;
- покращення регуляторної діяльності у сфері аудиту.

Таким чином, на міжнародному рівні регулювання аудиторської діяльності дуже обмежене. Регулятивні норми, тобто норми, які є обов'язковими для країн-членів ЄС, обмежені директивами ЄС. Країни ЄС зобов'язані додержуватись цих норм під час розробки національного законодавства про аудит. Україна, враховуючи дані вимоги, привносить свою частку напрацювань, що стосуються розвитку аудиту.

### Висновки

Отже, розвиток різних видів аудиту продовжується, підвищується необхідність взаємодії внутрішнього та зовнішнього аудиту. Парадигма аудиту формується далі, під впливом різних подій світового та національного масштабу в аудиті. Важливу роль у зазначених процесах відіграє, з одного боку держава, а з іншого – професійні аудиторські організації. Однак, оскільки чинний профільний закон про аудиторську діяльність визначає лише два види аудиту, а на практиці їх значно більше, виникає необхідність як внести необхідні нормативно-правові зміни до вказаного законодавства, і здійснити наукове дослідження наслідків таких змін.

### Література

1. Никонович М. О. Організація і методика аудиту : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / М. О. Никонович, К. О. Редько, О. А. Юр'єва ; [за ред. Є. В. Мниха]. – К. : КНТЕУ, 2009. – 472 с.
2. Про аудиторську діяльність [Електронний ресурс] : закон України : [прийнято ВР 22 квітня 1993 р. № 1862 – IV, зі змінами] . – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
3. Господарський кодекс України; Господарський процесуальний кодекс України : офіційні тексти. – К. : Юрінком Інтер, 2004. – 303 с.

4. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. – К. : ТОВ „ІАМЦ АУ „СТАТУС”, 2010. – Ч. 1. – 848 с.

### References

1. Nykonovych M. Organization and methodology of audit [text]: teach. important among. [for students. Education. teach. bookmark.] / MO Nykonovych, KO Redko, A. St. George, [ed. EV Mnich]. - K. KNTEU, 2009.- 472 p.
2. On Auditing Law of Ukraine on April 22, 1993 № 1862 - IV, as amended [electronic resource]. - Mode of access: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12- name on the screen>.
3. Economic Code of Ukraine; Economic Procedural Code of Ukraine [text]: official texts. - K.: Inter Yurinkom, 2004. - 303 p. - ISBN 966-667-134-4.
4. International Standards on Quality Control, Auditing, Review, other assurance and related services [text]: K.: LLC "IAMTS AU" status ", 2010. - Part 1: 848 p. , Part 2. - 2010 - 416 p.

Надійшла 18.04.2013; рецензент: д. е. н. Мних Є. В.

УДК 658.5

Т. В. НАЗАРЧУК

Хмельницький національний університет

## ЗМІНИ ЯК ОБ'ЄКТИВНИЙ ПРОЦЕС РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ

*У статті розглянуто питання необхідності та невідворотності змін як засобу розвитку організації. Досліджено еволюцію поглядів на процеси змін в діяльності організацій, визначено взаємозв'язок між змінами та розвитком організації. Обґрунтовано необхідність управління процесами змін.*

*Ключові слова: зміни, розвиток, організації, криза, управління, стратегії.*

T. V. NAZARCHUK

Khmelnitsky National University

## CHANGES AN OBJECTIVE PROCESS OF DEVELOPMENT OF ORGANIZATION

*The article deals with the question of necessity and inevitability of change, as a means of organization. Prove the relevance of research problems related to the management of change processes in organizations. Defined characteristics and properties of the organization. We consider the logic of understanding changes in organizations. The evolution of views on the processes of change in organizations and conducted structured by time and theme environment models of change management. Correlation between changes and development organization. The necessity of management of change. We describe and analyze a formula that describes a model to evaluate the forces that influence the success or failure of the program of organizational change. The measures, criteria and guidelines described that facilitate the successful implementation of change processes in organizations.*

*Keywords: changes, development, organization, crisis management strategy.*

**Вступ.** У навколишньому світі зміни відбуваються безупинно. Тому будь-який соціальний організм постійно постає перед дилемою: або адекватно на них реагувати, а отже адаптуватися, або ж бути приреченим на вмирання. Особливо жорстко це питання стоїть у бізнесі. Організації, які існують в умовах мінливого зовнішнього середовища, не можуть пасивно спостерігати за змінами, а потім на них реагувати. Їх стратегії мають бути далекоглядними, спрямованими на попередження зовнішніх загроз та перетворення їх у власні конкурентні переваги. Жодна з організацій не має імунітету проти змін, що відбуваються. І єдиний вихід — виробити механізм постійного моніторингу за динамікою зовнішніх і внутрішніх чинників і вчасного пристосування до змін. Будь-яке кризове явище приховує в собі дві можливості: негативні наслідки та позитивно нові можливості. Для того щоб сприяти другому варіанту розвитку подій, менеджерам необхідно, по-перше, усвідомити необхідність постійних змін в організації, по-друге, навчатися управляти змінами. Актуальність дослідження проблем, пов'язаних з управлінням процесами змін в організаціях, пов'язана з тим, що в сучасних мінливих умовах господарювання, кожна організація змушена постійно коригувати стратегії свого розвитку та відшукувати нові способи і технології їх реалізації.

**Аналіз останніх досліджень.** Питанням управління змінами та розвитком компаній присвячені праці К. Левіна, Л.Грейнера, Б.Демінга, Р.С. Каплана, Д.П. Нортон, І. Ансоффа, В. Немцова, М. Портера, П. Друкера, Р. Бекхарда та інших. Розробки цих вчених дозволили вирішити важливі питання, пов'язані з розробкою моделей управління змінами в організаціях.

Не дивлячись на низку наукових праць, малодослідженими залишаються питання генезису поглядів на управління процесами змін задля встановлення причинно-наслідкових зв'язків між змінами та розвитком, що ускладнює вибір практиками реальних інструментів дієвого управління змінами в організаціях.

**Постановка завдання.** Об'єктивна необхідність поглиблення теоретичних і практичних досліджень

у сфері дієвого управління змінами з метою підвищення ефективності розвитку організації зумовили вибір теми дослідження.

Метою даної статті є дослідження еволюції поглядів на процеси змін в організаціях, встановлення взаємозв'язку між категоріями «зміна» та «розвиток», визначення особливостей управління змінами в сучасних умовах господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Вивчення процесів змін як одного із напрямів управлінської науки почалося у другій половині ХХ ст. Більшість ранніх робіт була сконцентрована на процесній складовій змін, тобто на визначенні найефективніших методів впровадження перетворень.

Найбільш поширені концепції управління організаційними змінами описують набір методів і засобів управління, спрямовані на вивчення стану об'єктів змін, виявлення причин опору змінам та характеризують «стан готовності» до їх реалізації.

Впродовж декількох десятиліть в управлінській науці домінував підхід до розуміння процесу організаційних змін, запропонований соціальним психологом К.Левіном у 1951 році. Левін розробив триетапну схему змін: «розморожування» (порушення стабільного балансу, який підтримує існуючі типи поведінки персоналу та модель менеджменту), «зміна» (розвиток нових реакцій на виклики на підставі нової інформації), «заморожування» (стабілізація змін в результаті засвоєння людьми нових реакцій на виклики). Основна ідея підходу полягає у прийнятті необхідності змін, проведенні змін та закріпленні (зміцненні) змін. Цей підхід домінував в управлінській теорії майже до 90-х років ХХ століття.

У 80–90-х роках ХХ століття теорія змін почала розвиватись завдяки новій хвилі науковців, які здійснювали спроби розширити та удосконалити інструменти і механізми управління змінами в організації. Цей період характеризується формуванням концептуальних засад управління змінами, здійсненням спроб створити універсальну схему, яка дозволить узагальнити різні теорії змін та обґрунтуванням механізму впровадження змін на основі кібернетичних та синергетичних підходів. Концептуальні основи організаційних змін були розглянуті у роботах К. Тюрлі, І. Ансоффа, Ф. Гуїяра, Дж. Келлі, М. Біра, Н.Норія, Л. Грейнера, І. Адизеса та ін.

Період з початку 2000-х років і до тепер характеризується розвитком економіки знань, поглибленням глобалізації і посиленням її ролі в конкуренції, впровадження мереж та інших форм міжфірмових організацій. На відміну від попередніх періодів рівень динамізму бізнес середовища стає дуже високим. Все це вимагає розвитку концепцій управління змінами на основі симбіозу управління знаннями, реінжинірингу і когнітивної людської складової. У цей період більшість науковців схилиються до концепції управління змінами в організації з урахуванням етапу її життєвого циклу.

Однією із таких моделей є модель життєвого циклу організації І. Адизеса (2000-і рр.) За цієї моделі життєвий цикл організації поділяється на дві стадії: зростання і старіння. При правильній стратегії й тактиці розвитку компанії вона може досягти розквіту й перебувати в цьому стані нескінченно довго. Ключ до успіху в управлінні організацією – це вміння зосередитися на вирішенні проблем, які властиві даній стадії життєвого циклу організації, так, щоб вона змогла розвиватися далі.

Аналізуючи моделі вищезгаданих науковців, можна визначити декілька основних етапів в еволюції теорії управління змінами, а також особливості менеджменту у кожному із них (таблиця 1).

Таким чином, основні зміни в організації обумовлені реакцією компанії на розвиток зовнішнього середовища (зв'язки, вимоги і можливості). Підприємства змушені постійно пристосовуватися до середовища, в якому функціонують. Одночасно самі вони також генерують зміни в зовнішньому середовищі, розробляючи і випускаючи на ринок нові товари і послуги

Для того, щоб визначити взаємозв'язок між змінами і процесом розвитку організації слід розглянути сутнісні характеристики понять «зміни» та «розвиток».

В загальному категорія «зміни» характеризує виправлення, перетворення; перехід з одного в інше. Зміни передбачають певні перетворення стану системи. Для зміни є характерним динамічний стан властивостей об'єкта.

Розвиток розглядається як вищий тип руху, зміни матерії і свідомості; перехід від одного якісного стану до іншого, від старого до нового. Розвиток являє собою не всяку зміну в структурі об'єкта, а тільки якісну зміну, зв'язану з перетвореннями у внутрішній будівлі об'єкта, у його структурі, що представляє собою сукупність функціонально зв'язаних між собою елементів, зв'язків і залежностей [3].

Розвитку, як складній економічній та філософській категорії притаманні такі характеристики:

- планований та довгостроковий процес;
- процес, зорієнтований на проблеми;
- процес, що відображає системний підхід;
- процес, зорієнтований на дії;
- процес постійного навчання та перенавчання.

Таким чином, категорія «розвиток» визначає характер змін, які відбуваються у будь-яких предметах, системах, явищах. Розвиток як загальнонаукове поняття характеризується не тільки незворотністю, спрямованістю і закономірністю, але й володіє ще такими похідними змістовними властивостями, як швидкість і результат. Основні характеристики та властивості розвитку організації наведено на рис. 1.

## Еволюція поглядів на процеси змін в діяльності організації

Період	Характерні особливості середовища	Автор та назва моделі	Концептуальні положення моделі
1950–1970 рр.	Посилення конкурентної боротьби через високі темпи економічного зростання організацій. Низький рівень мінливості середовища	К. Левін Модель організаційного розвитку	Прийняття неминучості та необхідності змін. Триетапна модель проведення змін: розморожування (порушення стабільного балансу) – зміни (розвиток нових реакцій на виклики середовища) – стабілізація (закріплення змін в результаті засвоєння нових реакцій на виклики)
1970–1980 рр.	Загострення внутрішньої та міжнародної конкуренції за володіння ринковими нішами, невисокий рівень мінливості середовища	Л. Грейнер Модель організаційного розвитку	Модель характеризується високим рівнем делегування повноважень та структуризації етапів. Модель містить 5 етапів: усвідомлення необхідності змін вищим керівництвом – діагностика проблемної області – знаходження нового рішення – експеримент з новим рішенням – підкріплення рішення на основі позитивних результатів
		К.Тюрлі Змістовно-процесуальні підходи до моделі організаційних змін	Визначено п'ять основних змістовно-процесуальних підходів до проведення змін в організації: директивний, переговорний, аналітичний, метод «завоювання серця», дійовий.
1980–1990 рр.	Зростання значущості інновацій, оптимізація бізнес-процесів, високий рівень динамізму середовища	І. Ансофф Модель управління стратегічними змінами	Послідовність впровадження змін в організації за Ансоффом така: Стратегія – Система – Поведінка реформаторів. Модель передбачає отримання швидких результатів, закріплення успіхів для поглиблення процесу змін та їх закріпленню в корпоративній культурі.
1990 – до тепер. часу	Глобалізація економічних систем, обмеженість ресурсів, надзвичайно високий рівень динамізму та мінливості середовища	Ф. Гуяр Дж.Н.Келлі Модель «біологічної корпорації»	Організація – це живий організм, а зміни є об'єктивними процесами його розвитку. Основні етапи моделі: рефреймінг – реструктуризація – оживлення – оновлення
		М.Бір Н.Норія Теорія Е та О організаційних змін	Модель спрямована на досягнення стрімких кардинальних фінансових результатів (теорія Е) за допомогою використання «жорстких» методів управління «зверху-вниз» та створення сильної корпоративної культури «м'якими методами» і належної системи мотивації змін (теорія О), зміни відбуваються «знизу-вверх».
		І. Адизес Модель життєвого циклу	За цієї моделі ефективність управління досягається завдяки вмінню керівництва зосередитися на вирішенні проблем, які властиві даній стадії життєвого циклу організації, так, щоб вона змогла розвиватися далі та уникнути ентропії

Розуміння змін в організації має базуватись на таких ключових положеннях:

- зміни – це природний феномен;
- зміни відбуваються поступово і безперервно;
- мета змін – сприяння виживанню організації і її зростанню;
- виживання та зростання залежать від адаптації до динамічного зовнішнього середовища;
- діяльність організації також здійснює вплив на зовнішнє середовище.

Об'єктивність організаційних змін висуває необхідність розв'язання проблеми розвитку організації в умовах постійної зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

Найбільш вдало, на наш погляд взаємозв'язок між змінами і розвитком прослідковується у визначені, яке наводять Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О. [1], а саме: розвиток – це процес кількісно-якісних змін у системі, ускладнення структури і складу, в результаті чого підвищується її опірність дестабілізуючому впливу зовнішнього середовища й ефективність функціонування.

Отже, розвиток підприємства – це сукупність змін різної економічної природи, спрямованості, інтенсивності, що об'єктивно відбуваються в соціально-економічній системі підприємства під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, а також призводять до переходу та фіксації підприємства в різних організаційно-економічних станах (відносно стійкого характеру).

Зміни можуть викликатися дією зовнішніх по відношенню до об'єкта обставин, розвиток ж являє собою саморух об'єкта — іманентний процес, джерело якого укладено у самому об'єкті, що розвивається.

Взаємозалежність і взаємообумовленість всіх якісних і кількісних змін на підприємстві у процесі цілеспрямованих перетворень у процесі розвитку, не залишають недоторканим жодного системного елементу підприємства. Постійні зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, що викликають появу протиріч, як джерела розвитку підприємства потребують від системи управління розвитком певного динамізму, що проявляється у застосуванні нових методів, процесів, появи новітніх форм взаємодії, спрямованого впливу на елементи підприємства.





Рис. 1. Характеристики та властивості розвитку організації

Класики менеджменту Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. [2] визначають розвиток як довгострокову програму удосконалення можливостей вирішувати різні проблеми і здібностей до відновлення, особливо шляхом підвищення ефективності управління культурою організації.

Кожна соціально-економічна система має дві рушійні сили — бажання вижити (зберегти себе, мати визначену стабільність) і прагнення розвиватися (самоудосконалюватися). У ході безперервних змін видів діяльності, технологій, продуктів, ринків, організаційної культури підприємства забезпечують виживання на ринку, ефективне функціонування, збереження конкурентоспроможності, розвиток тощо.

Зміни обумовлені необхідністю пристосування до реальних умов, тобто адаптацією. Чим вищий рівень адаптації, тим система надійніша і тим вищий рівень її виживання та ефективності. Тому потреба у змінах виникає так часто, що їх вплив на підприємства не розглядається як виняткове явище.

У процесі функціонування підприємства протягом усього життєвого циклу відбуваються зміни, що притаманні будь-яким стадіям його економічного стану — і зростанню, і стагнації, і рецесії. Зміни, які відбуваються в процесі функціонування підприємства, є якісними і можуть проявлятися в перетворенні потенціалу підприємства (технологічного, інтелектуального, управлінського, фінансового тощо) та в зміні розмірів, масштабів діяльності підприємства. Зміни — це єдине, що в організації залишається незмінним. В умовах ринку зміни є невід'ємною частиною сучасного управління і сприймаються як своєрідний інструмент підвищення ефективності та забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Висока динамічність сучасного ринку, з якою вимушені рахуватись всі економічні суб'єкти від крупних корпорацій до малого бізнесу, переконала навіть найзапекліших консерваторів в необхідності проведення регулярних та своєчасних змін в діяльності організації.

Таким чином, оптимальними процесами, які спрямовані на виживання й стабільне функціонування організації є зміни, спрямовані на розвиток.

За сучасних умов господарювання процеси управління змінами привертають все більше уваги як науковців, так і керівників-практиків. Проте технології проведення змін в організаціях, як і раніше, залишаються досить невизначеними і недостатньо розробленими.

Перш за все, слід визначити відмінності між звичайним управлінням функціонуванням організації та управлінням, яке спрямоване на зміни. Управління функціонуванням орієнтоване на сьогодні, а управління змінами — на майбутнє. Воно повинне забезпечувати адекватне розуміння потреб (не тільки тих, які вже проявили себе, але й тих, які актуалізуються в майбутньому) і можливостей розвитку, постановку яasnих і реалістичних цілей, вибір раціональних способів їхнього досягнення, зацікавленість трудового колективу в досягненні цілей розвитку, надійний контроль за ходом перетворювальної діяльності і своєчасне прийняття рішень.

Перш ніж починати зміни, слід переконатися, що організація готова до них. Визначити це можливо використовуючи критерії, запропоновані Р. Бекхардом у 1989 році [4]:

- прихильність команди топ-менеджерів до проведення змін;
- чітко сформульоване бачення, якою стане організація у результаті зміни;
- умови, які запобігатимуть можливості повернення до минулого;
- імовірність підтримки критичною масою працівників;
- планування на середньострокову / довгострокову перспективу;
- обізнаність про негативну реакцію і працівників, що чинять опір;
- усвідомлення необхідності навчання;
- переконання, що зміна повинна обов'язково відбутися;
- готовність використовувати наявні ресурси;
- усвідомлення необхідності створення потоків інформації, підтримуючих зміни.

Управління змінами — процес багатоплановий. Однак головними можна назвати такі три завдання:

- забезпечення асиміляції змін в організації;
- оцінювання проблем здійснення змін;
- розробка системи стимулювання зацікавленості в змінах.

Річардом Бекхардом і Дейвідом Глейтчером була розроблена емпірична формула змін, що описує модель для оцінки сил, які впливають на успіх чи невдачу програми організаційних змін, що має такий вигляд:

$$C = (ABD) > X, \quad (1)$$

де С – це зміни, А – незадоволеність поточним станом справ, D – практичні кроки для досягнення бажаного стану, а X – вартість проведених змін.

Згодом стараннями Кетлін Даннеміллер [5] формула була спрощена і трохи видозмінена для того, щоб зробити її доступнішою для консультантів та менеджерів:

$$D \times V \times F > R, \quad (2)$$

Для успіху проведених змін повинні бути присутніми три фактори, такі як:

D – незадоволеність поточною ситуацією (англ. Dissatisfaction);

V – бачення майбутнього (англ. Vision);

F – перші конкретні кроки, які можуть бути зроблені для реалізації бачення (англ. First steps).

Якщо добуток цих трьох факторів більше, ніж R – опір змінам (англ. Resistance), то зміни можливі. Оскільки D, V і F множаться один на одного, то якщо відсутній один з факторів або його значення дуже низьке, є ризик не подолати виникаючий опір. Дефіцит кожного з трьох елементів може бути охарактеризований таким чином:

Дефіцит D: «Ми задоволені тим, як в даний час йдуть справи».

Дефіцит V: «Хоча нас не дуже влаштовує, як сьогодні йдуть справи, ми не маємо уявлення, як їх поліпшити».

Дефіцит F: «Ми знаємо, чого ми хочемо, але не знаємо, як почати діяти».

Організація повинна розпізнати і визнати незадоволеність існуючим положенням справ шляхом аналізу інформаційних трендів зовнішнього середовища, ідей лідерів, досвіду кращих і більш успішних компаній та конкурентів для того, щоб ідентифікувати потребу в змінах.

Окрім цього, успішній реалізації процесів змін в організації сприятимуть такі заходи:

- розроблення загального бачення організаційних процесів і способів управління ними, спрямованих на досягнення цілей організації;
- мобілізація прихильності персоналу організації до змін шляхом спільного обговорення і аналізу проблем;
- стимулювання розуміння нового бачення організації всіма працівниками на всіх рівнях ієрархії в структурі компанії;
- забезпечення компетентності працівників, які безпосередньо приймають участь в процесах перетворень та стимулювання їхньої активності;
- забезпечення контролю і коригування процесів змін у відповідь на виникаючі проблеми під час здійснення перетворень.

Таким чином, для успішного проведення змін в організації підвищується значущість управлінських функцій – зростає роль оперативного реагування на відхилення та прогнозування виробничого і ринкового середовища; виникає розуміння того, що стійкість і прибутковість організації залежить від швидкості реакції на зміни потреб ринку.

**Висновки.** Успішна організація постійно перебуває в динаміці. Організація – живий організм, який постійно рухається в напрямку зростання або спаду. Всі організації спрямовані на розвиток, а значить їх метою є рух тільки в позитивному напрямку, в напрямку зростання. Необхідність змін в організації виникає незалежно від того, якої ідеології розвитку дотримується її керівництво, яка парадигма управління визначає домінують її функціонування. Важливо, що від того, як будуть здійснюватись і проходити ці зміни в організації, залежить не лише її період існування, але і ефективність функціонування. До чинників, що сприяють успішній реалізації процесів змін, слід віднести готовність керівництва до змін, розуміння і віру в кінцевий результат, адекватну оцінку ризиків, з якими пов'язана реалізація перетворень в організації. В сучасних умовах мінливим стало не лише зовнішнє середовище, а й системи, які в ньому взаємодіють. Для стійкості управління в такій ситуації, час на прийняття рішення щодо проведення змін в системі і час на реалізацію такого рішення повинен бути набагато меншим, ніж той, який витрачається на зміни як у самій системі, так і у зовнішньому середовищі.

## Література

1. Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : [монографія] / Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О. – Х. : Видавничий Дім "ІНЖЕК", 2003. – 328 с.

2. Мескон М. Х. Основы менеджмента / Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. ; [пер. с англ.]. – М., 1992.
3. Кемерон Э. Управление изменениями / Э. Кемерон М. Грин. – М., 2006. – С. 113–155.
4. Beckhard R. Organization Development: Strategies and Models, Addison-Wesley, Reading, MA.
5. Dannemiller K. D., Jacobs R. W. Changing the way organizations change: A revolution of common sense. The Journal Of Applied Behavioral Science, 28(4), 480–498.
6. Wheatley M. J., Tannebaum R., Yardley P. Y., Quade K. (2003). Organization development at work: conversations on the values, applications, and future of OD. San Francisco: John Wiley & Sons.

#### References

1. Ponomarenko VS Trided OM Kizim MO The development strategy of the company in crisis: Monograph. - Kharkov: Publishing house "INZHEK", 2003. - 328 p.
2. Meskon M. X., Albert M., Hedouri F. Fundamentals of management / Trans. s English. M., 1992.
3. E. Cameron. Green M. Management Changes - Moscow, 2006. - P. 113 - 155.
4. Beckhard, R Organization Development: Strategies and Models, Addison-Wesley, Reading, MA.
5. Dannemiller, K. D., and Jacobs, R. W. Changing the way organizations change: A revolution of common sense. The Journal Of Applied Behavioral Science, 28(4), 480—498.
6. Wheatley, M. J., Tannebaum, R., Yardley, P. Y., and Quade, K. (2003). Organization development at work: conversations on the values, applications, and future of OD. San Francisco: John Wiley & Sons.

Надійшла 18.04.2013; рецензент: д. е. н. Ведерніков М. Д.

УДК 65:336

О. А. ОРЛОВ, Е. Г. РЯСНЫХ  
Хмельницкий национальный университет

### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ

*Рассматривается использование методов финансового менеджмента, в частности маржинального подхода к расчету альтернативных цен на оплату за обучение и влияние их на финансовое состояние вузов. Предложенная методика позволяет проводить варианты расчетов с разными ценами оплаты за обучение, прогнозируя увеличение приема студентов при уменьшении платы за обучение. Такой подход позволяет не только сохранить кадры преподавателей, но и увеличить средства на развитие вузов.*

*Ключевые слова: финансовый менеджмент, прямая зарплата преподавателей, маржинальная прибыль.*

О. А. ORLOV, E. G. RYASNYH  
Khmelnitsky National University

### USE OF FINANCIAL MANAGEMENT IN HIGH SCHOOL

*We consider the use of methods of financial management, in particular the marginal alternative approach to the calculation of the price of tuition and their effect on the financial position of universities. The proposed methodology allows the calculation options with different prices of tuition, predicting an increase in enrolment of students with a decrease in tuition fees. This approach allows us not only to keep the staff of teachers, but also to increase funds for the development of universities.*

*Keywords: financial management, direct salaries of teachers, contribution margin.*

Финансовый менеджмент как наука рационального управления денежными потоками предприятий не так давно начала изучаться и использоваться в нашей стране. Труды таких ученых экономистов как Е. Бригхем, В. Хорн, Э. Хелферт, Е. Стоянова, В. Ковалев, И. Бланк, В. Савчук и др. раскрывают очень ценную и главное универсальную систему принципов, методов и инструментов, которые создают основу для принятия грамотных решений менеджментом предприятий и корпораций. Крылатая фраза Эрика Хелферта, известного финансового эксперта, о том, что любое управленческое решение неизменно влечет за собой движение финансовых ресурсов, меняет психологию менеджмента предприятий. Во главу угла теперь ставится не выполнение любой ценой намеченного плана по выпуску продукции, а в первую очередь эффективность используемых ресурсов. Платежеспособность, прибыльность, финансовая устойчивость – вот основные ориентиры деятельности современных предприятий.

В то же время, хотя прикладная наука финансового менеджмента, учитывая повышенные риски, связанные с движением значительных финансовых ресурсов, разрабатывалась в основном для большого бизнеса, ее методы и инструментарий с успехом могут использоваться и в малом бизнесе и даже, казалось бы, в нехарактерной для нее бюджетной сфере.

Проведение в начале 2000-х годов в ряде областей экспериментов по внедрению программно-целевого бюджетирования показало свою эффективность. Однако в силу нежелания забюрократизированного руководства расставаться с привычным «ручным» методом управления местными бюджетами, при которых отсутствует качественная составляющая в оценке использования бюджетных средств и ответственность за достижение конечных результатов, эти методы не получили должного распространения. Однако с каждым годом необходимость использования механизма финансового менеджмента в бюджетной сфере возрастает.

Это напрямую касается и сферы высшего образования. Ежегодно уменьшаются суммы финансирования из бюджета. Из задекларированных размеров ассигнований выделяется меньше половины (в основном только на зарплату сотрудникам и стипендии студентам). Данных средств катастрофически не хватает для полноценного обеспечения учебного процесса современными информационными технологиями, оборудованием и даже создания нормальной температуры в аудиториях в холодный период года. Особенно это ощутимо для провинциальных вузов, руководство которых, находясь в жестких тисках министерских нормативов, пытается найти пути решения этой проблемы в увеличении платы по контрактной системе обучения (чем существенно сокращает набор студентов), интенсификации нагрузки преподавателей, сокращения сотрудников, при этом даже не рассматривая альтернативные варианты.

А ведь для решения проблемы эффективного использования ограниченных финансовых ресурсов вполне подходит и инструментарий финансового менеджмента. Университеты и институты – это бесприбыльные организации, то есть, они должны осуществлять свою финансовую деятельность в режиме безубыточности. Для планирования финансовой составляющей их работы вполне адекватен механизм операционного (маржинального) анализа.

Как известно, в основе этого механизма лежит разделение затрат на переменные и постоянные составляющие, натуральный объем выпуска продукции и ее цена.

На промышленном предприятии переменными затратами являются «прямые затраты на заработную плату с начислениями и прямые затраты на материалы». Эти затраты зависят от изменения объемов производства. Разница между выручкой от объема реализации и переменными затратами составляет маржинальную прибыль. Основное назначение маржинальной прибыли – это покрытия постоянных затрат и по возможности обеспечение прибыли.

Разница между маржинальной прибылью и постоянными затратами формирует прибыль (или убыток) по предприятию.

Мы предлагаем использовать маржинальный подход для альтернативных расчетов платы за обучение, числа студентов контрактников и соответственно определение влияния этих расчетов на финансовое состояние вуза.

В высшем учебном заведении в качестве переменных затрат, следует считать «заработную плату с начислением преподавателей вуза». И эта величина напрямую зависит от количества студентов контрактников.

Разница между выручкой по оплате за обучение и «переменными затратами» составляет маржинальную прибыль. Практически эта сумма средств, которая используется для содержания аппарата управления, вспомогательного персонала, оплаты за коммунальные услуги, приобретение приборов, оборудования и т.п. Эта величина, в принципе, почти не зависит от количества студентов, но реально, чем больше принято студентов на контрактную форму обучения – тем больше возможностей для развития университета. Дополнительная величина маржинальной прибыли, по сути, означает увеличение средств на развитие вуза.

В основу расчета положено соотношение численности студентов на одного преподавателя 1 : 10. По факультету экономики и управления Хмельницкого национального университета с учетом всех начислений, зарплата преподавателей составила 6,5 тыс. грн на одного студента.

Основная идея расчета – сколько должно быть принято студентов контрактников, чтобы при уменьшении цены величина маржинальной прибыли осталась на уровне 2012 года, т.е. 855 тыс. грн.

Для расчета показателей по состоянию приема на 2012 г. используются следующие формулы:

$$B = \sum C_i N_i; \quad ПМ_i = C_i - P; \quad M_i = ПМ_i \cdot N_i$$

$$P_\phi = P \cdot N_i; \quad M = \sum M_i \quad \text{або} \quad M = B - P_\phi$$

где:  $B$  – сумма выручки платы за обучение по факультету;

$C_i$  – цена платы за обучение по  $i$ -й специальности;

$N_i$  – число студентов контрактников по  $i$ -й специальности;

$ПМ_i$  – маржинальная прибыль по  $i$ -й специальности;

$P$  – заработная плата преподавателей на одного студента (одинаковая для всех специальностей и равна 6,5 тыс. грн);

$M_i$  – маржинальная прибыль по  $i$ -й специальности;

$P_\phi$  – заработная плата преподавателей по контрактам в целом по факультету, исходя из численности студентов контрактников принятых в 2012 году.

$M$  – маржинальная прибыль в целом по факультету.

Исходные данные для проведения расчетов представлены в таблице 1. Сумма зарплат преподавателей на 129 студентов контрактников равна:  $129 \cdot 6,5 = 838,5$ . В связи со снижением оплаты за обучение по каждой специальности рассчитываем новую маржинальную прибыль по формуле:

$ПМ_i^1 = Ц_i^1 - P$ . Далее определяем количество студентов контрактников на 2013 год, с учетом, чтобы маржинальная прибыль по специальности осталась на уровне 2012 г. по формуле:  $N_i = M_i / ПМ_i^1$ .

Результаты расчетов представлены в таблице 2. Из таблицы видно, что для того, чтобы иметь маржинальную прибыль на уровне 2012 г. необходимо дополнительно принять 61 студента-контрактника. Оплата за обучение возрастет с 1496,9 до 1893 тыс. грн, т.е. на 26,46 %, а количество студентов-контрактников должно увеличиться на 47,2 %. По расчету в такой же пропорции вырастет и зарплата преподавателей, но здесь есть очень важный момент, который необходимо обязательно учитывать. Увеличение количества студентов в группе, допустим с 12 до 24 человек, вовсе не означает двукратной нагрузки преподавателей, т.к. число аудиторных занятий (лекции, семинары, практические занятия) не увеличится. С этой целью полученные данные мы уменьшаем на коэффициент 0,8, т.е. уменьшаем нагрузку, а следовательно и зарплату преподавателей на 20 %. В результате, сумма прямой зарплаты по факультету составит 988 тыс. грн ( $1235 \cdot 0,8$ ) и в результате маржинальная прибыль, как разница между выручкой и прямыми затратами будет равна 905 тыс. грн ( $1893 - 988$ ), т.е. увеличится на 246,8 тыс. грн, т.е. возрастет на 37,5 %. Таким образом, маржинальный анализ позволяет более гибко подходить к планированию численности и оплате за обучение студентов-контрактников.

При этом следует учесть, что если план приема будет выполнен на 75 %, т.е. дополнительно к числу студентов-контрактников 2012 г. будет принято всего 13 человек, что вполне вероятно при существенном снижении платы за обучение, то и в этом случае, маржинальная прибыль (т.е. расходы на содержание аппарата управления, оплату коммунальных услуг и т.п.), будут на 14 тыс. грн больше, чем в 2012 году. Отметим также, если оставить прежние цены, то уменьшение приема, против прошлого года на 10 человек, приведет к снижению маржинальной прибыли на 148 тыс. грн, т.е. уменьшению средств на развитие вуза, а также к соответствующему сокращению численности преподавателей.

Еще более критическая ситуация по магистратуре. На факультете лицензированный объем в магистратуру равен 195, а в 2012 г. было принято всего 78 человек, т.е. план невыполнен на 37,1 %. Учитывая возможность принятия в 2013 году Закона о Высшей школе, где не предусмотрено квалификацию – специалист, очевидно целесообразно обеспечить стопроцентное выполнение лицензированного объема. Методика расчетов такая же, как и по бакалаврам. Исходные данные представлено в таблице 3. Как видно из таблицы, маржинальная прибыль по магистратуре в 2012 году составила 218 тыс. грн. В таблице 4 мы число бюджетных мест (36) распределили между специальностям – пропорционально лицензированному объему. А исходя из полного закрытия лицензии, рассчитали план по контрактникам по специальностям и учитывая новые цены и соответственно маржинальную прибыль на одного студента, рассчитали маржинальную прибыль в целом по магистратуре. Она составила 339,5 тыс. грн. Прямая зарплата составила 708,5 тыс. грн, а после корректировки 566,8 тыс. грн ( $708,5 \cdot 0,8$ ). В итоге, скорректированная величина маржинальной прибыли равна 481,2 тыс. грн ( $1048 - 566,8$ ), т.е. больше чем в 2012 г. на 266,2 тыс. грн.

Следует особо подчеркнуть, что если план приема будет выполнен на 50 %, т.е. дополнительно против 2012 г. будет принято не 61, а всего 12 студентов, что вполне вероятно, учитывая более низкую плату за обучение, то и в этой ситуации маржинальная прибыль будет равна 240,6 тыс. грн, т.е. больше чем в 2012 году на 22,6 тыс. грн. При этом будет сохранено соотношение 12,5 студентов на одного преподавателя. Если же при сохранении прежней оплаты за обучение набор на контракт уменьшится на 5 человек, то это приведет к уменьшению маржинальной прибыли против 2012 года на 25,9 тыс. грн.

Особо следует обратить внимание на одну особенность маржинального анализа в условиях вуза. Дело в том, что в отличие от промышленного производства, где величина «прямых затрат на единицу продукции» не зависит от объема производства, то в условиях вуза «прямая зарплата преподавателя» в расчете на одного студента ведет себя по иному. А именно, с увеличением числа студентов в группе (а многие группы в современных условиях часто заполнены наполовину) нагрузка на преподавателя растет не пропорционально росту числа студентов, а в меньшей пропорции. В наших расчетах мы величину «прямой зарплаты на одного студента» умножили на 0,8. Так по приему студентов контрактников на бакалаврат в результате «прямая зарплата на одного студента» вместо 6,5 тыс. грн составила 5,2 тыс. грн ( $1238 \cdot 0,8 / 190$ ), где 190 число студентов контрактников по плану на 2013 год.

Та же ситуация и по магистратуре: ( $708,5 \cdot 0,8 / 109 = 5,2$  тыс.грн.) Причем, поскольку магистры и специалисты занимаются по различным учебным планам, то вопрос наполняемости групп здесь стоит особенно актуально.

Предложенная методика позволяет производить несколько вариантов расчетов по специальности и сравнивать их с результатами приема и условий оплаты в 2012 году с помощью формулы:

$$\Delta M_i = N'_i (C'_i - P \cdot 0,8) - M_i,$$

$\Delta M_i$  – прирост (уменьшение) маржинальной прибыли по  $i$ -й специальности;

$N'_i$  – количество студентов контрактников по  $i$ -й специальности по плану;

$C'_i$  – оплата за обучение по  $i$ -й специальности по плану;

$M_i$  – маржинальная прибыль по  $i$ -й специальности по отчету за 2012 год.

Таблица 1

**Исходные данные для расчета по экономическому факультету**

№ п/п	Специальности	Лицензия	Принято в 2012 году							План на 2013 год				
			Бюджетн.	Контракт.	Всего	Цена	Выручка	Маржин. приб.		Цена	Марж. приб. на 1 ст.	Допол. контр.	Всего контр.	Всего (к+б)
								на един.	на об.					
1	Экономическая кибернетика	50	15	8	23	10,2	81,6	3,7	29,6	9,0	2,5	4	12	32
2	Экономика предприятия	60	12	6	18	10,9	65,4	4,4	26,4	9,0	2,5	5	11	26
3	Бухгалтерский учет	95	17	34	51	12,5	425,0	6,0	204,0	11,0	4,5	11	45	71
4	Управление персоналом	60	10	28	38	10,9	305,2	4,4	123,2	10,0	3,5	10	35	56
5	Маркетинг	30	14	10	24	10,9	109,0	4,4	44,0	9,0	2,5	8	18	38
6	Менеджмент	110	17	23	40	10,9	250,7	4,4	101,2	9,0	2,5	17	40	71
7	Финансы	90	13	20	33	13,0	260	6,5	130,0	11,0	4,5	9	29	48
	Всего	495	98	129	227	-	1496,9	-	658,4	-	-	64	190	288

Таблица 2

**Результаты расчета по экономическому факультету**

№ п/п	Специальность	Число студентов контрактников на 2013 г.	Цена тыс. грн.	Выручка тыс. грн.	Прямая зарплата		Маржинальная прибыль	
					на 1 студ.	сумма	на 1 студ.	сумма
1	Экономическая кибернетика	12	9,0	108,0	6,5	78	2,5	30,0
2	Экономика предприятия	11	9,0	99,0	6,5	71,5	2,5	27,5
3	Бухгалтерский учет	45	11,0	495,0	6,5	292,5	4,5	202,5
4	Управление персоналом	35	10,0	350,0	6,5	227,5	3,5	122,5
5	Маркетинг	18	9,0	162,0	6,5	117,0	2,5	45,0
6	Менеджмент	40	9,0	360	6,5	260	2,5	100,0
7	Финансы	29	11,0	319	6,5	188,5	4,5	130,5
	Всего	190	-	1893	6,5	1235	-	658

Прямая зарплата преподавателей равна:  $190 \cdot 6,5 = 1235$  тыс.грн.

Скорректированная величина «прямой зарплаты»:  $1235 \cdot 0,8 = 988$  грн.

Скорректированная величина маржинальной прибыли:  $1893 - 988 = 905$  тыс.грн.

Прямая зарплата преподавателей равна:  $42 \cdot 6,5 = 273$  тыс.грн.

Маржинальная прибыль по факультету:  $491 - 273 = 218$  тыс.грн.

Прямая зарплата преподавателей равна:  $109 \cdot 6,5 = 708,5$  тыс.грн.

Скорректированная величина «прямой зарплаты» преподавателя:  $708,5 \cdot 0,8 = 566,8$  грн.

Скорректированная величина маржинальной прибыли:  $1048 - 566,8 = 481,2$  тыс.грн.

Так, если допустим по специальности «экономика предприятия» прием в магистратуру по контракту будет увеличен не на 9 человек против 2012 года, а всего лишь на 5, то есть будет принято на контракт не 19, а 15 человек, то величина маржинальной прибыли и в этой ситуации вырастет на 13 тыс. грн.

$$\Delta M_{\text{эл}} = 15(9 - 6,5 \cdot 0,8) - 44 = 57 - 44 = 13 \text{ тыс. грн}$$

Таблица 3

**Исходные данные для расчетов по магистратуре**

№ п/п	Специальности	Лицензия	Зачислено в 2012 году			Цена	Выручка	Маржинальная прибыль	
			Бюджетн.	Контракт.	Всего			на един.	на об.
1	Экономическая кибернетика	25	4	1	5	10,2	10,2	3,7	3,7
2	Экономика предприятия	25	3	10	13	10,9	109,0	4,4	44
3	Бухгалтерский учет	25	8	7	15	12,5	87,5	6,0	42
4	Управление персоналом	10	3	7	10	10,9	76,3	4,4	30,8
5	Маркетинг	10	3	2	5	10,9	21,8	4,4	8,8
6	Менеджмент	35	11	4	15	10,9	43,2	4,4	17,6
7	Финансы	15	4	11	15	13,0	143,0	6,5	48,4
	Всего	145	36	42	78	-	491,0	-	218

Таблица 4

**Результаты расчетов по магистратуре**

№ п/п	Специальности	Лицензия	Бюджетные места	План по контракт. 2013 г.	Цена	Выручка тыс. грн.	Маржинальная прибыль	
							на 1 студ.	Сумма
1	Экономическая кибернетика	25	6	19	9	171	2,5	47,5
2	Экономика предприятия	25	6	19	9	171	2,5	47,5
3	Бухгалтерский учет	25	6	19	11	209	4,5	85,5
4	Управление персоналом	10	3	7	10	70	3,5	24,5
5	Маркетинг	10	3	7	9	63	2,5	17,5
6	Менеджмент	35	8	27	9	243	2,5	67,5
7	Финансы	15	4	11	11	121	4,5	49,5
	Всего	145	36	109	-	1048	-	339,5

Еще более существенная разница специальности «бухгалтерский учет». Если по этой специальности, с учетом бюджетных мест, лицензированный объем будет выполнен, также как и по экономике предприятия на 84 %, то прирост маржинальной прибыли составит:

$$\Delta M_{\text{бг}} = 15(11 - 6,5 \cdot 0,8) - 42 = 87 - 42 = 45 \text{ тыс. грн}$$

Как видно из результатов расчета маржинальной прибыли и при этом варианте более чем в два раза превышает ее величину по результатам приема в 2012 году.

**Вывод.** Промышленные предприятия в условиях рыночной экономики нередко идут на снижение цены на свою продукцию, пытаясь в основной конкурентной борьбе за счет увеличения объема продаж сохранить или даже увеличить свою прибыль. В современных условиях также должны действовать и вузы. При этом, следует учитывать, что численность преподавателей с увеличением числа студентов реально увеличивается в меньшей пропорции, что позволяет не только сохранить преподавательские кадры, но и увеличить средства на развитие вуза.

**Литература**

1. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Хелферт Э. – СПб : Питер, 2003. – 640 с.
2. Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхэм, М. Эрхардт. – [10-е изд.]. – СПб : Питер, 2009. – 960 с.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : [учебный курс] / Бланк И.А. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – К. : Эльга, Ника-центр, 2004. – 656 с.

**References**

1. Helfert Je. Tehnika finansovogo analiza. 10-e izd. - SPb.: Piter, 2003. – 640 s.

2. Finansovyj menedzhment. / Brighjem Ju., Jerhardt M. 10-e izd. - SPb.: Piter, 2009. – 960 s.  
3. Blank I.A. Finansovyj menedzhment: Uchebnyj kurs. – 2-e izd., pererab. i dop. – K.: Jel'ga, Nika-centr, 2004. – 656 s.

Надійшла 18.04.2013; статтю представляє д. е. н. Орлов О. О.

УДК 330.46.658

О. В. ОСТАПЧУК

Хмельницький національний університет

## МЕТОД КОМПРОМІСНОГО ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ

*У статті запропоновано алгоритм багатокритеріальної оптимізації організаційних структур підприємств із застосуванням методу ухвалення рішень на основі графа Парето-оптимальних управлінь.*

*Ключові слова: критерії оптимізації, метод компромісного вибору організаційної структури, граф Парето, метод оптимізації організаційної структури.*

O. V. OSTAPCHUK

Khmelnytsky national university

## METHOD OF COMPROMISE CHOICE OF OPTIMAL ORGANIZATIONAL STRUCTURE

*To the article speech goes about problems on forming of organizational structure of industrial enterprises. In the article it is suggested to settle these problems by means of principles of decision of multicriterion tasks to optimization with heterogeneous equivalent criteria, namely by such criteria is a criterion of structural surplus, that is related to firmness of structure; criterion of unevenness of distribution of connections, that is related to the concept of work-load of elements of organizational structure industrial enterprises; criterion of structural compactness, with that the constrained concept of structural closeness of elements of industrial enterprise and index of central that characterizes dirigibility an organizational structure.*

*Keywords: criteria of optimization, method of compromise choice of organizational structure, columns of Pareto, method of optimization of organizational structure.*

**Постановка проблеми.** Застосування методу компромісного вибору організаційної структури підприємства, що припускає вибір методу прийняття рішень на основі графа Парето-оптимальних управлінь.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблемам формування оптимальних організаційних структур присвячені дослідження А. Афоничкіна, А. Аганбегяна, А. Наумова, А. Богданова, В. Буркова, В. Шоріна, В. Винокурова, В. Волкової, В. Лапідуса, Д. Новікова, О. Виханського, Т. Попова, Ю. Адлера, Ю. Рубаника та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Дослідження більшості цих учених підтверджують, що основою для побудови організаційної структури підприємства є його діяльність. В той же час, роботи присвячені математичним механізмам побудови ефективних систем управління на підставі спільного представлення складних моделей процесів, спільно з багаторівневими організаційними структурами практично відсутні.

**Постановка завдання.** Запропонований метод компромісного вибору організаційної структури підприємства припускає вибір методу прийняття рішень на основі графа Парето-оптимальних управлінь.

**Виклад основного матеріалу.** Вирішення поставленої проблеми з формування організаційної структури здійснюємо за допомогою принципів вирішення багатокритеріальних завдань оптимізації з неоднорідними рівнозначними критеріями. Дійсно, неоднорідність поставленого завдання полягає в тому, що частина критеріїв оптимізації прагне до максимального значення, а інша частина до мінімального [1, с. 152, 153]. Критерії оптимізації є рівнозначними при формуванні організаційної структури управління.

Припущення про рівнозначність критеріїв обумовлене тим, що кожен з критеріїв робить істотний вплив на функціонування організаційної структури промислового підприємства. Критерій структурної надмірності пов'язаний зі стійкістю структури. Критерій нерівномірності розподілу зв'язків пов'язаний з поняттям завантаженості елементів організаційної структури промислового підприємства. З критерієм структурної компактності пов'язано поняття структурної близькості елементів промислового підприємства. Індекс центральності характеризує керованість організаційною структурою.

Поняття структурної стійкості, завантаженості, близькості і керованості є найважливішими критеріями, що якнайповніше характеризують складну, багаторівневу організаційну структуру промислового підприємства [2, с. 33–35]. Тому при розв'язанні задачі з формування організаційної структури застосовується саме такий метод.



Представимо завдання у вигляді:

$$\text{opt } F(X) = \begin{cases} \max F_1(X) = \{f_1(X), f_4(X), k = 1, K^+\} \\ \min F_2(X) = \{f_2(X), f_3(X), k = 1, K^-\} \end{cases} \quad (1)$$

при обмеженнях:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^N a_i + \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N b_{i,j} \cdot x_{i,j} \leq R, \\ \sum_{i=1}^N a_i + \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N b_{i,j} \cdot x_{i,j} \leq R, \\ \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N x_{i,j} \geq 2 \cdot M_{\min}, \\ N-1 \leq \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N x_{i,j} \leq \frac{N \cdot (N-1)}{2}, \\ x_{i,j} = p_{i,j}. \end{cases} \quad (2)$$

де  $X = \{x_{i,j}, i = \overline{1, N}; j = \overline{1, N}\}$  – матриця змінних;

$F_1(X)$  – векторний критерій, кожен компонент якого спрямований на максимізацію;

$F_2(X)$  – векторний критерій, кожен компонент якого спрямований на мінімізацію;

$K^+ \cup K^- = K$  – безліч індексів компонентів критеріїв максимізації і мінімізації.

Метод компромісного вибору організаційної структури підприємства припускає вибір методу прийняття рішень на основі графа Парето-оптимальних управлінь [3, с. 84, 4, с. 138].

Пропонується наступний метод формування організаційних структур.

Крок 1. Знаходження матриці відстаней  $X^*$  на основі матриці суміжності  $X$ .

Якщо прийняти вагу кожного ребра за одиницю, то чисельно шлях дорівнюватиме кількості ребер, а мінімальний шлях – мінімальній кількості ребер:

$$x_{i,j}^* = \min \{x_{i,j}; x_{i,k} + x_{k,j}\} \quad (3)$$

де

$$i, j, k \in 1..n. \quad (4)$$

Крок 2. Контроль виконання обмежень [1, с. 155].

Крок 3. Визначення структур з оптимальними критеріями ефективності.

Формування набору  $X_k^*, k = 1, \dots, K$  організаційних структур, що оптимізують кожен з критеріїв ефективності [1, с. 152, 153]. Розрахунок значень критеріїв оптимізації  $\{f_1(X), f_2(X), f_3(X), f_4(X)\}$  за формулами [1, с. 152] для кожної структури  $x_k, k \in K$ , отриманої в результаті виконання кроку 1 без урахування інших критеріїв оптимізації.

Виділення чотирьох організаційних структур  $\{X_1, X_2, X_3, X_4\}$ , яким відповідає максимальне (мінімальне) значення відповідного критерію оптимізації:

$$X_1 \{f_1^{\max}(X), f_2^1(X), f_3^1(X), f_4^1(X)\} \quad (5)$$

$$X_2 \{f_1^2(X), f_2^{\min}(X), f_3^2(X), f_4^2(X)\} \quad (6)$$

$$X_3 \{f_1^3(X), f_2^3(X), f_3^{\min}(X), f_4^3(X)\} \quad (7)$$

$$X_4 \{f_1^4(X), f_2^4(X), f_3^4(X), f_4^{\max}(X)\}, \quad (8)$$

де

$$f_1^{\max}(X) = \max\{f_1^k(X)\}, k = \overline{1..K}, \quad (9)$$

$$f_2^{\min}(X) = \min\{f_2^k(X)\}, k = \overline{1..K}, \quad (10)$$

$$f_3^{\min}(X) = \min\{f_3^k(X)\}, k = \overline{1..K}, \quad (11)$$

$$f_4^{\min}(X) = \max\{f_4^k(X)\}, k = \overline{1..K}, \quad (12)$$

Крок 4. Здійснюємо нормалізація критеріїв. Виходячи з того, що критерії оптимізації  $f_1^k(X), f_2^k(X), f_3^k(X), f_4^k(X)$  мають різну розмірність і економічний зміст, необхідно зробити їх нормалізацію:

$$\overline{f_k(X)} = \frac{f_k(X) - f_k^{\min}}{f_k^{\max} - f_k^{\min}}, k \in \overline{1..4}, \quad (13)$$

де  $f_k(X)$  – поточне значення критерію для до  $k$ -ї структури;

$\overline{f_k(X)}$  – нормалізоване значення  $k$ -го критерію;

$f_k^{\min}$  – мінімальне значення  $k$ -го критерію, отримане в результаті розв'язання однокритеріальної задачі оптимізації без урахування інших критеріїв;

$f_k^{\max}$  – максимальне значення  $k$ -го критерію, отримане в результаті розв'язання однокритеріальної задачі оптимізації без урахування інших критеріїв.

Крок 5. Визначимо параметр  $h_k^{i,j}$  за формулою:

$$h_k^{i,j} = \frac{f_j(X) - f_i(X)}{f_1^{\max}(X) - f_1^{\min}(X)} + \frac{f_j(X) - f_i(X)}{f_2^{\max}(X) - f_2^{\min}(X)} + \frac{f_j(X) - f_i(X)}{f_3^{\max}(X) - f_3^{\min}(X)} + \frac{f_j(X) - f_i(X)}{f_4^{\max}(X) - f_4^{\min}(X)}, \quad (14)$$

де  $h_k^{i,j}$  – параметр, що відображає частку приросту (втрат)  $k$ -го критерію відносно відхилення його максимального значення від мінімального під час переходу організаційної структури від організаційної структури  $i$  до організаційної структури  $j$ .

Крок 6. Побудова графа, де вершинам відповідають структури, оптимальні за кожним критерієм оптимізації. Ребра графа є управлінням, по якому здійснюється перехід від структури  $i$  до структури  $j$ .

Визначаються ваги дуг графа як алгебраїчна сума відносних приростів (втрат) критеріїв системи при переході від структури  $j$  до управління  $i$ :

$$S_k^{j,i} = \sum_{k=1}^K h_k^{i,j}, i, j \in \overline{1..4}, \quad (15)$$

Крок 7. Знайти параметр  $\Omega_k$ .

Вершини графа організаційних структур характеризуються значеннями параметрів:

$$\Omega_k = \sum_{k=1}^4 S_k^{i,j}, m \in \overline{1..4}, \quad (16)$$

які є сумою відносних приростів (втрат) критеріїв системи при переході до управління  $U_i^*$  від інших структур.

Параметр  $\Omega_k$  є кількісною характеристикою відносної переваги організаційної структури  $U_m^*$  в порівнянні з іншими структурами.

Крок 8. Вибір оптимальної організаційної структури з умови:

$$\max \Omega_k(X_k^*), k = 1, \dots, K, \quad (17)$$

### Висновки

Таким чином, розроблений алгоритм багатокритеріальної оптимізації організаційних структур підприємств із застосуванням методу ухвалення рішень на основі графа Парето-оптимальних управлінь. Переваги пропонованого методу полягають в наступному:

- 1) метод дозволяє оптимізувати структури по комплексу неоднорідних критеріїв з урахуванням характерних для підприємства обмежень;
- 2) метод ґрунтується на компромісному виборі організаційної структури, що дозволяє адекватно врахувати усі вимоги до результатів її функціонування;

### Література

1. Остапчук О. В. Критерії оптимальності та система обмежень для розрахунку математичної моделі формування організаційних структур / О. В. Остапчук // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць. – Маріуполь : ДВНЗ «ПДТУ», 2012. – Вип. 1. Т. 2. – С. 150–156.
2. Маракуев А. В. Интегрированная информационная система социально-экономических показателей / А. В. Маракуев. – М. : ЦЭМИ РАН, 2001. – 44 с.
3. Гераськин М. И., Алгоритм решения многокритериальных задач управления / М. И. Гераськин, Ю. Н. Лазарев // Известия СНЦ Российской академии наук. – 2001. – Т. 3, № 1. – С. 80–85.
4. Гераськин М. И. Формирование управления поликорпоративной системой при нескольких критериях эффективности на основе графа управлений / М. И. Гераськин // Известия СНЦ Российской академии наук. – 2003. – Т. 5, № 1. – С. 134–142.

### References

1. Ostapchuk O. V. Criteria of optimality and system of limitations for the calculation of mathematical model of forming of organizational structures / of O. V. Ostapchuk // The theoretical and practical aspects of economy and intellectual property : collection of scientific works. - Mariupol: DVNZ "PDTU", 2012. - Prod. 1, V. 2. – p. 150-156.
2. Maracuev A. V. The integrated informative system socially -экономических показателей./ A. V. Maracuev. - M. : ZEMI RAN, 2001. - 44 p.
3. Geraskin M. I., Lazarev Y. N. Algorithm of decision of multicriterion tasks of management / M. I. Geraskin // Information of SNZ of the Russian academy of sciences., 2001, V. 3, № 1. - p. 80-85.
4. Geraskin M. I. Forming of management by the policorporate system at a few criteria of efficiency on the basis of count of managements / M. I. Geraskin // Information of SNZ of the Russian academy of sciences., 2003, V. 5, № 1. - p.134-142.

Надійшла 20.04.2013; рецензент: д. е. н. Орлов О. О.

**ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ**

*В статті розглянуто сутність та особливості організації ведення бухгалтерського обліку в бюджетних установах, охарактеризовано особливості діяльності бюджетних установ, які впливають на побудову обліку. Визначено принципи, на яких ґрунтується ведення бухгалтерського обліку в бюджетних установах. Досліджено ефективну та раціональну організацію бухгалтерського обліку в бюджетних установах. Розглянуто структурні підрозділи, в яких ведеться бухгалтерський облік, здійснюється контроль за виконанням кошторисів видатків, а також складається звітність. Визначено специфічні особливості бухгалтерського обліку в бюджетних установах, до яких можна віднести організацію обліку в розрізі статей бюджетної класифікації; окремий облік отриманих асигнувань з бюджетів різних рівнів й власних надходжень; розподіл обліку видатків за джерелом покриття; окремий облік касових та фактичних видатків; контроль виконання кошторису видатків; сувору відповідність обліку та звітності вимогам нормативних документів; галузеву специфіку обліку в установах культури, науки, освіти, управління; відсутність попередньої оплати за товари, послуги, виконані роботи та ін.*

*Ключові слова:* бюджетна установа, бухгалтерський облік, бюджетна класифікація, асигнування, доходи, видатки, кошторис.

O. O. RADETZKY  
Khmelnitsky National University

**FEATURES ACCOUNTING AND CONTROL IN BUDGET INSTITUTIONS**

*The paper considers the nature and characteristics of accounting in public institutions and showed the activity budget institutions that affect construction accounting. The principles on which the accounting in budget institutions. Investigated efficient and rational organization of accounting in budget institutions. Structural units, which is accounting, monitored the implementation cost estimates, and is reporting. Determined the specific features of accounting in budgetary institutions, which include the organization of articles in the context of budget classification; separate records received allocations from the budgets of different levels and its own revenue, distribution costs account for the source of coverage; separate accounting of cash and actual expenditures, monitoring of budget performance spending, strict adherence to accounting and reporting requirements of the regulations, industry-specific accounting institutions of culture, science, education, management, lack of advance payment for goods, services, works and others.*

*Keywords:* Budget establishment, accounting, budget classification, appropriation, revenue, expenditure estimates.

**Вступ**

Правильно організований бухгалтерський облік в бюджетних установах є запорукою ефективності їх діяльності. Крім того функціонування бюджетних установ в Україні в нових економічних умовах вимагає збалансованого, цільового та максимально ефективного використання фінансових ресурсів.

У забезпеченні раціонального та економного використання ресурсів, здійснення заходів щодо бережливого витрачання матеріальних засобів та грошових коштів, дотриманні фінансово-бюджетної дисципліни вирішальну роль відіграє реалізація таких функцій управління, як облік і контроль.

Бухгалтерський облік відображає всі сторони економічної та господарської діяльності бюджетної установи, як на внутрішньому рівні, так і на рівні їх взаємовідносин з іншими господарськими організаціями та з фінансово-кредитними установами.

Удосконалення бухгалтерського обліку, посилення його контрольних функцій за господарською та фінансовою діяльністю установи – основний шлях покращення дотримання фінансово-бюджетної дисципліни. Відображаючи усі операції, пов'язані з освоєнням кошторису витрат, бухгалтерський облік дозволяє не тільки систематично зіставляти їх з плановими показниками, а ще й виявляти відхилення фактичних витрат від планових, визначити найголовніші напрямки витрат та підвищувати рівень бюджетного кошторисного планування в цілому. Висока якість облікової інформації створює умови ефективної реалізації всіх без винятку функцій управління.

Над розвитком бухгалтерського обліку та контролю в бюджетних установах працювало багато відомих вчених, а саме: Ф. Ф. Бутинець, В. І. Голіков, І. А. Зіміна, Т. В. Канаєва, Ю. Д. Маляревський, В.С. Рудницький, О. І. Сідень, Л. М. Сімченко, В. В.Ольховська, М. В. Фатеев та інші. Проте, вітчизняний бухгалтерський облік у бюджетній сфері не є ідеальним і вимагає реформування, що зумовлює актуальність питання та вказує на необхідність подальших досліджень.

**Основна частина**

Бухгалтерський облік у бюджетних установах є складовою обліку в державному секторі України. Основним завданням обліку у процесі фінансово-господарської діяльності бюджетної установи є забезпечення своєчасного, точного, повного відображення всіх господарських операцій у бухгалтерських документах та використання виділених коштів з бюджетів різних рівнів за цільовим призначенням.

Ведення бухгалтерського обліку в бюджетних установах та складання звітності ґрунтуються на використанні наступних принципів: законність, достовірність, повнота бухгалтерського обліку, дата

операції, прийнятність вхідного балансу, превалювання сутності над формою, суттєвість, доречність, відкритість, сталість, правильність, обережність, незалежність, співставність, безперервність, окреме відображення активів і пасивів.

Фінансово-господарська діяльність бюджетних установ як суб'єктів господарювання характеризується низкою особливостей, які впливають на побудову обліку:

– Бюджетні установи функціонують на правах державної чи комунальної форми власності. Таке положення визначає порядок придбання власного капіталу як основи для започаткування й подальшого здійснення діяльності, відчуження майна.

– Бюджетні установи належать до неприбуткових організацій – метою їхньої діяльності є надання нематеріальних послуг, які, на відмінну від готової продукції, не є носіями матеріальної субстанції й не оприбутковуються на склад. Відсутнє поняття виробничого браку, а отримання негативного результату також може розглядатися як результат.

– Бюджетні установи в процесі надання нематеріальних послуг здійснюють видатки, які за економічним змістом відрізняються від витрат суб'єктів підприємницької діяльності. Під видатками розуміють державні платежі, що не підлягають поверненню, тобто такі платежі, які не створюють і не компенсують фінансових вимог.

– Бюджетні установи мають тенденцію до постійного відставання продуктивності праці порівняно із суб'єктами матеріального виробництва. Це пояснюється тим, що можливості заміни живої праці технікою у сфері послуг дуже обмежені. Адже праця лікарів, учителів, викладачів, науковців є творчим процесом, який не завжди завершується на робочому місці й не піддається автоматизації. Технічні засоби можуть лише розширювати професійні можливості таких працівників. Через це виробництво послуг характеризується високою трудомісткістю, великою питомою вагою видатків на заробітну плату.

– Бюджетні установи не наділяються оборотними коштами. Фінансове становище їх визначається своєчасністю та повнотою надходження асигнувань із відповідних бюджетів чи оплатою рахунків згідно із прийнятими зобов'язаннями [3, с. 152].

Бюджетні установи є первинною ланкою бюджетної системи країни та беруть участь у виконанні як дохідної, так і видаткової частини бюджету відповідно до затвердженого кошторису – основного планово-фінансового документа, який підтверджує повноваження кожної установи щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяг і напрями витрачання коштів [3, с. 153].

Слід зазначити, що основними нормативними документами, відповідно до яких організується облік у бюджетних установах, є Бюджетний кодекс України та Закон про бухгалтерський облік. Бюджетним кодексом регулюються відносини, що виникають у процесі складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів та розгляду звітів про їх виконання, а Закон про бухгалтерський облік визначає правові засади організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні.

Для всіх бюджетних установ Державним казначейством України за погодженням з Міністерством фінансів України визначаються єдині правила бухгалтерського обліку всіх фінансових операцій, активів і фінансових зобов'язань держави (ст. 56 Бюджетного кодексу).

Ведення бухгалтерського обліку, здійснення контролю за виконанням кошторисів видатків, а також складання звітності в бюджетних установах покладається на бухгалтерію, яка є, як правило, самостійною службою та має свою структуру. Існують дві організаційні форми обліку в бюджетних установах: бухгалтерії при окремих установах і централізовані бухгалтерії. Самостійні бухгалтерії мають великі установи: вищі навчальні заклади, науково-дослідні інститути, лікарні тощо [1, с. 4].

Бухгалтерський облік в бюджетних установах забезпечує відображення усіх операцій, пов'язаних з виконанням кошторису видатків бюджету, кошторисів спеціальних коштів та узагальнення даних обліку та звітності, що необхідно для оперативного управління, аналізу, контролю за цільовим використанням коштів на підставі кошторису, виявлення позапланових і незаконних витрат. З цією метою ведеться облік:

- кредитів (асигнувань) і витрат бюджетних коштів;
- надходження та витрачання спеціальних (позабюджетних) коштів;
- збереження та ефективності використання грошових коштів, матеріальних цінностей, обладнання, продуктів харчування, медикаментів та інших цінностей;
- розрахунків з дебіторами та кредиторами, у тому числі з оплати праці.

Варто відмітити, що бухгалтерський облік в бюджетних установах має свої специфічні особливості, до яких можна віднести організацію обліку в розрізі статей бюджетної класифікації; окремий облік отриманих асигнувань з бюджетів різних рівнів й власних надходжень; розподіл обліку видатків за джерелом покриття; окремий облік касових та фактичних видатків; контроль виконання кошторису видатків; сувору відповідність обліку та звітності вимогам нормативних документів; галузеву специфіку обліку в установах культури, науки, освіти, управління; відсутність попередньої оплати за товари, послуги, виконані роботи та ін.

Співпраця України з міжнародними організаціями, фінансовими установами, діяльність на валютних фондових й інвестиційних ринках потребують відповідності міжнародним стандартам, відкритості та прозорості інформації з економічних питань, зокрема з питань бухгалтерського обліку. На даний час

бухгалтерський облік у бюджетній сфері України складається з обліку виконання державного та місцевого бюджетів і бухгалтерського обліку бюджетних установ, що потребує удосконалення методології та переходу на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку та звітності, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку.

#### Висновки

Проведене дослідження свідчить про те, що бухгалтерський облік в бюджетних установах й організаціях України потребує запровадження та широкого використання інформаційних технологій, оскільки це дозволить спростити обліковий процес і підвищити оперативність отримання облікових даних в різних аналітичних розрізах. У зв'язку з цим облікова інформація використовуватиметься з метою забезпечення суворого контролю за витрачанням бюджетних ресурсів.

Модернізація системи обліку в державному секторі можлива за умови формування єдиної законодавчо-нормативної бази, адаптованої до міжнародних вимог та норм, удосконалення методології складання звітності та запровадження інформаційних технологій.

#### Література

1. Марценяк Н. О. Реформування бухгалтерського обліку бюджетних установ: проблеми та перспективи / Н. О. Марценяк // Науковий вісник БДФА – 2010. – № 4. – С. 346–351.
2. Нетецький Є. В. Роль і завдання бухгалтерського обліку в управлінні бюджетними установами / Є. В. Нетецький // Економіка і держава. – 2008. – № 12. – С. 59–60.
3. Писарчук О. В. Послідовність формування облікової політики бюджетної установи / О. В. Писарчук, С. В. Жулій // Вісник СумДУ. Серія: Економіка. – № 3. – 2011. – С. 151–156.

#### References

1. Martsenyak N. A. Reforming accounting budgetary institutions: problems and prospects / N. A. Martsenyak // Scientific Bulletin BDFA - 2010. - № 4. - S. 346-351.
2. Netetskyy E. V. Role and tasks of accounting in the management of budgetary institutions / E. V. Netetskyy // Economy and State. - 2008. - № 12. - S. 59-60.
3. Pisarchuk O. V. Sequence forming accounting policies budgetary institutions / O. V. Pisarchuk S. V. Zhuly // Bulletin of the SumDU. Series Economics. - № 3. - 2011. - S. 151-156.

Надійшла 13.04.2013; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

УДК 658:65.011.1

О. Ю. РОМАНЮК, І. В. СОКИРНИК  
Хмельницький національний університет

### ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Проведено аналіз основних інструментів реалізації стратегії. Обґрунтовано необхідність їх використання задля підвищення результативності діяльності вітчизняних промислових підприємств.*

*Ключові слова: процес реалізації стратегії, моніторинг і контроль, організаційна структура, кадровий потенціал, інформаційні системи, стратегічні зміни, організаційна культура, мотиваційний механізм.*

O. Y. ROMANYUK, I. V. SOKYRNYK  
Khmelnytsky National University

### INSTRUMENTS OF STRATEGY REALIZATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

*The aim of this article is determination of key instruments of realization of strategy of industrial enterprise. The analysis of basic instruments of realization of strategy is conducted: monitoring and control, organizational structure, skilled potential, informative systems, strategic changes, organizational culture, motivational mechanism. Considerable attention is spared to the necessity of forming of effective skilled potential for the system of realization of strategy of industrial enterprise. The quality filling and corresponding instruments of realization of strategy will change depending on descriptions of the accepted strategy, depth and maintenance of the changes envisaged by her. Successful combination and use of instruments of realization of strategy will allow considerably to promote effectiveness of activity of domestic industrial enterprises. Expedient is determination of the most adequate instruments for realization of strategies of different types on the different stages of life cycle of enterprise.*

*Keywords: the process of strategy implementation, monitoring and control, organizational structure, human resources, information systems, strategic change, organizational culture, motivational mechanism.*

**Вступ.** Результативність реалізації стратегії промислового підприємства зумовлюється не лише наявністю у нього значної кількості різних видів ресурсів, а й низкою інших факторів, зокрема рівнем

ефективності управління цим процесом. Керівництво, розуміючи необхідність побудови ефективних механізмів управління розвитком підприємства, часто не знаходить оптимального вирішення цього завдання. Тому управління реалізацією стратегії на цих підприємствах зводиться, здебільшого, до реагування на певні відхилення у момент настання їх очевидних наслідків. В умовах високозмінного бізнес-середовища така неоперативність може призвести до значних фінансових втрат підприємства. Також великою проблемою на сьогодні є відсутність достатньої кількості висококваліфікованих менеджерів, які могли б вдало використовувати інструменти реалізації стратегії заради досягнення планових результатів промислового підприємства.

**Основний розділ.** Проблеми, пов'язані із реалізацією стратегії підприємства, давно знаходяться в полі зору вітчизняних та іноземних науковців та практиків. Зокрема Кіндрацька Г.І., Пилипенко А.А., Отенко В.І., Березін О.В., Ігнат'єва І.А., Друкер П., Коттер Дж. та ін. приділяли багато уваги як безпосередньо процесу реалізації стратегії так інструментам, що можуть бути використані менеджерами. Кожен із перерахованих авторів має своє уявлення про ключові складові реалізації стратегії на підприємстві, здебільшого акцентуючи увагу на декількох елементах. Проаналізувавши наявні у науковій літературі підходи до сутності та змісту цих складових, ми дійшли висновку, що доцільно розширити їх як мінімум до семи взаємопов'язаних елементів: кадровий потенціал, стратегічні зміни, організаційна структура, організаційна культура, мотиваційний механізм, інформаційні системи, моніторинг і контроль (рис. 1)

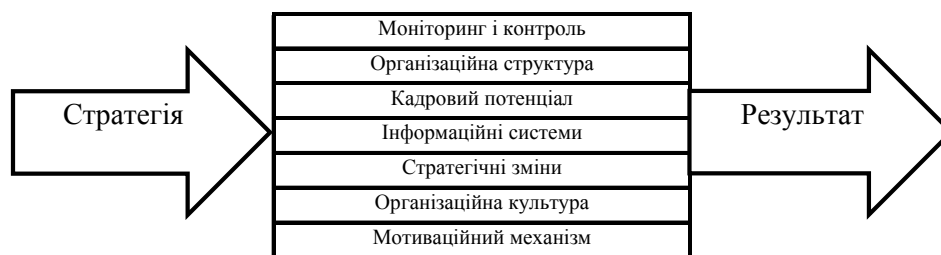


Рис. 1. Основні інструменти реалізації стратегії

Зупинимося детальніше на кожному із цих елементів.

Моніторинг реалізації стратегії в розрізі внутрішнього і зовнішнього середовища промислового підприємства повинен проводитись постійно. В процесі моніторингу оцінюють реалізацію стратегії в розрізі термінів, використання ресурсів, проміжних результатів та інших параметрів. Залежно від отриманих даних про реалізацію стратегії здійснюють, при потребі, її корегування або корегування цілей підприємства, а також мінімізацію ризиків і посилення загального потенціалу підприємства необхідного для реалізації обраної стратегії [1, с. 67].

Стратегічний контроль спрямований на з'ясування того, якою мірою реалізація стратегії приводить до досягнення цілей фірми. Це принципово відрізняє стратегічний контроль від управлінського чи оперативного контролю, тому що його не цікавить правильність здійснення стратегії чи правильність виконання окремих робіт, функцій і операцій. Стратегічний контроль спрямований на з'ясуванні того, чи можливо надалі реалізувати прийнятну стратегію і чи приведе її реалізація до досягнення поставлених цілей. Коректування за результатами стратегічного контролю може стосуватися як реалізованої стратегії, так і цілей фірми [2, с. 211].

Важливою передумовою реалізації стратегії промислового підприємства є наявність гнучкої і адаптованої до вимог оточення організаційної структури. Оптимальною вважається така організаційна структура, яка забезпечує раціональні зв'язки між підрозділами та рівнями управління при забезпеченні надійності функціонування з метою досягнення стратегічних цілей і мінімальних витратах на апарат управління [3, с. 377]. Дослідження багатьох авторів підтверджують необхідність приведення організаційної структури фірми у відповідність з обраною стратегією. Іншими словами, проектування структури повинне базуватися на стратегічних планах організації. Цей підхід був запропонований відомим науковцем Альфредом Чандлером, який установив, що зміни в стратегії організації призводять до виникнення нових адміністративних проблем, що потребує удосконалювання структури. Альфред Чандлер сформулював знаменитий принцип: "Стратегія визначає структуру". У практичному плані це означає, що організаційна структура повинна бути такою, щоб забезпечити реалізацію обраної стратегії [4, с.377].

Характеристики організаційних структур управління та можливі реакції, на які вони здатні, пов'язані між собою певним чином. Ми вважаємо, що реакція — це якість і типи поведінки, зміни, зумовлені потенціалом організації, що охоплюють певний вид структури. Кожну реакцію можна визначити за діями, які відбуваються в межах організаційної структури. Розрізняють виробничу, конкурентну, стратегічну, інноваційну, адміністративну реакцію. Кожний тип організаційної структури оптимізує певні типи реакції організації: функціональний — виробничу; дивізіональний — конкурентну; матричний — інноваційну; мережевий — стратегічну; горизонтальний множинний тип структури — адміністративну реакцію.

Для запровадження необхідних змін в організаційній структурі визначають наявний тип реакції, що здійснює організація в даний час. На основі аналізу зовнішнього середовища й вибраного варіанту стратегії встановлюють необхідний для організації тип реакції та організаційну структуру, яка оптимізує її реалізацію. Порівнюючи наявну та бажану (необхідну) організаційну структуру, визначають необхідні зміни, в тому числі й у функціях вищого керівництва організацією[5, с.377].

Термін «кадровий потенціал» в більшості випадків використовують при обговоренні проблеми формування та використання трудових ресурсів підприємств. Саме від його характеристик залежать результати функціонування промислового підприємства на даний момент та ефективність діяльності у майбутньому. Підбираючи персонал та розвиваючи його потенційні здатності, підприємство забезпечує себе кадрами, які б змогли працювати у складних умовах ринкових відносин реалізуючи стратегічні плани підприємства. Отже, при наймі на роботу, роботодавець зацікавлений у формуванні надійного кадрового потенціалу, який би був спрямований не тільки на особистий успіх, а й на розвиток підприємства в майбутньому.

Планування кадрового забезпечення у рамках стратегічного менеджменту вимагає відмови від традиційного планування облікового складу працівників. Мета кадрової стратегії : пов'язати стратегічні плани підприємства з системою управління і розвитку персоналу. Кадровий потенціал підприємства повинен повністю відповідати реалізації його стратегічних цілей, тому з'являється необхідність в управлінні розвитком людських ресурсів. В процесі підготовки до реалізації стратегічних планів кадровий потенціал повинен аналізуватися з метою встановлення міри забезпеченості кадрами поточних і перспективних завдань організації, адекватності персоналу завданням і перспективам розвитку. Виходячи з цього, критерії оцінки кадрового потенціалу і показники, по яких здійснюється аналіз, різні: з точки зору поточних завдань персонал може бути адекватним короткостроковим цілям розвитку, з точки зору перспективи – не відповідати новому баченню організації. В контексті реалізації стратегії кадровий потенціал повинен розглядатися як загальний рівень кадрового забезпечення можливостей існування і розвитку організації

Низький кваліфікаційний рівень найманих працівників є однією з головних причин слабкої конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств, що впливає на його прибутки і обмежує фінансові можливості для підвищення кваліфікації і розвитку персоналу. Проведений нами аналіз кадрового потенціалу промислових підприємств Хмельницької області показав, що ситуація, яка склалася у сфері праці, практично вийшла з-під контролю керівництва підприємств. На більшості підприємств погіршуються як якісні, кількісні характеристики, так і якість кадрового потенціалу. Підприємства практично не займаються проблемами кадрового потенціалу.

Таким чином, формування і раціональне використання кадрового потенціалу промислових працівників потребує розробки обґрунтованої, взаємоузгодженої, підкріпленої ресурсним забезпеченням кадрової політики. Розробка кадрової політики орієнтованої на перспективу, структурні зміни в системі управління, створення кадрових служб, належна оцінка праці кадрового потенціалу, відношення до нього як до джерела доходу підприємства, державна підтримка кадрових програм забезпечать досягнення поставлених підприємством цілей, складуть основу формування ефективної системи кадрового менеджменту. Пріоритетне відношення до людських ресурсів дасть можливість отримати більшу віддачу в порівнянні з вкладенням в основний капітал забезпечить підвищення рівня конкурентоспроможності промислових підприємств, стійкість економічного зростання на рівні держави[6, с. 377].

Ще одним інструментом успішної реалізації стратегії промислового підприємства є створення належного інформаційного забезпечення. На сьогоднішній день до інформаційного забезпечення висуваються такі вимоги: створення глобальної системи обліку; використання сучасних операційних систем; доступність інформації; можливість здійснення контролю за динамікою змін стану кадрового потенціалу. Сучасні інформаційні технології змінюють природу управлінської праці завдяки все більшому використанню внутрішніх та зовнішніх корпоративних електронних мереж. Електронні комунікації приводять до позитивних змін на робочих місцях, підвищують швидкість обробки великих обсягів інформації. Здатність активно приймати участь у всіх формах електронної офісної діяльності і комунікацій життєво необхідна для функціонування результативних підприємств і створення високоефективних робочих місць.

Саме створення моделі інформаційного забезпечення дасть змогу керівництву ефективно використовувати наявний кадровий потенціал в процесі реалізації стратегії підприємства. Ця функція охоплює встановлення цілей, поточний збір та оброблення інформації для прийняття управлінських рішень, здійснення контролю відхилень за фактичними показниками від оптимальних або запланованих, а також підготовку рекомендацій щодо прийняття управлінських рішень. Отже, автоматизація системи управління в процесі реалізації стратегії дає багато переваг та максимально збільшує ефективність її використання у якості системи стратегічного управління та інструменту поширення інформації[1, с. 377].

В умовах стрімкого розвитку техніки й технології виробництва, динамічних змін, споживчих властивостей продуктів і послуг, безпрецедентного росту комунікацій і взаємозалежності в управлінні принципову важливість здобуває прагнення до організаційних змін для забезпечення ефективного використання всіх наявних ресурсів в процесі реалізації стратегії промислових підприємств. Проблема змін



винятково тонка, складна і хвороблива. Зміни не можуть бути проведені без урахування об'єктивних чинників. При роботі над питанням змін дуже важливо не тільки зосереджувати увагу на тому, для чого робиться зміна, до чого воно повинне призвести, що і як варто змінити, але також і на тому, як зміна буде сприйнята, які сили й у якій формі будуть перешкоджати їй, який повинний бути обраний стиль проведення зміни і якими методами воно повинне здійснюватися. Тому для успішного проведення змін вище керівництво повинне скласти сценарій можливого опору змінам; провести дії з метою ослаблення опору змінам; усунути або зменшити до мінімуму реальний опір; закріпити проведену зміну [6, с. 377].

Зміни в процесі реалізації стратегії промислового підприємства, впровадження методів соціальної технології сприятимуть адекватній зміні культури підприємства, оскільки розвиток культури відбувається постійно та системно в процесі саморозвитку підприємства. В цьому аспекті організаційна культура має вирішальний вплив на співробітників підприємства та їхні взаємовідносини. Відповідно на вітчизняних промислових підприємствах повинна бути сформована така культура, яка б заохочувала зміни, нововведення, активну участь працівників в процесі управління. Кадровий потенціал в поєднанні з організаційною культурою виражає рівень інтегрованості і професійної зрілості трудового колективу в процесі реалізації завдань і цілей підприємства.

Отже, організаційна культура відіграє визначальну роль у ставленні людей до нових ідей, їх готовність і здатність підтримувати зміни в процесі реалізації стратегії підприємства. Формування організаційної культури пов'язане з розвитком творчих здібностей і реалізацією креативного потенціалу людини. Сутність організаційної культури підприємства відображено в таких характеристиках, як [5, с. 402]: вмотивованість робітників до знань і розробки організаційних змін, націленість на результат, робота в команді, прагнення досягти високого професіоналізму, свобода висловлювання думок, ідей, конкурентоздатність, динамічність, постійне підвищення кваліфікації, невелика чисельність управлінського персоналу тощо.

В сучасних умовах господарювання невідкладним є завдання підвищення ефективності мотивації праці, рівня заробітної плати в тісному взаємозв'язку з ростом продуктивності праці, результативності виробництва. Високо мотивований кадровий потенціал забезпечить стійкість промислового виробництва і належний рівень його конкурентоспроможності. Формування дієвої системи мотивації – це процес, коли цілеспрямований та мотивований персонал прагне і отримує можливість виконувати місію підприємства, реалізовувати його стратегію і досягати встановлених результатів. Отже, на підприємстві необхідно розробити таку систему дієвої мотивації, яка б враховувала як індивідуальні, так і загальні результати працівників.

В цілому результатом реалізації стратегії є наближення довгострокових планів організації до оперативно-тактичного рівня. Якісне наповнення та відповідні інструменти реалізації стратегії будуть змінюватися в залежності від характеристик прийнятої стратегії, глибини та змісту передбачених нею змін. Також суттєвим є рівень наявного стратегічного потенціалу організації – наскільки його складові можуть забезпечити виконання необхідних стратегічних змін. Крім того дуже важливим є характеристики середовища діяльності підприємства, конкурентний контекст тощо.

В зв'язку з цим можна говорити про існування двох основних підходів до реалізації розробленої стратегії. Перший підхід – адаптивний, в контексті якого підприємство використовує свій наявний стратегічний потенціал, який є достатній для реалізації змін, що передбачені прийнятою стратегією розвитку. Другий підхід – активний, що передбачає формування потенціалу нового рівня, розвиток або придбання ресурсів та знань, які потрібні для реалізації стратегії.

Здійснення обраної стратегії може вимагати суттєвої перебудови системи управління фірми за напрямками: ділові процеси (процедури управління); організаційна структура (розподіл повноважень; стиль мислення та поведінка працівників (переорієнтація з формального виконання доручень на досягнення стратегічних цілей). Недостатність компетенції та знань для управління реалізацією стратегії можуть привести до провалу гарно розроблених стратегічних планів.

**Висновки.** За сучасних умов розвитку продуктивних сил для кожного промислового підприємства при формуванні ефективної системи управління важливого значення набуває здатність реалізовувати обрану стратегію. Процес реалізації стратегії характеризує насамперед ефективність діяльності підприємства в умовах ринку обмежених фінансових, трудових, матеріальних ресурсів та часу. Вдале поєднання та використання інструментів реалізації стратегії дозволить значно підвищити результативність діяльності вітчизняних промислових підприємств. Доцільним є визначення найбільш адекватних інструментів для реалізації стратегій різних типів на різних стадіях життєвого циклу підприємства.

## Література

1. Ноздріна Л.В. Управління проектами : [підручник] / Ноздріна Л.В., Ящук В.І., Полотай О.І. – К. : ЦУЛ, 2010. – 432 с.
2. Стратегическая гибкость / [Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г., О'Нил Д.]; [пер. с англ.]. – СПб : Питер, 2005. – 384 с.

3. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент : [навч. посіб.] / Г.І. Кіндрацька. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2010. – 406 с.

4. Хасси Д. Стратегия и планирование / Хасси Д. ; [пер. с англ. / под ред. Л.А. Трофимовой]. – СПб : Питер, 2007. – 384 с.

5. Амстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / Майкл Амстронг ; [пер. с англ. С.К. Мордовина]. – [8-е изд.]. – СПб : Питер, 2008. – 832 с.

6. Фридман М. Искусство и наука стратегии лидерства: Новый подход к корпоративному управлению / Майк Фридман, Бенджамин Трегоу ; [пер. с англ. Е. Богдановой]. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2008. – 272 с.

### References

1. Nozdrina LV Project management: a textbook / L.V.Nozdrina, V.I.Yaschuk, O.I.Polotay. - K. TSUL, 2010. - 432 p.

2. Нэмел G. Stratehycheskaya hybkost / Нэмел G., Prahalad, K., Thomas, G., D. O'Nyl Trans. s English. - St. Petersburg.: Piter, 2005. - 384p.

3. Kindratska, HI Strategic management: teach. handbook. / H.I.Kindratska. - 2nd ed., Revised. and add. - K.: Knowledge, 2010. - 406 p.

4. Hussey D. Strategy and Planning / Per. s English. ed. LA Trofymovoy. - St. Petersburg.: Piter, 2007. - 384 p.

5. Amstronh M. Practice management resource chelovecheskymy / Michael Amstronh, [Lane. s English. SK Mordovyna]. - [8th ed.]. - St. Petersburg. : Piter, 2008. - 832 p.

6. Friedman M. Science and Art of Leadership strategy: New Approach k corporate management / Mike Friedman, Benjamin Trehou. - Per. s English. E. Bohdanovoy. - Moscow: Fair-Press, 2008. - 272 p.

Надійшла 13.04.2013; рецензент: д. е. н. Стадник В. В.

УДК 338.24

К. О. СІЧКАРЕНКО

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

## УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ СПІВПРАЦІ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ КАМПАНІЙ В ІННОВАЦІЙНОМУ КЛАСТЕРІ

*У статті розглянути питання структури інноваційних кластерів, взаємодії між окремими підприємствами. Стаття містить аналіз практики кооперації між високотехнологічними кампаніями, державної політики стосовно інноваційних кластерів. Окремим напрямком дослідження в межах статті є розкриття економічного механізму співпраці в інноваційному кластері.*

*Ключові слова: інноваційний кластер, високотехнологічні кампанії, економічний механізм.*

К. О. SICHKARENKO

“Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences”

## GOVERNANCE ASPECTS OF HIGH-TECH COOPERATION CAMPAIGNS IN INNOVATION CLUSTERS

*The paper deals with the structure of innovation clusters, the interaction between individual enterprises. The article analyzes the practice of cooperation between high-tech campaigns, the state policy on innovation clusters. A separate area of research within the article is to reveal the mechanism of economic cooperation and innovation clusters. A new stage of creation of clusters has started in 2008. During this period, many governments had decided that innovation clusters have become an important driver of economic growth in their countries. In most cases, governments allocated special grant funds which financed the creation and support of new clusters. Many researchers believe that the clusters make a positive effect to the regional economy. For example, companies that are working in the cluster have higher rates of development (operating income, wages) than other companies, which are working without cooperation with institute of innovation (like clusters, innovation networks, etc.). The cluster should have a few features, in order to be effective. These features are: 1) cluster should have research centers (independent laboratories, universities) in its structure; 2) administrator of cluster should to coordinate its policies with the government office; 3) also the cluster should have a few centers of technology transfer; 4) state support of cluster should have been passing not least then 5 years; 5) research centers in the cluster should provide applied and basic research.*

*Keywords: innovation cluster, high-tech campaign, the economic mechanism.*

**Актуальність теми.** Економічний розвиток України, її інноваційних підприємств свідчить, що здійснення інноваційної діяльності нині є неможливим зусиллями лише однієї компанії. Необхідна співпраця, кооперація між підприємствами, дослідницькими організаціями. До того ж, суттєвих змін зазнали

традиційні форми організації виробничого процесу — корпоративні та промислові об'єднання: їх витісняють партнерські асоціації, компанії, що спираються на розвинену мережу субпідрядників. Зокрема, проблемним питанням є пошук дієвої моделі міжнародної інноваційної та науково-технологічної співпраці між інноваційними підприємствами України та її основних торговельних партнерів. Суть в тому, що більшість успішних інноваційних проектів в міжнародній сфері були реалізовані консорціумами (об'єднаннями) високотехнологічних підприємств, технологічні ланцюжки яких налічували декілька сотень партнерів. Натомість, в Україні інноваційна діяльність здебільшого здійснюється в межах одного підприємства, яке як правило представляє ще п'ятий технологічний уклад. Відтак існує необхідність пошуку більш дієвих форм ведення інноваційної діяльності, зокрема організації міжнародних високотехнологічних кластерів [1].

На відміну від країн ОЕСР, інноваційна сфера яких відзначається декількома специфічними рисами (як то високий рівень законодавчого забезпечення, державної підтримки, розвиненим організаційно-економічним механізмом управління інноваційною, науково-технологічної співпрацею), в Україні неможливо створити кластерну структуру, яка б була повністю саморегульована та не потребувала втручання держави. Відтак стосовно дослідження саме українських високотехнологічних кластерів актуальним є питання саме державного управління.

Вивчення попереднього наукового доробку. Тематика кластерів в українській економічній науці є достатньо популярною. З часів виникнення перших праць по даній тематиці, коли були закладені методологічні основи досліджень кластерів, до сьогодні були проведені достатньо різнобічні та ґрунтовні дослідження з цієї тематики. Так, були детально розглянуті теоретичні питання формування та функціонування кластерів, теорії державного управління та державної політики стосовно кластерних утворень. Зокрема, був достатньо повно проаналізований зарубіжний досвід діяльності подібних утворень, були спроби пристосувати вказаний досвід для українських умов. Також були висвітлені аспекти впливу даних утворень на регіональний розвиток, їх роль у подоланні відмінностей економічного розвитку областей України, визначення точок зростання регіональної економіки.

Метою статті є виявлення управлінських аспектів співпраці високотехнологічних підприємств (як у контексті державного управління, так і у контексті управління зі сторони приватних структур) у межах інноваційного кластеру.

**Виклад основного матеріалу.** Новий етап організації кластерів дослідники [3] пов'язують з 2008 р., коли через кризу уряди багатьох країн побачили у створенні кластерів додатковий важіль політики економічного зростання. Кластери навіть були закріплені у законодавстві США, чого раніше не траплялося (у цій країні активно створюються кластери у таких сферах, як енергетика, сільське господарство, освіта, оборона). Здебільшого уряди оголошували державні гранти на створення тематичних кластерів на певних територіях. Відповідно дослідженням в цьому напрямі [4], у компаній, що діють в межах кластеру, вища заробітна плата робітників на аналогічних посадах, а також у регіонах із кластерами вищі показники економічного росту. Можна виділити такі параметри, які властиві результативним кластерам:

- 1) у складі кластеру має бути провідний дослідницький центр (науково-дослідний інститут, університет), який би став ключовим організаційним компонентом;
- 2) необхідна постійна координація між самоврядним органом кластеру та відповідними державними структурами;
- 3) в межах кластеру має здійснюватись інтенсивний трансфер технологій;
- 4) державна підтримка, що надається кластеру, має надаватися протягом тривалого часу, щоб у приватних партнерів кластеру було бачення перспектив;
- 5) фінансування прикладних розробок має бути співставним з фінансуванням фундаментальних досліджень.

Спираючись на дані таблиці 1, можна скласти уявлення про стан розвитку інноваційних кластерів в Україні. Протягом останніх років було здійснено декілька спроб організувати діючий кластер на території України. Втім, такі кластери розглядалися перш за все як засоби регіонального розвитку, націлені на підтримку точок зростання економіки регіонів. Тобто здебільшого при утворенні кластерів метою було мобілізувати місцеві ресурси. Втім, паралельно здійснювалися спроби організації в Україні власне інноваційного кластеру. В першу чергу постало питання ядер організації кластеру. На жаль, в Україні немає потужної, багатопрофільної інноваційної компанії, яка була б достатньо великою та достатньо інтегрованою у світовий інформаційний простір, щоб бути основою для утворення кластеру. Нині потенційними організаційними платформами можуть виступати або ж найбільші промислові підприємства з високими показниками інноваційної діяльності, або державні науково-дослідні інститути. Найчастіше трапляється останнє, тобто саме наукові стають організаційною основою для майбутнього кластера [2].

До того ж можна констатувати, що у вітчизняних умовах для потенційних учасників кластеру діють деякі обмеження. Зокрема, в Україні не надто велика потенційна ємність ринку інноваційних продуктів. Тобто успішну інноваційну стратегію підприємство може реалізувати за умови, що у найближчому майбутньому вийде на міжнародний рівень.

Досвід функціонування кластерів у країнах ЄС дозволив виробити декілька принципів, яким необхідно слідувати при формуванні державної політики стосовно високотехнологічних кластерів [6]: 1)

ступінь участі державних органів у створенні і управлінні кластером слід визначати, виходячи з соціально-економічної характеристики конкретного регіону, а також галузевої спрямованості кластеру та моделі його організації; 2) державні органи мають приймати участь у формуванні кластерної політики, але їх не слід займатися оперативним управлінням та приймати рішення про включення (вилучення) учасників кластеру – пріоритет має залишатися за самоврядними органами; 3) держава має фінансувати кластери (принаймні, частково) на всіх етапах його функціонування, навіть якщо таке фінансування не є визначальним, воно виступає гарантією для потенційних учасників стабільного функціонування кластеру впродовж тривалого часу; 4) жоден кластер чи проект в його рамках не має фінансуватися на 100% за рахунок державних ресурсів – відсутність інтересу від приватних інвесторів свідчить про нежиттєздатність ідеї кластеру [6].

Таблиця 1

**Діючі на території України інноваційні кластери та ті, що на даному етапі формуються  
(складено за [5])**

Назва кластеру	Спеціалізація кластеру
Науково-виробничий кластер довкола Інституту електрозварювання Е.О. Патона	Електрометалургія, технології виробництва сплавів, переробки металобрухту, підвищення якості металургійної продукції, вимірювання якості металургійної продукції. Сучасні механізми, машини, технології у ракетній, космічній та авіаційних галузях. Нові будівельні технології з використанням новітніх методів зварювання.
Науково-виробничий кластер довкола Інституту монокристалів НАН України та Інституту фізики напівпровідників НАН України	Розробка і виготовлення новітніх функціональних матеріалів. Новітні технології для медицини, охорони і відновлення довкілля. Новітні технології для машинобудування, приладобудування. Технології з захисту і відновлення навколишнього середовища. Розробка і виготовлення новітніх напівпровідникових, діелектричних, провідникових матеріалів. Розробка та виготовлення сенсорних приладів, систем контролю та управління, новітніх інформаційних систем (реєстрації, обробки та збереження інформації). Новітні технології виготовлення речовин для обробки поверхонь, виробу з мікроелектроніки та оптики, телекомунікаційні технології.
Кластер довкола Технологічного парку “Вуглемаш” (м. Донецьк)	Розробка та виготовлення обладнання та технологій для паливно-енергетичного комплексу, в першу чергу для вугільної промисловості та суміжних з нею галузей. Розробка технологій для коксохімічної промисловості, транспорту.
Кластер довкола Інституту технічної теплофізики	Розробка новітніх технологій для підприємств електроенергетики (ресурсозбереження, підвищення надійності, зменшення працемісткості). Розробка систем управління та уникнення надзвичайних ситуацій, систем відновлення навколишнього середовища.
Кластер довкола технологічного парку “Інтелектуальні інформаційні системи”	Розробка інтелектуальних інформаційних систем управління виробничими процесами, систем автоматизації державного управління та його переведення в електронну форму звітності. Розробка інтелектуальних систем для високотоварного сільського господарства, логістики сільськогосподарської продукції.
Кластер довкола технологічного парку “Київська політехніка”	Розробка програмного забезпечення та апаратури для телекомунікаційних проєктів. Розробка нових технологій та продукції у сфері мікроелектроніки, приладобудування. Розробка технологій виробництва і застосування альтернативних видів палива, новітніх хімічних сполук та біологічних речовин.
Кластер довкола технопарку “Яворів”	Новітні виробу та технології у точному приладобудуванні, комп’ютерних технологіях, телекомунікаціях, електроніки та оптоелектроніки. Розробка нових діагностичних та процедурних приладів для медицини.

Тобто призначенням державних органів у процесі функціонування кластерів є здійснення одночасно трьох завдань: 1) основного регулятора соціально-економічних умов, законодавчої основи функціонування кластеру; 2) гаранта довготривалого існування кластеру; 3) власника частки майна (або акціонерного капіталу підприємств, які є учасниками кластеру), тобто держава одночасно отримує зиск від існування кластеру. До того ж досвід вказує, що найбільш результативними є кластери, які були створені у відповідь на ініціативу підприємницького середовища певного регіону, з орієнтацією на вже існуючі галузі, наявні конкурентні переваги.

**Висновки.** Спираючись на вище викладені дані, можна зробити ряд висновків.

Так, в українських умовах функціонування кластерів (недостатнього законодавчого забезпечення, нерозвиненості інституційного середовища, малій частці інноваційно активних підприємств) налагодження продуктивної взаємодії між високотехнологічним підприємствами має відбуватися за ініціативою державних органів. На подальших етапах управлінські функції мають переходити до самоврядних керівних органів кластеру.

В сучасних умовах інноваційної діяльності, відбуваються об'єктивні процеси заміщення прямої конкуренції на ринку технологічною кооперацією між учасниками ринку та їх орієнтацією на вузькоспеціалізовані ринкові ніші. Таким чином вдається уникнути прямої конкуренції та дублювання багатьох витрат (на НДДКР, комерціалізацію інноваційних розробок і їх виведення на ринок).

Відбір учасників кластеру має відбуватися не залежно від позиції державних органів. При цьому слід слідувати двом принципам: дотримання чітких критеріїв для кожного учасника, який бажає бути членом кластеру; відкритості для компаній, що бажають співробітничати з підприємствами кластеру. При цьому організаційною основою кластерного утворення виступає технологічний ланцюжок.

Ефективне та стабільне (протягом тривалого періоду) функціонування кластеру можливе лише за умови утворення цілісного економічного механізму його управління. Так, вказаний механізм має поєднувати в межах єдиного адміністрування методологічне забезпечення діяльності кластеру, його взаємодії з державними органами управління, інституціями.

### Література

1. Экономические кластеры Поволжья / [С.Ф. Болтрамович, Г.И. Дударев, Н.Д. Лотов, Х. Хернесмиеми]. – Хельсинки : 2007. – 179 с.
2. Гребенкин И.В. Высокотехнологичные инновационные кластеры в российской экономике: есть ли перспективы / И.В. Гребенкин // Вестник Удмуртского университета: серия экономика и право. – Ижевск, 2013. – № 1. – С. 29–32.
3. Дежина И.Г. Технологические платформы и инновационные кластеры в России – вместе или порознь? / И.Г. Дежина // Инновации. – М., 2013. – № 2. – С. 35–43.
4. Дежина И.Г. Технологические платформы и инновационные кластеры – вместе или порознь? / И.Г. Дежина // Издательство института экономической политики им. Е.Т. Гайдара. – М., 2013. – 124 с.
5. Куценко Е. Кластеры в экономике: основы кластерной политики государства / Е. Куценко // Обозреватель. – 2010. – № 3. – С. 99–110.
6. Рекорд С.И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия / С.И. Рекорд. – СПб : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 109 с.

### References

1. Boltramovich S.F. Economic clusters of Volga region / S.F. Boltramovich, G.I. Dudarev, N.D. Lots, H. Hernesmiemi. // - Helsinki: 2007. - 179 p.
2. Grebenkin I.V. High-tech innovation clusters in the Russian: economy are the prospects / I.V. Grebenkin // Udmurt State University papers: series of economics and law. - Izhevsk: 2013. - № 1. - p. 29-32.
3. Dezhina I.G. Technology platforms and innovation clusters in Russia: together or separately? / I.G. Dezhina // Innovations. - Moscow: 2013. - № 2. - p. 35-43.
4. Dezhina I.G. Technology platforms and innovation clusters: together or separately? / I.G. Dezhina // Publishing Institute for Economic Policy name of E.T. Gaidar. - Moscow: 2013. - 124 p.
5. Kutsenko E. Clusters in the economy: the basis of cluster policy / E. Kutsenko // Browser. - 2010. - № 3. - P. 99-110.
6. Record S.I. Industrial Development - Innovation Clusters in Europe: evolution and the modern debate / S.I. Record // StPetersburg University publishing centre. - StPetersburg: 2010. - 109 p.

Надійшла 13.04.2013; рецензент: д. е. н. Левковська Л. В.

## ВИКОРИСТАННЯ ПРАВИЛ ІНКОТЕРМС 2010 ПРИ УКЛАДАННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ДОГОВОРІВ

*У статті проаналізовано причини використання правил Інкотермс, розглянуто відмінності правил Інкотермс 2010 та Інкотермс 2000, виокремлено переваги використання правил Інкотермс 2010 при укладанні зовнішньоекономічних договорів як способу зменшення ризиків та спрощення укладення договорів між сторонами.*

*Ключові слова: зовнішньоекономічний договір, правила Інкотермс, міжнародний договір купівлі-продажу, та внутрішній договір купівлі-продажу, обов'язки між сторонами договору, покупець, продавець, ризики, транспортування, доставка, оплата.*

T. S. TOMALYA  
Khmelnitskyi national university

## USE OF RULES OF INKOTERMS 2010 AT ENTERING INTO EXTERNAL ECONOMIC CONTRACTS

*A foreign economic treaty is the basic form of external economic relations. The feature of foreign economic treaties (contracts) is consider application of international terms taking into account the International rules of interpretation of commercial terms (Incoterms), which sets right and duties parties of contract, in relation to supplying with a commodity regulates the risks of loss or damage of commodity, and also order of allocation of charges, related to the commodity. From 1936 year of rule of Incoterms periodically looked over in an order to answer changes which take place in world trade and to represent modern practice of realization of agreements of purchase-sale companies. Amendments and adding to the rules of Incoterms were later done in 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 years. Last release of rules of Incoterms 2010 represents basic tendencies and changes in the sphere of international and national trade for previous 10 years. By the basic noticeable difference of rules of Incoterms in 2010 from previous releases there is diminishing of amount of terms from 13 to 11, and simultaneously such new positions were here created as: DAP – delivered at place is delivery to the point and DAT – delivered at terminal is delivery to the terminal. Accordingly four terms which in practice was used were rarer in all anointed - DAF, DES, DEQ, and DDU. The rules Incoterms 2010 provide safety and reduce the level of vagueness in foreign economic treaties. In addition brought over flexibility and comfort of Incoterms to him large attention and popularity among the agents of foreign trade activity, that accordingly did Incoterms the main instrument of distributing of risks. These rules sending to the facilitation contractors from the different states of process of conclusion and implementation outwardly of economic contracts by clear formulation and writing fixing of standard conditions of the agreement.*

*Keywords: foreign economic treaty, rule Incoterms, international contract of purchase-sale, and internal contract of purchase-sale, obligations between parties of contract, buyer, salesman, risks, transporting, delivery, payment.*

**Постановка проблеми.** Для ефективного економічного розвитку держави необхідно налагоджувати міжнародні відносини та здійснювати зовнішньоекономічну діяльність. В умовах глобалізаційних процесів спостерігається орієнтація господарської діяльності на широкі зв'язки з зарубіжними партнерами, експортно-імпорними операціями тощо. Зовнішньоекономічний договір є основною формою зовнішньоекономічних відносин. У господарському процесі зовнішньоекономічні договори використовуються досить часто. Це обумовлено такою тенденцією, як орієнтація господарської діяльності в умовах глобалізації цих процесів – на широкі взаємозв'язки з зарубіжними партнерами, експортно-імпорними операціями тощо. І для розподілу ризиків між продавцем і покупцем, вантажовласником і вантажоодержувачем найкраще слугує міжнародний документ – Інкотермс 2010, який встановлює права та обов'язки сторін договору щодо поставки товару і регламентує ризики втрати чи пошкодження товару, а також порядок розподілу витрат, пов'язаних з товаром.

**Аналіз основних досліджень та публікацій.** Аналіз використання Інкотермс в зовнішньоекономічних операціях проводило широке коло зарубіжних і вітчизняних вчених, зокрема Аляб'єва Н.В./, Дикало Д.Л., Дубініна А.А., Сорокіна С.В., Зельніченко О.І. та ін.

**Мета дослідження.** Проаналізувати необхідність використання Інкотермс в зовнішньоекономічних договорах. Визначити головні зміни, які були введені в Інкотермс 2010 в порівнянні з попереднім документом та проаналізувати причини широкого застосування цих правил. Сформулювати зручний розподіл обов'язків сторін відповідно до Інкотермс 2010.

Виклад основного матеріалу. Законодавством України визначено, що зовнішньоекономічний договір це матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів діяльності та їх закордонних контрагентів, яка спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності [3].

Виділяють такі основні види договорів зовнішньоекономічної діяльності:

- договір купівлі продажу;
- договір страхування;

- договір зберігання;
- договір перевезення;
- ліцензійний договір;
- договір консигнації.

На сьогоднішній день найпопулярнішим договором як в Україні так і в міжнародній практиці є купівля-продаж. Договір купівлі продажу – це узгоджений сторонами комерційний документ, за яким продавець зобов'язаний передати товар у власність (основа договору купівлі-продажу – передача права власності) покупця, а покупець зобов'язаний прийняти товар і оплатити.

Відмінностями зовнішньоекономічних контрактів купівлі-продажу від звичайного є те, що:

- один з учасників контракту не є резидентом країни-експортера;
- при укладенні та виконанні договору можливим є застосування норм міжнародного приватного права;
- при укладенні та виконанні договору можливим є застосування норм права іноземних держав.

Особливістю зовнішньоекономічних договорів (контрактів) вважається застосування міжнародних термінів з урахуванням Міжнародних правил тлумачення комерційних термінів (Інкотермс).

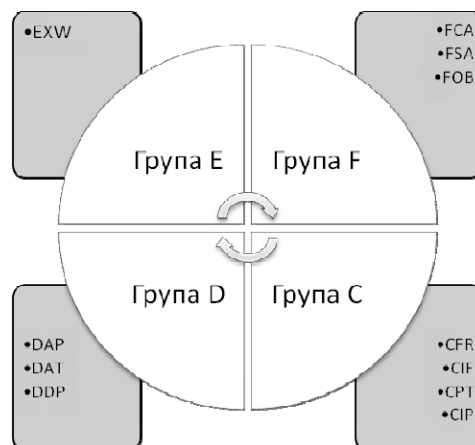
Правила Інкотермс стали важливою частиною механізму здійснення торгівлі: їх включають в контракти купівлі-продажу в усьому світі, вони встановлюють правила та містять інструкції в сфері міжнародної торгівлі для імпортерів, експортерів, юристів, перевізників та страховиків. Вперше ідея створення загальних правил виникла в 1921 році, тоді ж були вони розроблені Міжнародною торговою палатою і втілені в життя з виходом правил Інкотермс в 1936 році. З 1936 року правила Інкотермс періодично переглядались для того, щоб відповідати змінам, які відбуваються в світовій торгівлі і відображати сучасну практику здійснення компаніями угод купівлі-продажу. Поправки та доповнення до правил Інкотермс були пізніше зроблені в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 роках.

Хоча самі Правила носять рекомендаційний характер, але складаючи договір (контракт), їх використання допомагає у тлумаченні того чи іншого терміну, та запобігає численним непорозумінням.

Остання редакція правил Інкотермс 2010 відображає основні тенденції та зміни в сфері міжнародної та внутрішньої торгівлі за попередні 10 років. Це і безпека перевезень, і внесення змін в національне законодавство різних країн відносно умов поставок, і застосування електронних документів та багато іншого.

Інкотермс – міжнародний документ, що містить в собі міжнародні правила по тлумаченню термінів для внутрішньої і міжнародної торгівлі, які встановлюють права й обов'язки сторін договору поставки з доставки товару і регламентують ризики втрати чи пошкодження товару, а також порядок несення витрат, пов'язаних з товаром. В усьому світі починаючи з 01.01.2011 року вступили в силу нові правила Інкотермс 2010, а в Україні вони набули чинності з 19.05.2011.

Для розподілу ризиків між продавцем і покупцем, вантажовласником і вантажоодержувачем найкраще слугуватиме міжнародний документ – Інкотермс, що містить в собі міжнародні правила тлумачення термінів для внутрішньої і міжнародної торгівлі, які встановлюють права й обов'язки сторін договору поставки з доставки товару і регламентують ризики втрати чи пошкодження товару, а також порядок несення витрат, пов'язаних з товаром, класифікуючи їх за чотирма відмінними між собою категоріями (рис. 1). Міжнародні торгові терміни являють собою стандартні умови договору міжнародної купівлі-продажу. В усьому світі починаючи з 01.01.2011 року вступили в силу нові правила Інкотермс 2010, а в Україні вони набули чинності з 19.05.2011. [5]



(група E – відправлення; група F – основне перевезення не сплачене; група C – основне перевезення сплачене; група D – прибуття)

Рис. 1. Структура правил Інкотермс 2010

Інкотермс 2010 передбачають використання 11 правил, які поділені на два окремих класи:

1. Правила для будь-якого виду транспорту:

EXW (Ex Works) – Франко-завод (назва місця);

FCA (Free Carrier) – Франко-перевізник (назва місця призначення);

CPT (Carriage paid to) – Фрахт/перевезення оплачено до (назва місця призначення);

CIP (Carriage and Insurance Paid to) – Фрахт/перевезення і страхування оплачені до (назва місця призначення);

DAT (Delivered at Terminal) – Поставка на термінал;

DAP (Delivered at Place) – Поставка в місце;

DDP (Delivered Duty Paid) – Поставка з оплатою мита.

2. Правила для морського і внутрішнього водного транспорту:

FAS (Free Alongside Ship) – Франко вздовж борту судна (назва порту відвантаження);

FOB (Free on Board) – Франко-борт (назва порту відвантаження);

CFR Cost and Freight) – Вартість і фрахт (назва порту призначення);

CIF (Cost Insurance and Freight) – Вартість, страховка і фрахт (назва порту призначення).

Але інколи трапляється, що сторони помилково застосовують терміни, призначені для перевезення товарів морем, і тоді, коли мають на увазі інший вид транспорту. Це може поставити продавця в невдале положення, коли він не може виконати своє зобов'язання щодо надання покупцю відповідного документа (наприклад, коносаменту, морської накладної чи їх електронного еквіваленту). У преамбулі до кожного терміна вказується, чи може він використовуватися для всіх видів транспорту чи тільки для водного.

За допомогою правил Інкотермс учасники договору можуть зафіксувати фіксують такі важливі умови:

- місце виконання обов'язків продавця з передачі товару;
- момент виконання цих обов'язків;
- процес перекладення ризиків з продавця на покупця;
- розмежування обов'язків стосовно оплати необхідних витрат і зборів
- отримання експортних і імпорتنих ліцензій;
- обов'язки щодо укладення договору перевезення;
- розмежування обов'язків сторін стосовно пред'явлення документації,
- обов'язки щодо страхування;
- розмежування між сторонами обов'язків по забезпеченню належної упаковки та інше.[1]

Основною помітною різницею правил Інкотермс 2010 року від попередніх є зменшення кількості термінів з 13 до 11, і одночасно при цьому було створено такі нові положення як: DAP – delivered at place – поставка до пункту та DAT – delivered at terminal – поставка до терміналу. Відповідно чотири терміни, які в практиці використовувалися найрідше, були скасовані – DAF, DES, DEQ, і DDU [4]. Відповідно розподіл обов'язків між сторонами договору залежить від обумовленого в договорі терміну і в кожному випадку має свої відмінності (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл обов'язків сторін за правилами Інкотермс 2010

	Пакування товару	Завантаження на транспортний засіб	Доставка до основного пункту завантаження	Завантаження на основний транспортний засіб	Перевезення товару	Відвантаження з основного транспорту	Доставка товару до місця призначення	Страхування	Розмитнення
<b>EXW</b>	Покупець	Покупець	Покупець	Покупець	Покупець	Покупець	Покупець	Покупець	Покупець
<b>FCA</b>	Продавець	Продавець	Покупець	Покупець	Покупець	Покупець	Покупець	Покупець	Покупець
<b>FAS</b>	Продавець	Продавець	Продавець	Покупець	Покупець	Покупець	Покупець	Покупець	Покупець
<b>FOB</b>	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Покупець	Покупець	Покупець	Покупець	Покупець
<b>CFR</b>	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Покупець	Покупець	Покупець	Покупець
<b>CIF</b>	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Покупець	Покупець	Продавець	Покупець
<b>DAT</b>	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Покупець	Покупець	Покупець
<b>DAP</b>	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Покупець
<b>CPT</b>	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Покупець	Покупець
<b>CIP</b>	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Покупець
<b>DDP</b>	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Покупець	Продавець

Таким чином ми бачимо з таблиці, що такі умови як CIP і DDP покладають майже всі обов'язки на продавця, водночас як EXW перекладає все на покупця. Такі розмежування умов дають змогу сторонам обрати найзручніший для них варіант та чітко розподілити обов'язки, і застрахувати тим самим себе від багатьох ризиків. Найчастіше в договорах використовують такі умови Інкотермс, як EXW, FOB, CIF, CIP.



Серед них в усьому світі найчастіше використовується умова FOB, що пояснюється її зручністю як для продавця і покупця.

Правила Інкотермс традиційно використовуються в міжнародних торговельних угодах, коли товар перетинає національний кордон. Але в різних частинах світу торгові блоки, такі як Європейський Союз, дещо спростили формальності перетину кордону. Таким чином, підзаголовок правил Інкотермс 2010 формально визначає, що їх можна застосовувати як для міжнародних, так і для внутрішніх договорів купівлі-продажу.

Правила Інкотермс 2010 включають:

- розширені рекомендації, створені для того, щоб допомогти користувачам раціонально обрати конкретне правило для кожної угоди;
- нову класифікацію, яка покликана допомогти у виборі найкращих правил залежно від виду транспорту;
- рекомендації по використанню електронних процедур;
- вдосконалені вимоги відносно інформації про безпеку;
- рекомендації щодо використання Інкотермс 2010 у внутрішній торгівлі.

Широке поширення Інкотермс при укладанні договорів міжнародної купівлі-продажу товарів в усьому світі пояснюється низкою причин [2]:

1. Величезний авторитет Міжнародної Торгової палати, під егідою якої і були розроблені правила Інкотермс.
2. Інкотермс отримав визнання з боку ділових кіл більшості країн.
3. Інкотермс періодично оновлюється, слідкуючи за розвитком науково-технічного прогресу, враховуючи передовий досвід і практику міжнародної торгівлі, в першу чергу, зміни в транспортуванні та обробці товару.
4. Інкотермс дозволяє уникнути сторонам суперечок і різних тлумачень того чи іншого терміна, умови договору, даючи з урахуванням новітньої міжнародної практики роз'яснення з тих чи інших базисів поставки.
5. Інкотермс дозволяє максимально спростити формулювання та укладення договору купівлі-продажу, уникнути зайвих нагромаджень у розподілі взаємних прав і обов'язків сторін, дозволяє їм чітко визначити обсяг прийнятих на себе зобов'язань.
6. Вибір того чи іншого базису поставки на основі Інкотермс багато в чому визначає ціну товару, розподіл між покупцем і продавцем витрат з доставки товару, тобто в підсумку комерційну ефективність угоди.

**Висновки.** Правила Інкотермс 2010 забезпечують безпеку і знижують рівень невизначеності в зовнішньоекономічних договорах. Крім того гнучкість та зручність Інкотермс привернули до нього велику увагу та популярність серед агентів зовнішньоторговельної діяльності, що відповідно зробило Інкотермс головним інструментом розподілу ризиків. Ці правила направлені на полегшення контрагентам з різних держав процесу укладання і виконання зовнішньоекономічних договорів за допомогою чіткого формулювання та письмового закріплення стандартних умов договору.

Актуальною на сьогодні є необхідність внесення змін до деяких законодавчих актів України, які так чи інакше пов'язані із застосуванням правил "Інкотермс" в Україні. Серед них Митний кодекс України, Господарський кодекс України, закони: "Про зовнішньоекономічну діяльність", "Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну", "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту", "Про транспортно-експедиторську діяльність" і "Про державну підтримку сільського господарства України".

### Література

1. Аляб'єва Н.В. Використання правил Інкотермс при укладанні договору поставки / Н. В. Аляб'єва // Економіка будівництва і міського господарства. – 2011. – Т. 7. – № 4. – С. 209–215.
2. Дикало Д.Л. Інкотермс как инструмент риск менеджмента в международной логистике / Д.Л. Дикало // Материалы международной научно-практической конференции ["Перспективные инновации в науке, образовании, производстве и транспорте 2012"]. – 2012. – С. 29–30.
3. Про зовнішньоекономічну діяльність : закон України : [прийнято ВР 16.04.91 р. № 959-ХП, із змінами і доповненнями] // Все про бухгалтерський облік. – 2007. – № 17. – С. 20–24.
4. Інкотермс 2010. Правила ICC з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі – К. : Асоціація "ЗЕД", 2011. – 131 с.
5. Інкотермс 2010 в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.incoterms.zed.ua/ru/copyright>

### References

1. Alyab'eva n.v. Using of rules of Incoterms for the conclusion of treaty of delivery / N. V. Alyab'eva //

Economy of building and municipal economy –2011– Т7– 14. – 209-215 p.

2. Dikalo D.L. Inkoterms as an instrument is a risk of management in international logistic/ D.L. Dikalo // Materials of international nauchno-prakticheskoy conference the “Perspective innovations in science, education, production and transport 2012”.– 2012 –29-30 p.

3. A law of Ukraine is “On foreign economic activity” from 16.04.91 № 959-ХІІ, with changes and additions // All about a record-keeping. – 2007. – № 17. – p.20-24.

4. Inkoterms 2010. Rule ISS from the use of terms for domestic and international trade — K.: Association of “ZED”, 2011.-21-131p.

5. Inkoterms 2010 in Ukraine [Electronic resource]. it is access Mode : <http://www.incoterms.zed.ua/ru/copyright>

Надійшла 14.04.2013; рецензент: д. е. н. Стадник В. В.

УДК 65.012.4(477)

Н. М. ТЮРИНА, Є. О. ШЕЛЕСТ

Хмельницький національний університет

## ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Розроблено структурологічну модель механізму формування і використання експортного потенціалу підприємств машинобудування. Розширено можливості реалізації механізму шляхом створення регіональних агентств, метою яких є сприяння розвитку та використання конкурентоспроможного ресурсу машинобудівних підприємств на зовнішніх ринках.*

*Ключові слова: експортний потенціал, конкурентоспроможні ресурси, механізм, модель, регіональне агентство, оцінювання.*

N. M. TYURINA, I. O. SHELEST

Khmel'nyts'ky National University

## MECHANISM OF FORMING AND REALIZATION OF EXPORT POTENTIAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

*Theoretical approaches are analysed and generalized, in relation to essence and classification of export potential of enterprise. Structurization of export potential of subject of manage is executed, on the basis of what he is formed structurally functional dynamic model. Certainly regulating tool of influence on the processes of forming and use of export potential of enterprise which is used abroad and in Ukraine. The features of development of export activity of enterprises of machine-building of Ukraine are analysed, the evaluation of the state of forming and use of them is carried out export potential. Pre-conditions, problems and threats which influence on forming and use of export capacities of domestic machine-building enterprises, are systematized and generalized. Certainly base elements of mechanism of forming and use of export potential of enterprises of machine-building and he is developed structural and logical model. Market abilities mechanism are extended by creation of regional agency, the purpose of which is an assistance development and use of competitive resource of machine-building enterprises on oversea markets. In quality of instrument of the developed mechanism the complex system of evaluation of export potential of enterprises is offered and approved it on the machine-building enterprises of the Khmelnytsky region.*

*Keywords: export potential, competitive resources, mechanism, model, regional agency, evaluation.*

**Вступ.** Досвід високорозвинутих країн та країн, які інтенсивно розвиваються, переконує у тому, що динамізм позитивного розвитку більшості національних економік значною мірою досягається завдяки проведенню ефективної експортної політики і залежить від рівня досконалості процесів, що пов'язані з формуванням та використанням експортного потенціалу як держави, так і суб'єктів господарювання, а також від добору методів і інструментів, які здатні забезпечити успішний перебіг цих процесів.

Від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу України протягом останніх років свідчить про відсутність комплексного підходу до питань формування і використання експортного потенціалу суб'єктів господарювання та недосконалість державного регулювання у цій сфері діяльності. Для підвищення ефективності експортної політики держави необхідно розробити і впровадити оптимальний механізм формування та використання експортного потенціалу підприємств, найперше, наукоємних галузей, особливо машинобудування, що значною мірою визначає конкурентоспроможність країни на міжнародному ринку.

Вагомий внесок у розробку теоретичних та методологічних основ розвитку експортного потенціалу зробили такі зарубіжні вчені: Грайпл Е., Енгельхарт Д., Ліндерт П., Портер М., Ріттенбрук К., Харрод Р. та інші. Цим питанням присвячені роботи і багатьох вітчизняних науковців, наприклад: Байрака В.М., Бойка С.М., Васильківського Д.М., Кириченко О.М., Коломійця В.В., Крушницької Г.Б., Ліпич Л.Г., Пепи Т.В., Пирець Н.М., Попової О.І., Серової Л.П., Скорнякової І.В., Стичішина П.П.

Незважаючи на значний обсяг напрацювань у зазначеній сфері, науковцями порушуються, в

основному, питання щодо проблематики формування та використання експортного потенціалу підприємств, вказується на необхідність підвищення ефективності цих процесів, але не пропонуються шляхи, методи та інструментарій для розв'язання існуючих проблем. Дотепер недостатньо досліджені теоретичні положення щодо сутнісних характеристик експортного потенціалу, його класифікації, структуризації, моделювання, які необхідні для розробки універсального дієвого механізму формування та використання експортного потенціалу вітчизняних підприємств, у тому числі машинобудівної галузі. Усе це визначає актуальність обраної теми та спонукає до подальших досліджень вищезазначених питань.

Метою наукової статті є розробка теоретико-методичних основ і практичних рекомендацій щодо побудови та реалізації механізму формування і використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** У ході дослідження сутнісних характеристик експортного потенціалу підприємства встановлено, що значна частина науковців розглядає експортні можливості суб'єкта господарювання лише як здатність створювати і реалізовувати відповідні ресурси у перспективі, інші вважають, що це наявні нереалізовані ресурси (резерви) або наявні ресурси, що реалізуються тощо. З метою забезпечення повноти змісту та всебічності характеристики вищезазначеного поняття розроблено авторський підхід до його трактування, згідно з яким експортний потенціал розглядається як інтегрована динамічна сукупність конкурентоспроможних ресурсів, які певна економічна система має та здатна створити і спроможна реалізувати на зовнішніх ринках у теперішньому та майбутньому часі [1].

Аналіз зарубіжних і вітчизняних підходів до класифікації експортного потенціалу показав, що серед класифікаційних ознак, які зазвичай використовуються для досліджень, відсутні ті, що дозволяють встановити зв'язок між рівнями експортного потенціалу підприємства, регіону, країни, а отже отримати повну інформацію для прийняття найоптимальніших управлінських рішень щодо методів і способів формування та реалізації конкурентоспроможного ресурсу суб'єкта господарювання на міжнародному ринку. З метою усунення такого недоліку існуючі класифікаційні ознаки було доповнено новою ознакою – «за рівнем ієрархії» [2].

Крім того, визначено, що основою експортного потенціалу підприємства є сукупність конкурентоспроможних ресурсів, яка об'єднує фінансову, виробничу, маркетингову, організаційно-управлінську, трудову, інноваційну та інформаційну складові. Запропонована структуризація дозволяє оцінити рівень розвитку та конкурентоспроможності експортного потенціалу підприємства у цілому та кожного компонента його сукупного експортного ресурсу зокрема [3].

З метою встановлення причинно-наслідкових взаємозв'язків при формуванні та використанні експортного потенціалу була розроблена його структурно-функціональна динамічна модель, до переваг якої можна віднести можливість її застосування для суб'єктів економіки різних рівнів, врахування їхніх не лише наявних, але й гіпотетичних можливостей, тобто спроможності як створення, так і реалізації відповідних ресурсів на зовнішніх ринках. Використання такої моделі сприятиме виявленню сильних та слабких сторін суб'єктів економіки при формуванні стратегії і тактики розвитку їх експортного потенціалу тощо [4].

Аналіз закордонного досвіду використання регулятивного інструментарію впливу на розвиток експортного потенціалу дозволив з'ясувати, що політика високорозвинутих країн щодо формування та ефективного використання експортного потенціалу має комплексний характер і стосується усіх сфер соціально-економічного розвитку. В Україні аналогічне державне регулювання характеризується недосконалістю нормативно-правового забезпечення, нерозвиненістю систем кредитування, страхування та гарантування експортної діяльності, недостатністю використання адміністративно-інституційного інструментарію її підтримки. У ході дослідження було доведено, що для удосконалення державної та недержавної підтримки експортної діяльності машинобудівних підприємств необхідно розробити механізм формування та використання їхнього експортного потенціалу і забезпечити умови для його реалізації, зокрема шляхом створення за участі держави спеціалізованої організації, яка би зайняла оптимальне географічне та адміністративне місце для забезпечення найякіснішого обслуговування підприємств-експортерів, сконцентрувала би на собі максимум функцій, у тому числі делегованих державою, з надання послуг вітчизняним експортерам (навіть потенційним) у сфері стимулювання і просування продукції вітчизняного виробництва на закордонні ринки.

Результати оцінювання рівня експортних можливостей машинобудівних підприємств України та Хмельницької області [5–7] показали, що протягом останніх п'яти років експортний потенціал зазначених підприємств використовувався недостатньо інтенсивно, про що свідчать такі факти: від'ємне значення чистого експорту продукції машинобудування; недостатній рівень показника товарної та ринкової диверсифікації для експорту базових товарних груп вітчизняного машинобудування; високий рівень географічної концентрації експорту галузі; нерациональна товарна та географічна структура експорту українського машинобудування; низька конкурентоспроможність продукції; невідповідність експорту машинобудівних товарів динаміці світового попиту тощо. Серед причин такого стану визнано не лише останню світову економічну кризу, але й неефективне управління зовнішньоекономічною діяльністю в цілому та експортною діяльністю зокрема. З метою ідентифікації української машинобудівної продукції, що має найбільший експортний потенціал, розроблено профіль експорту продукції машинобудування України, який подано у науковій статті [6].

Визначення основних шляхів та інструментів покращення зовнішньоекономічної діяльності машинобудування Хмельницької області потребувало з'ясування факторів впливу на процеси формування та використання експортних можливостей відповідних підприємств регіону. З цією метою було проведено експертне опитування керівників та спеціалістів з питань зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств області, а також державних службовців, які працюють у зазначеній сфері. Факторами-проблематиками найбільшого впливу, на думку експертів, є недостатність управлінських ресурсів у сфері зовнішньоекономічної діяльності, відсутність систематичної державної підтримки, стимулювання та сприяння здійсненню експортної діяльності, складність ведення зовнішньоекономічної діяльності, нестача капіталу, неефективний маркетинг зовнішніх ринків тощо. Результати опитування були співставлені з висновками подібного дослідження, проведеного фахівцями Європейської Комісії на підприємствах країн Європейського Союзу. Порівняння дозволило виділити низку проблем вітчизняних машинобудівних підприємств, які були враховані у процесі побудови механізму формування та використання експортного потенціалу.

За результатами аналізу вітчизняного регулятивного інструментарію впливу на формування та використання експортного потенціалу, рівня його розвитку на машинобудівних підприємствах України та Хмельницької області було здійснено узагальнення та систематизацію наявних проблем з питань формування та використання експортних можливостей суб'єктів господарювання зазначеної галузі із застосуванням методу аналогій. Розроблена на основі цього концептуальна схема взаємозв'язку передумов, проблем, загроз та їхніх можливих наслідків відображає не лише наявні проблеми та загрози у зазначеній сфері діяльності, але й демонструє зв'язки між ними та можливими наслідками, що змодельовані нами у трьох сценаріях. Проведене дослідження показало необхідність розробки ефективного механізму формування та використання експортних можливостей підприємств, застосування відповідних інструментів та важелів організаційно-економічного характеру для реалізації експортного потенціалу суб'єктів господарювання машинобудівної галузі [8].

На основі визначених базових елементів механізму формування та використання експортних можливостей суб'єкта господарювання було розроблено його структурологічну модель, що передбачає комплексне оцінювання фактичного стану експортного потенціалу підприємств відповідно до вимог зовнішніх ринків, з урахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх факторів та розроблення відповідних сценаріїв формування, оптимізації і реалізації експортних можливостей цих підприємств (рис. 1).

З метою забезпечення ефективного впровадження вищезазначеного механізму розроблено методичні та практичні рекомендації щодо створення мережі регіональних агентств сприяння розвитку експортного потенціалу. Визначено мету цих організацій, їх завдання, функції та організаційну структуру. Сформовано проектну схему взаємодії складових системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств, у якій визначено місце і роль вищевказаних агентств (рис. 1).

Початковим етапом функціонування механізму та його важливим інструментом є розроблена автором комплексна система оцінювання експортного потенціалу підприємства. Саме за результатами комплексного та об'єктивного аналізу експортних можливостей суб'єкта господарювання можливо створити найоптимальніші стратегії виходу цих підприємств на закордонні ринки та розробити ефективні методи їх реалізації.

Зазначений підхід, на відміну від існуючих, передбачає поєднання зарубіжного та вітчизняного досвіду дослідження вказаної проблематики, враховує статичний та динамічний рівні експортного потенціалу та дозволяє всебічно охарактеризувати експортні можливості суб'єкта господарювання, дослідити ефективність їх окремих складових. Також запропонований підхід охоплює чинники внутрішнього та зовнішнього середовища впливу на розвиток експортного потенціалу підприємства, сприяє застосуванню кількісних та якісних показників у процесі оцінювання експортних можливостей суб'єкта господарювання [9].

Комплексна система оцінювання експортного потенціалу машинобудівних підприємств включає декілька етапів її проведення. Спочатку формується сім груп показників, що характеризують складові сукупності конкурентоспроможних ресурсів експортного потенціалу підприємства. Перевага надається показникам, що найчастіше використовуються у відповідних закордонних методичних підходах, разом з тим враховуються особливості й вітчизняного досвіду оцінювання. Слід зазначити, що в кожному конкретному випадку набір показників, їх кількість та деталізація можуть відрізнятися та змінюватися залежно від мети оцінювання.

Наступний крок передбачає, що за допомогою багатовимірної середньої обрахункові значення вказаних показників переводяться у бали, формуючи умовний показник відповідної складової сукупності конкурентоспроможних ресурсів експортного потенціалу суб'єкта господарювання. В основі розрахунку багатовимірної середньої лежить порівняння досліджуваного підприємства з «еталоном», тобто з умовним підприємством, яке має найкращі результати за усіма показниками – максимальні для стимуляторів і мінімальні для дестимуляторів. У результаті порівняння індивідуальних значень показника з «еталоном» отримуються відносні величини, тобто умовні показники складових сукупностей конкурентоспроможних ресурсів експортного потенціалу суб'єкта господарювання. Чим ближче досліджуване підприємство до

«еталону», тим ближче значення умовного показника до одиниці. Припускається, що обраховані показники рівновагом, відтак багатовимірна середня умовних показників усіх груп складових сукупності конкурентоспроможних ресурсів експортного потенціалу підприємства за відповідний рік визначається як середнє арифметичне, значення якого дозволяє сформувати рейтинг підприємства і відобразити конкурентну перевагу одних підприємств над іншими.

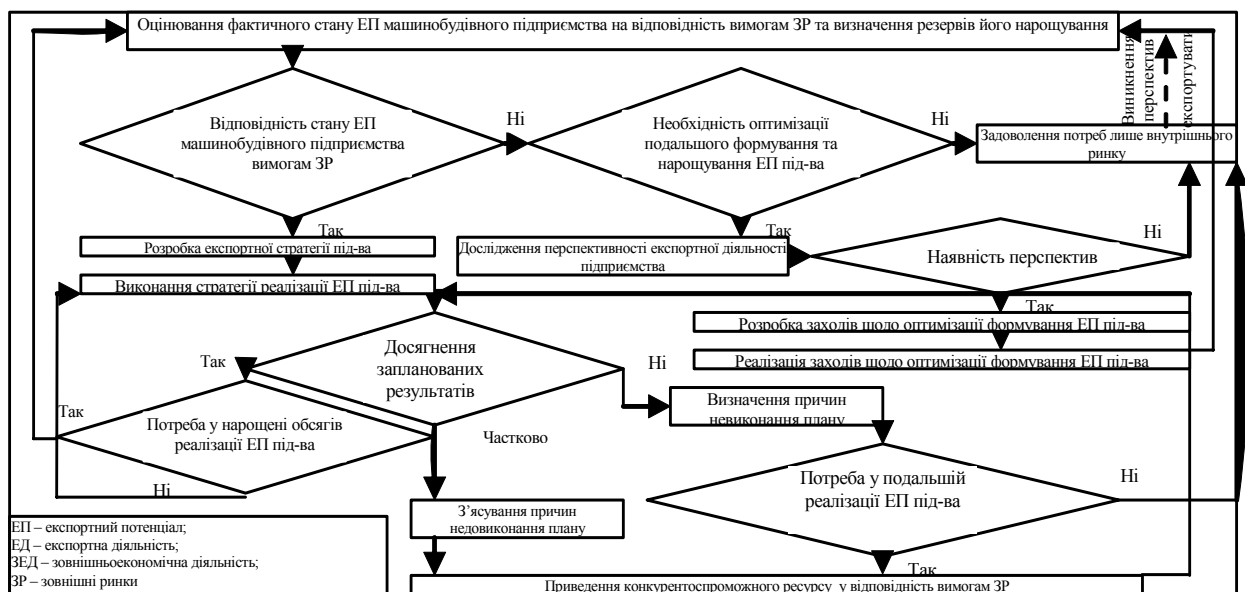
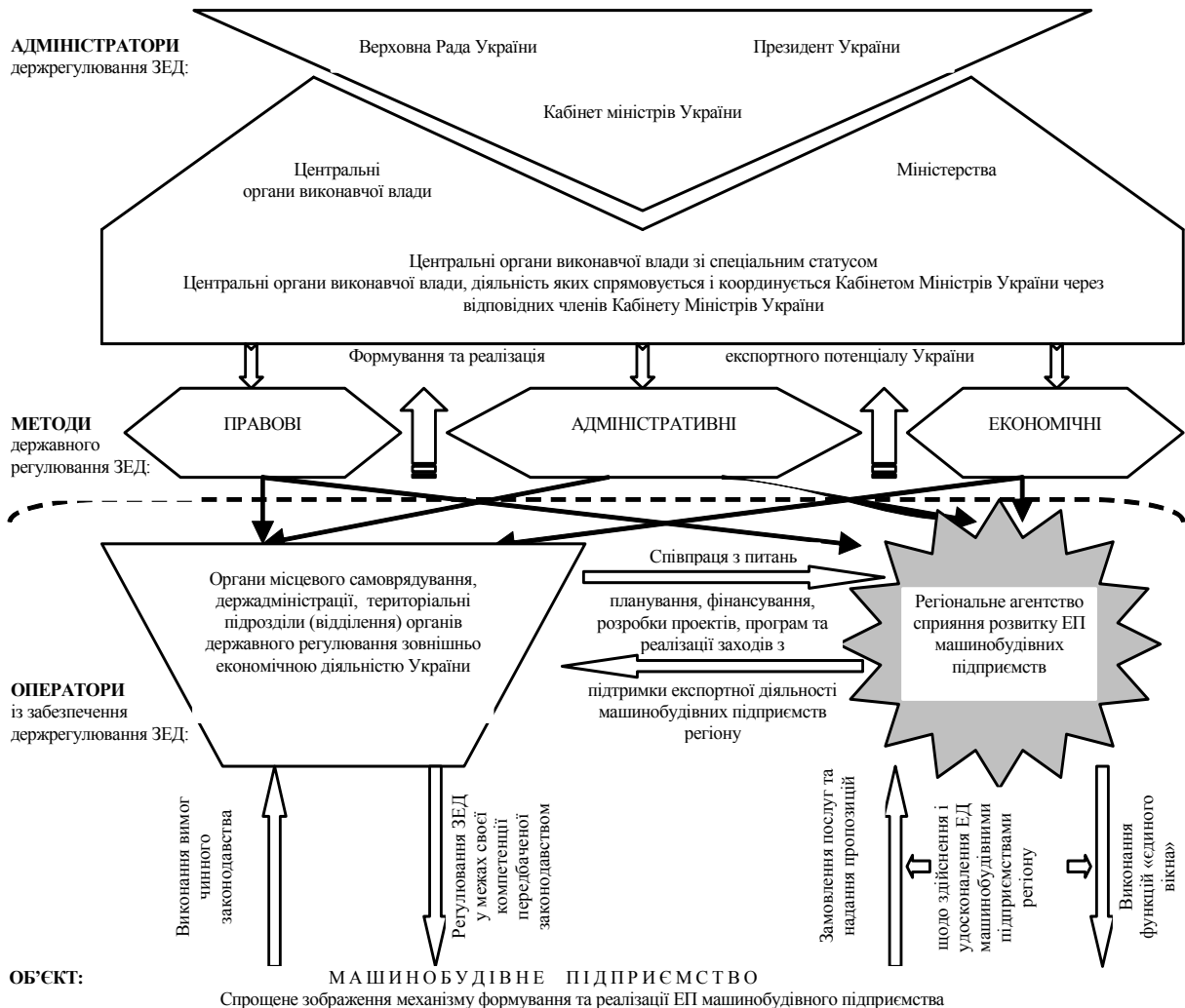


Рис. 1. Проектно-інституціональна система впливу державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств на механізм формування та використання їх експортного потенціалу

Експортні перспективи підприємств визначаються за допомогою інтервального прогнозування, результатами якого є формування песимістичного та оптимістичного сценаріїв розвитку експортного потенціалу суб'єкта господарювання, що дозволяє виділити пріоритети експортної політики підприємства, виявити проблеми експортування його продукції, сформувавши відповідні рекомендації щодо визначення стратегічних пріоритетів розвитку внутрішніх складових експортного потенціалу окремих машинобудівних підприємств та машинобудування регіону в цілому.

З метою практичної адаптації розробленої комплексної системи оцінювання експортного потенціалу машинобудівних підприємств здійснено її апробацію на окремих підприємствах машинобудування Хмельницької області. Аналіз результатів дослідження було проведено за допомогою кластерно-спектрального підходу, застосування якого передбачало розміщення відповідних показників у спектральних картах, схожих за значенням – об'єднання у кластер, що виділяє групи подібних за величиною значення показників (табл. 1). Використання кластерно-спектрального методу дозволило згрупувати досліджувані підприємства за їх загальним рейтингом, а також виділити індивідуальні показники суб'єктів господарювання, рівень яких є незадовільним та потребує доведення до еталонного значення, що було враховано під час розробки відповідних рекомендацій.

Таблиця 1

**Спектральна карта показників експортного потенціалу окремих машинобудівних підприємств Хмельницької області**

Умовний показник складової сукупності конкурентоспроможних ресурсів експортного потенціалу підприємства	Назва підприємства						
	ПАТ «Укрелектроапарат»	ДП «Новатор»	ДП «Красилівський агрегатний завод»	ВАТ «Темп»	ВАТ «Славутський ремонтно-механічний завод»	ЗАТ «Нива»	ПАТ «Красилівський машинобудівний завод»
<b>2006</b>							
Виробничої складової	0,84	0,42	0,56	0,41	0,36	0,29	0,20
Фінансової складової	0,41	0,47	0,52	0,76	0,45	0,84	0,41
Інноваційної складової	0,67	0,70	0,50	0,17	0,00	0,00	0,29
Маркетингової складової	0,73	0,88	0,79	0,63	0,60	0,49	0,80
Інформаційної складової	1,00	1,00	1,00	0,67	0,67	0,33	0,67
Організаційно-управлінської складової	0,39	0,06	0,06	1,00	0,00	0,13	0,00
Складової трудових ресурсів	0,93	0,80	0,77	0,71	0,60	0,61	0,50
Середнє арифметичне балів	0,71	0,62	0,60	0,62	0,38	0,38	0,41
<b>2007</b>							
Виробничої складової	0,78	0,45	0,47	0,43	0,37	0,36	0,19
Фінансової складової	0,48	0,62	0,72	0,56	0,45	1,00	0,45
Інноваційної складової	0,86	0,69	0,33	0,19	0,00	0,00	0,17
Маркетингової складової	0,55	0,83	0,73	0,58	0,67	0,44	0,42
Інформаційної складової	1,00	1,00	1,00	0,67	0,67	0,67	0,67
Організаційно-управлінської складової	1,00	0,22	0,46	0,10	0,01	0,12	0,00
Складової трудових ресурсів	0,94	0,81	0,80	0,73	0,58	0,62	0,53
Середнє арифметичне балів	0,80	0,66	0,64	0,47	0,39	0,46	0,35
<b>2008</b>							
Виробничої складової	0,75	0,49	0,52	0,31	0,47	0,33	0,17
Фінансової складової	0,44	0,62	0,74	0,72	0,42	1,00	0,46
Інноваційної складової	1,00	0,36	0,44	0,17	0,00	0,00	0,17
Маркетингової складової	0,52	0,78	0,74	0,55	0,67	0,48	0,43
Інформаційної складової	1,00	1,00	1,00	0,67	1,00	0,67	0,33
Організаційно-управлінської складової	1,00	0,37	0,56	0,25	0,05	0,18	0,00
Складової трудових ресурсів	0,91	0,83	0,81	0,79	0,66	0,66	0,52
Середнє арифметичне балів	0,80	0,64	0,69	0,49	0,47	0,47	0,30
<b>2009</b>							
Виробничої складової	0,70	0,62	0,65	0,40	0,46	0,42	0,25
Фінансової складової	0,33	0,48	0,77	0,71	0,37	0,82	0,43
Інноваційної складової	1,00	0,35	0,36	0,17	0,00	0,00	0,17
Маркетингової складової	0,58	0,88	0,81	0,62	0,74	0,45	0,45
Інформаційної складової	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,33	0,67
Організаційно-управлінської складової	0,06	0,04	1,00	0,29	0,17	0,16	0,00
Складової трудових ресурсів	0,83	0,78	0,78	0,79	0,64	0,62	0,50
Середнє арифметичне балів	0,64	0,59	0,77	0,57	0,48	0,40	0,35
<b>2010</b>							
Виробничої складової	0,82	0,63	0,68	0,58	0,53	0,42	0,13
Фінансової складової	0,43	0,45	0,55	0,82	0,26	0,91	0,40
Інноваційної складової	0,41	0,64	0,45	0,83	0,00	0,00	0,00
Маркетингової складової	0,48	0,75	0,65	0,67	0,55	0,35	0,27
Інформаційної складової	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,33	0,33
Організаційно-управлінської складової	0,27	0,03	0,67	1,00	0,00	0,31	0,00
Складової трудових ресурсів	0,89	0,81	0,79	0,93	0,56	0,66	0,49
Середнє арифметичне балів	0,61	0,62	0,68	0,83	0,41	0,43	0,23
Рівень експортного потенціалу підприємства за песимістичним сценарієм	0,62	0,60	0,61	0,47	0,42	0,39	0,26
Рівень експортного потенціалу підприємства за оптимістичним сценарієм	0,80	0,65	0,74	0,75	0,43	0,47	0,40

■ краще значення показника; - середнє значення показника; - задовільне значення показника; - незадовільне значення показника

Узагальнюючи результати кластерно-спектрального аналізу, зважаючи на можливі песимістичний та оптимістичний сценарії їх розвитку, було виділено чотири відокремлені кластери підприємств. Стабільним лідером щодо багатьох показників серед досліджуваних підприємств стало ПАТ «Укрелектроапарат». До другої групи увійшли підприємства, що характеризуються значними експортними можливостями та вирізняються високою ефективністю їх використання, йдеться про ДП «Новатор», ДП «Красилівський агрегатний завод» та ВАТ «Темп». Учасниками третього кластеру відповідно до показників стали ВАТ «Славутський ремонтно-механічний завод» та ЗАТ «Нива». До найменш результативного підприємства у сфері експорту віднесено ПАТ «Красилівський машинобудівний завод», експортна діяльність якого у 2010 році була взагалі припинена, тому підприємство потрапило до четвертого кластера.

За результатами розрахунку рівня експортного потенціалу підприємств машинобудування області було розроблено відповідні рекомендації щодо пріоритетних напрямів розвитку внутрішніх складових експортного потенціалу зазначених суб'єктів господарювання. Реалізація цих рекомендацій шляхом

впровадження відповідного механізму через створення регіональних агентств сприяння розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств дозволить підвищити конкурентоспроможність як конкретних підприємств області, так і її машинобудівної галузі в цілому.

Проведені дослідження дозволили зробити такі висновки:

1. Мотивацією розробки ефективного механізму формування та використання експортного потенціалу суб'єктів господарювання є необхідність дослідження та удосконалення теоретико-методичних підходів щодо визначення сутності експортного потенціалу підприємства та його класифікації. З метою поглиблення теоретичної бази і забезпечення повноти характеристик розроблено авторський підхід до трактування вищезазначеного поняття, який, на відміну від інших, враховує просторові та часові характеристики і може застосовуватися для різних економічних систем. Існуючу класифікацію експортного потенціалу доповнено новою ознакою – «за рівнем ієрархії», що дає можливість встановлювати зв'язок між рівнями експортного потенціалу підприємства, регіону, країни.

2. Результативність функціонування будь-якої складної системи значною мірою залежить від оптимальності її структури. Дослідження існуючих підходів до структуризації експортного потенціалу показало неврахування ними принципів комплексності та динамічності, що і зумовило розгляд експортного потенціалу як складно організованої динамічної системи. На основі сформованих правил і принципів розроблено структурно-функціональну модель експортного потенціалу, що дозволяє виявляти сильні й слабкі сторони суб'єкта господарювання з метою забезпечення інтенсивного розвитку його експортного потенціалу.

3. Досліджено регулятивну політику з питань експортної діяльності високорозвинутих країн, яка, на відміну від вітчизняної, носить комплексний характер та стосується усіх сфер соціально-економічного розвитку. Порівняльний аналіз зарубіжного та вітчизняного регулятивного інструментарію експортної діяльності дозволив окреслити середовище її реалізації, визначити проблеми регулятивного впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівних підприємств України.

4. Виконано аналіз експортного потенціалу машинобудівних підприємств України та Хмельницької області із застосуванням показників, виділених завдяки контент-аналізу, що використовуються у відповідних закордонних методичних підходах оцінювання. Проведено експертне опитування керівників підприємств та фахівців у сфері зовнішньоекономічної діяльності, яке дозволило виділити низку проблем вітчизняних машинобудівних підприємств у реалізації цієї діяльності, інструментарій вирішення яких було враховано при розробці механізму формування та використання експортного потенціалу підприємств.

5. Систематизовано та узагальнено передумови, проблеми і загрози формування та використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств. Схематично зображено наявні проблеми у зазначеній сфері, передбачувані небезпечні тенденції, зв'язки між ними та можливі наслідки, що змодельовані у трьох сценаріях, які також було покладено в основу побудови ефективного механізму формування та використання експортних можливостей підприємств.

6. Розроблено структурологічну модель механізму формування та використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств, яка передбачає комплексне оцінювання фактичного стану експортного потенціалу цих підприємств відповідно до вимог зовнішніх ринків з врахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх факторів та розроблення сценаріїв формування, оптимізації або реалізації їх експортних можливостей. Застосування зазначеного механізму дозволить підвищити ефективність управління процесами формування та використання експортного потенціалу підприємств та результативність експортної діяльності.

7. Для забезпечення умов ефективного впровадження вищезазначеного механізму розроблено методичні та практичні рекомендації щодо створення регіональних агентств сприяння розвитку експортного потенціалу, визначено їх мету, завдання, функції та організаційну структуру. Сформовано проектну схему взаємодії складових системи державного регулювання зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівних підприємств, у якій зазначено місце та роль цих агентств.

8. Важливою умовою ефективного реалізації механізму формування і використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств є, перш за все, якісне та достовірне оцінювання їх експортних можливостей. Поєднуючи зарубіжні та вітчизняні методичні підходи до оцінювання експортного потенціалу, сформовано комплексну систему оцінювання, яка, на відміну від існуючих, враховує статичний і динамічний рівні, дозволяє всесторонньо охарактеризувати експортний потенціал підприємства та дослідити ефективність його окремих складових, охоплює чинники внутрішнього та зовнішнього середовища впливу на розвиток цього потенціалу, сприяє застосуванню кількісних та якісних показників у процесі оцінювання експортних можливостей суб'єкта господарювання. Проведено відповідне оцінювання експортного потенціалу окремих підприємств машинобудування Хмельницької області. Аналіз його результатів оброблено за допомогою кластерно-спектрального методу. Сформовано відповідні рекомендації для досліджуваних підприємств.

## Література

1. Тюріна Н. М. Сутнісні характеристики експортного потенціалу / Н. М. Тюріна, Є. О. Шелест //

Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 4. Т. 3. – С. 189–196.

2. Шелест Є. О. Класифікація експортного потенціалу та її роль у формуванні і реалізації експортних можливостей машинобудівних підприємств / Є. О. Шелест // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – № 3. – С. 133–141.

3. Шелест Є. О. Структуризація експортного потенціалу на основі визначення складових його загального конкурентоспроможного ресурсу / Є. О. Шелест, Н. М. Тюріна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 3. Т. 3. – С. 92–98.

4. Шелест Є. О. Моделювання складноорганізованої динамічної системи експортного потенціалу на основі його структуризації / Є. О. Шелест // Економічні науки. Серія «Регіональна економіка»: збірник наукових праць / Луцький національний технічний університет. – 2010. – Вип. 7. – Ч. 1. – С. 190–196.

5. Шелест Є. О. Експортний потенціал машинобудування: методика дослідження його оцінки / Є. О. Шелест // Економічний простір: збірник наук. праць. Серія: економіка. – 2011. – № 3. – Т. 2. – С. 41–51.

6. Шелест Є. О. Аналітичний огляд проблем та резервів експортного потенціалу машинобудування України / Є. О. Шелест // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 3. – Т. 2. – С. 143–152.

7. Тюріна Н. М. Комплексне оцінювання результативності діяльності промислових підприємств Хмельницької області / Н. М. Тюріна, Є. О. Шелест // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 6. – Т. 1. – С. 198–208.

8. Шелест Є. О. Класифікація проблем формування та реалізації експортного потенціалу машинобудівних підприємств України / Є. О. Шелест // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: економіка. – 2011. – Вип. 2. – С. 170–174.

9. Шелест Є. О. Приклад поєднання закордонного та вітчизняного досвідів для забезпечення об'єктивності оцінювання експортного потенціалу машинобудівного підприємства / Є. О. Шелест // Вісник Донецького національного університету. Серія В: економіка і право. – 2011. – № 2. – С. 197–203.

#### References

1. Tyurina N. M., Shelest I. O. Sutnisni kharakterystyky eksportnoho potentsialu. Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Economical science. Khmel'nitsky. 2009. Issue 4. Part 3. pp. 189–196.

2. Shelest I. O. Klyasyfikatsiya eksportnoho potentsialu ta yiyi rol' u formuvanni i realizatsiyi eksportnykh mozhlyvostey mashynobudivnykh pidpryyemstv. Visnyk Ternopil'skoho natsional'noho ekonomichnoho universytetu. 2010. Issue 3. pp. 133–141.

3. Shelest I. O., Tyurina N. M. Strukturyzatsiya eksportnoho potentsialu na osnovi vyznachennya skladovykh yoho zahal'noho konkurentospromozhnoho resursu. Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Economical science. Khmel'nitsky. 2010. Issue 3. Part 3. pp. 92–98.

4. Shelest I. O. Modelyuvannya skladnoorhanizovanoyi dynamichnoyi systemy eksportnoho potentsialu na osnovi yoho strukturyzatsiyi. Ekonomichni nauky. Seriya «Rehional'na ekonomika». Zbirnyk naukovykh prats'. Luts'kyu natsional'nyy tekhnichnyy universytet. 2010. Issue 7. Part 1. pp. 190–196.

5. Shelest I. O. Eksportnyy potentsial mashynobuduvannya: metodyka doslidzhennya yoho otsinky. Ekonomichnyy prostir: zbirnyk nauk. prats'. Seriya: ekonomika. 2011. Issue 3. Part 2. pp. 41–51.

6. Shelest I. O. Analitychnyy ohlyad problem ta rezerviv eksportnoho potentsialu mashynobuduvannya Ukrainy. Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Economical science. Khmel'nitsky. 2011. Issue 3. Part 2. pp. 143–152.

7. Tyurina N. M., Shelest I. O. Kompleksne otsinyuvannya rezul'tatyvnosti diyal'nosti promyslovykh pidpryyemstv Khmel'nyts'koyi oblasti. Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Economical science. Khmel'nitsky. 2011. Issue 6. Part 1. pp. 198–208.

8. Shelest I. O. Klyasyfikatsiya problem formuvannya ta realizatsiyi eksportnoho potentsialu mashynobudivnykh pidpryyemstv Ukrainy. Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho universytetu. Seriya: ekonomika. 2011. Issue 2. pp. 170–174.

9. Shelest I. O. Pryklad poyednannya zakordonnoho ta vitchyznyanoho dosvidiv dlya zabezpechennya ob'yektyvnosti otsinyuvannya eksportnoho potentsialu mashynobudivnoho pidpryyemstva. Visnyk Donets'koho natsional'noho universytetu. Seriya V: ekonomika i pravo. 2011. Issue 2. pp. 197–203.

Надійшла 14.04.2013; рецензент: д. е. н. Ведерніков М. Д.



**ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ**

*Стаття присвячена особливостям маркетингу послуг в Україні. Проведено аналіз сфери послуг в сучасних умовах. Маркетинг послуг характеризується оригінальністю поглядів на організацію маркетингу на підприємстві та інтегрованістю підходів до управління підприємств сфери послуг, що завершується сервітизацією підходів до організації маркетингу та управління на підприємстві. Виділено основні напрями досліджень у сфері маркетингу послуг.*

*Ключові слова: маркетинг, маркетинг послуг, сфера послуг.*

О. А. FOMOVA

Khmelnytsky National University

**SERVICES MARKETING PECULIARITIES IN UKRAINE**

*The article is devoted to services marketing in Ukraine. Analysis of service industries in modern conditions is conducted. It showed that services marketing plays important role, it forms GDP of many countries at macro level and transform industrial manufacturers into services providers at micro level. Services Marketing is characterized with points of view singularity with respect to organization of marketing at enterprise and with integrity of approaches with respect to managing of service industry enterprise. It is finalized with service approaches to organization of marketing and management at enterprise. The main directions of researches in services marketing sphere are highlighted: service proposal management; service innovations; satisfaction of consumers' needs and long-term interaction; profitability issues. Present conditions of market economies led to situation when marketing specialists have to pay constant attention to services development, especially in tourism, legal relationships etc*

*Keywords: marketing, services marketing, service industries.*

**Вступ.** На сьогодні однією з найважливіших тенденцій сучасного економічного розвитку є стрімке зростання сфери послуг. Починаючи з середини ХХ ст., у розвинених країнах світу спостерігався надто стійкий спад темпів зростання в галузях промислового виробництва. На їх місце ставали численні підприємства зі сфери послуг. Варто відмітити, що більшість населення країн Західної Європи, США та Японії зайнята саме у сфері послуг. Сфера послуг у сучасних умовах відіграє важливу роль на макрорівні, формує більше 60% ВВП багатьох країн, та на мікрорівні, перетворює промислових виробників у провайдерів послуг. У 60-х роках ХХ ст. починає розвиватися нова сфера маркетингу – маркетинг послуг, який характеризується оригінальністю поглядів на організацію маркетингу на підприємстві та інтегрованістю підходів до управління підприємств сфери послуг, що завершується сервітизацією підходів до організації маркетингу та управління на підприємстві [1, с. 48]. Та у цей самий час у країнах СРСР не приділялося їй до сьогоднішнього не приділяється достатньої уваги теоретичним та практичним проблемам розвитку сфери послуг, що було зумовлено індустріальною моделлю розвитку економіки.

Проблеми теорії маркетингу послуг розглядає велика кількість західних вчених. Серед засновників цього напрямку варто виділити Роберта Джудда, Ежена Джонсона, Уільяма Джорджа. В окремих наукових напрямках теорія маркетингу послуг була виділена завдяки праці Крістофера Лавлока, Еверта Гуммессона, Крістіан Гронрус, Мері Бітнер, Теодора Левітта, Роберта Лусча, Стівена Варго, Леонарда Беррі, Валерії Зейтхамл, Парасю Парасурамана, Джона Батесон, Еріка Лангард та П'єра Ейгліє та інших.

Інтерес до проблем організації маркетингу на підприємствах сфери послуг проявляється багатьма вітчизняними вченими. Особливо над вирішенням актуальних завдань організації операційної діяльності підприємств сфери послуг працюють А.В. Сидорова, Л.Ф. Романенко, О.А. Іщенко, М.Я. Матвійв, Т.С. Оболенська, О.М. Мельникович, Л.М. Шульгіна, а також інші вітчизняні вчені. Але незважаючи на те, що було виявлено досить широкий інтерес до сфери послуг, ряд актуальних проблем розвитку сфери послуг недостатньо розкритий у вітчизняній науковій думці.

Метою даної статті є визначення основних особливостей маркетингу послуг в Україні.

**Основний розділ.** На даний момент часу у країнах з розвинутою ринковою економікою сфера послуг досягла дуже високого рівня. Наприклад, у США близько 90% робочих місць, що були створені за останні 20 років, сконцентровано саме у цій сфері. Саме в цій сфері щорічно виробляється майже третина валового національного продукту. Поряд із традиційними видами послуг, з'являються все нові й нові. Луїс Барнет – засновник служби: “Все беремо на себе”, основним її девізом зробив гасло: “Знайдемо, зробимо, почекаємо”. Ця служба надає всі види послуг, що не суперечать закону, зокрема прогулянки з собаками, стояння в черзі за когось, доставка дітей із дитячого садка додому та ін.

З переходом на систему національних рахунків сфера послуг стала розглядатися в якості самостійного сектору економіки, по якому, поряд з виробництвом товарів та іншими видами економічної діяльності, забезпечується статистичне спостереження та підготовка статистичної інформації для зіставлень на внутрішньодержавному і міжнародному рівні.

В даний час сфера послуг відіграє визначальну роль в економіці розвинених країн. Найбільша

частка сфери послуг у структурі ВВП розвинених країн в 2003 р. зафіксована в США – 80%. Далі йдуть країни Західної Європи з показниками 67–71%. Зростання активності в сфері послуг носить стабільний характер і збільшення внеску сфери послуг у формування ВВП розвинених країн за другу половину ХХ ст. склало 30–50% [6].

Важливо відзначити, що у розвинених державах Європи частка сфери послуг у ВВП приблизно дорівнює, і темпи її зростання сповільнюються. Отже, існує певне (можливо, оптимальне) співвідношення між виробничим і невиробничим секторами економіки, що перебуває на рівні 70%.

Щодо України, то можна сказати, що маркетинг послуг почав розвиватися набагато пізніше, хоча інтерес до процесу обслуговування в торгівлі (самообслуговування) та логістичного обслуговування, що можна кваліфікувати як послуги, проявлявся ще в 70-х рр. ХХ ст. Це пов'язано з розвитком інтересу до маркетингу лише на початку 90-х рр. ХХ ст., коли в Україні почався перехід до ринкової економіки. За дослідженнями зарубіжних підручників та періодичних видань, можемо виділити такі основні напрями досліджень у сфері маркетингу послуг [5]:

- управління сервісною пропозицією;
- сервісні інновації;
- задоволення потреб споживачів та довгострокова взаємодія;
- питання прибутковості.

У таблиці 1 поданий розширений перелік актуальних тем для дослідження сфери послуг відповідно до виділених напрямів дослідження.

Таблиця 1

<b>Основні напрями досліджень у сфері маркетингу послуг</b>	
<b>Напрямок дослідження</b>	<b>Пояснення</b>
Управління сервісною пропозицією	Попит Ціноутворення Гарантії високого рівня якості Робота зі скаргами Внутрішній маркетинг
Сервісні інновації	Розроблення сервісної пропозиції Індивідуалізація Стандартизація Задоволення потреб Е-сервіс
Задоволення потреб споживачів та взаємодія	Задоволення та «враження» Очікування споживача Оцінка та аналіз рівня задоволення Утримання споживачів «Word of mouth»
Прибутковість	Залежність між задоволеністю співробітників, споживачів та рівнем прибутку компанії Життєва цінність споживача Клієнтський капітал

Таким чином, важливо відмітити, що маркетинг послуг - це спрямована на споживача та прибуток фірми діяльність, результатом якої є задоволення потреб у нематеріальних видах товарів або в корисному ефекті.

Варто зазначити, що аналіз наукових досліджень виявив чотири основних сфери маркетингу послуг, яким приділяється основна увага, – фінансові (банківські), освітні, транспортні та туристичні послуги. Також досліджуються різні аспекти маркетингу послуг: інтернет-маркетинг, якість, взаємодію зі споживачами, лояльність, клієнтський капітал. Особливо варто виділити розвиток інтересу вітчизняної наукової думки до досліджень у напрямку розвитку довготривалих стосунків із клієнтами та якість послуг, що є домінуючими напрямками досліджень у сфері маркетингу послуг. Аналіз також виявив, що ряд учених намагаються адаптувати традиційну теорію маркетингу до сфери послуг без урахування її особливостей.

Ринок маркетингових послуг пропонує споживачам досить широкий асортимент нематеріальних товарів, де кожен вид послуг має свої характерні особливості. Через це важливим буде точне визначення класифікаційної групи послуги як товару.

Отже, маркетингова класифікація послуг ґрунтується на чотирьох групах ознак, які залежать:

1. Від того, хто або що виконує потрібну послугу (безпосередньо люди чи якість обладнання) (рис. 1).
2. Від цілей (мотивів) постачальника – комерційні (з метою отримання прибутку) та некомерційні (з метою набуття іміджу, наприклад, послуги благодійних організацій).
3. Від джерел фінансування – фінансовані чи не фінансовані урядом.
4. Від споживачів – послуги, які надаються конкретним особам (їхнім сім'ям) чи організаціям

(фірмам, підприємствам).

Окрім того, послуги можуть бути класифіковані за трудомісткістю, мірою державного регулювання, характером контактування зі споживачами, а також за мотивами придбання (особисті чи ділові).

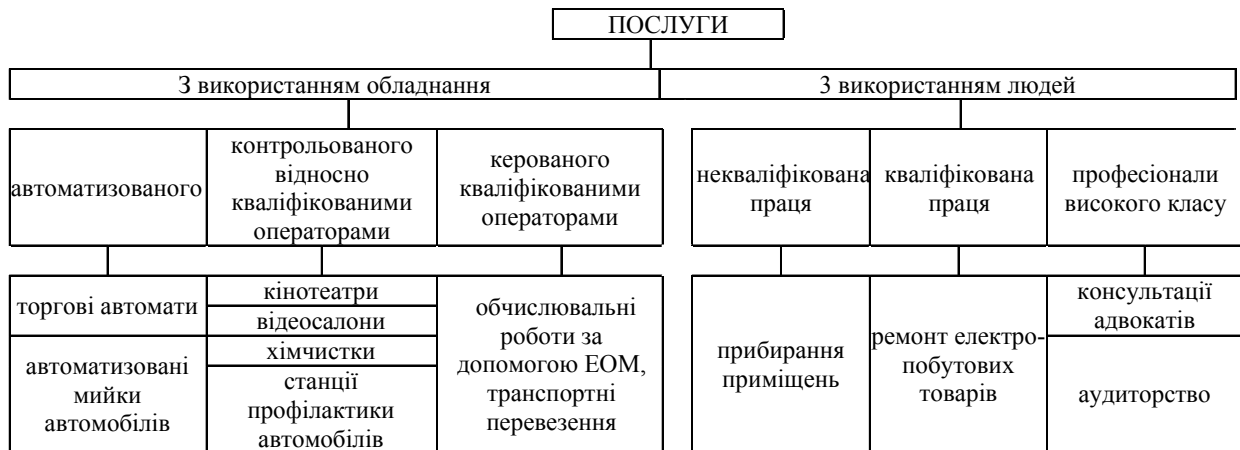


Рис. 1. Класифікація послуг залежно від того, ким (чим) вони надаються

Можна сказати, що домінуючу позицію в маркетингу послуг посідає необхідність урахування соціальних чинників, що створюються їхніми виробниками. Маркетинг послуг тут може розглядатися і як особливий вид діяльності, який формує соціальне середовище й умови життєдіяльності суспільства. На ринку послуг посилюється дія принципу адекватності мінливого попиту зі способами виробництва та реалізації продукту. Це зумовлено динамічністю попиту на послуги та вагомістю показників його задоволення. Одним з основних об'єктів дослідження маркетингу послуг є результати обліку зовнішніх ефектів. Часто в соціальному середовищі споживач послуг участі в наданні цих послуг, але є членами соціуму. Тому зовнішній ефект може не лише істотно змінити сформовані соціальні умови, а й певним чином вплинути на хід соціальних, економічних, екологічних складових життєдіяльності людини.

До особливостей маркетингових досліджень у сфері послуг належить з'ясування проблеми: «яка саме характеристика послуги спонукає кінцевих споживачів обирати даного надавача послуг – швидкість реалізації, мінімум помилок, кількість додаткових послуг, зручне знаходження виробника послуги чи щось інше». Особливості ринку послуг також значно впливають на інструментарій просування і організацію маркетингової комунікаційної політики. Засоби маркетингу просування на ринку послуг майже ті самі, що й на товарному ринку: реклама, персональний продаж, прямий маркетинг, зв'язки з громадськістю, але специфіка послуг зумовлює значну складність поінформування про них і демонстрування потенційним споживачам [2–4]. Таким чином, сформулюємо специфічні напрямки актуальних досліджень у сфері маркетингу послуг:

- виявлення існуючого та потенційного попиту на окремі послуги з попереднім аналізом ринку;
- прогнозування попиту на виробництво послуг-новинок;
- дослідження асортименту існуючих послуг, що пропонуються операторами;
- аналіз мотивованої поведінки споживача послуг;
- визначення доречних цій послугі інструментів маркетингової комунікаційної політики для підвищення ефективності.

Отже можна виділити ряд специфічних особливостей порівняно з матеріальним виробництвом.

По-перше, на відміну від товарів, послуги створюються і споживаються в основному одночасно, не підлягають зберіганню. Це породжує проблему регулювання попиту і пропозиції послуг.

По-друге, послуги часто протиставляються продукції, хоча і в промисловості збільшується роль обслуговування, яке може включати ремонт устаткування, післяпродажне обслуговування та інші послуги, пов'язані з продажем товарів.

По-третє, сфера послуг зазвичай більше захищається державою від іноземної конкуренції, ніж сфера матеріального виробництва. Більш того в багатьох країнах транспорт і зв'язок, фінансові та страхові послуги, наука, освіта, охорона здоров'я, комунальні послуги традиційно знаходяться в повній або частковій власності держави або ж строго контролюються і регламентуються державою. Імпорт послуг на думку урядів багатьох країн, може представляти загрозу національній безпеці і суверенітету, тому він регламентується більш жорстко в порівнянні з торгівлею товарами.

**Висновки.** Провівши дослідження було виявлено чотири основних сфери маркетингу послуг, яким приділяється основна увага: фінансові (банківські та страхові), освітні, транспортні та туристичні послуги. В Україні досліджуються різні аспекти маркетингу послуг: інтернет-маркетинг, якість, взаємодія зі споживачами, лояльність, клієнтський капітал. Західні вчені мають ширший спектр інтересів у сфері

маркетингу послуг. Варто відмітити результати вітчизняних науковців у дослідженні проблем розвитку довготривалих стосунків із клієнтами та якості послуг, що є домінуючими напрямками досліджень маркетингу послуг. Ряд учених намагаються адаптувати традиційну теорію маркетингу до сфери послуг без урахування її особливостей.

Для визначення напрямів подальшого дослідження варто виділити кілька. По-перше, потребує подальшого розвитку теорія внутрішнього маркетингу як один із ключових складових забезпечення конкурентоспроможності як сервісного підприємства, так і промислового. По-друге, недостатньо значна увага приділяється поведінці споживача сервісного підприємства. По-третє, останнім часом стрімко розвивається е-комерція, з якою пов'язана поява великої кількості е-послуг, проблемам розвитку яких також варто приділити увагу.

### Література

1. Дима О. О. Аналіз дисертаційних досліджень за проблематикою «маркетинг послуг» / О.О. Дима // *Маркетинг і менеджмент інновацій* – 2012. – № 3. – С. 48–62.
2. Правик Ю.М. *Маркетинг туризму* : [підручник] / Ю.М. Правик. – К. : Знання, 2008. – 303 с.
3. Примаць Т.О. *Маркетингові аспекти просування послуг* [Електронний ресурс] / Т.О. Примаць, А.М. Костюченко. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2008\\_633/84.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2008_633/84.pdf).
4. Телетов О.С. *Маркетингові дослідження* : [навч. посіб.] / О.С. Телетов. – К. : Знання, 2010. – 299 с.
5. Rust Roland T. Tuck Siong Chung *Marketing Models of Service and Relationships Marketing Science* / Roland T. Rust. – 2006. – Vol. 25, № 6. – November-December. – P. 560–580.
6. <http://www.msvuz.ru/mar-016.htm>

### References

1. Dyma O.O. *Analysis of dissertations in field of «services marketing»*. - *Marketing and Innovation Management*. - 2012. - № 3. - st. 48-62
2. Pravyk Y.M. *Marketing tourism: textbook* / YM Pravyk. - K.: Knowledge, 2008. – 303 st.
3. Primack T. *Marketing aspects of promoting services [electronic resource]* / T. Primack, A. Kostyuchenko. - Mode of access: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2008\\_633/84.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2008_633/84.pdf).
4. Telety O.S. *Marketing Research: teach. important among.* / AS Telety. - K.: Knowledge, 2010. - 299 st
5. Rust Roland T. Tuck Siong Chung *Marketing Models of Service and Relationships Marketing Science* / Roland T. Rust. – 2006. – Vol. 25, № 6. – November-December. – P. 560-580.
6. Mode of access: <http://www.msvuz.ru/mar-016.htm>

Надійшла 14.04.2013; рецензент: д. е. н. Стадник В. В.

**ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ  
МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*В статті надано визначення понять "механізм", "механізм управління", "механізм управління підприємством". Наведене авторське трактування категорії "механізм управління ризиками". Сформовано структуру механізму управління ризиками, елементами якої є принципи, методи та важелі управління, різноманітні складові підсистеми забезпечення.*

*Ключові слова: механізм, механізм управління ризиками, стабільний розвиток.*

T. V. TSVIGUN  
Khmelnytsky National University**MECHANISM FORMATION OF ENGINEERING ENTERPRISES  
RISK MANAGEMENT**

*In recent years scientists attention is drawn to the need for creation and implementation a mechanism of risk management as a critical component of enterprise management mechanism. The purpose of this article is the formation mechanism of risk management with specific activities of engineering enterprises. The paper defines the concepts of "mechanism", "control mechanism", "enterprise management mechanism." It was adduced the author's interpretation of "risk management mechanism" category. It was formed the risk management mechanism structure whose elements are the principles (principles of commitment, comprehensiveness, consistency, universality, security, reusability, etc.), methods and levers (profit, price, taxes, loans, securities, insurance payments, financial incentives, penalties, etc.), various components of the subsystem (legal support, personnel, information, analytical, organizational). The proposed mechanism allows machine-building enterprises fully prepared to meet risks significantly reduce their negative impact on the financial and economic activities.*

*Keywords: mechanism, the mechanism of risk management, sustainable development.*

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Трансформаційні процеси в економіці, нестабільність політичної та економічної ситуації в країні, недосконалість законодавства, прискорення науково-технічного прогресу, гостра конкурентна боротьба, зростання витрат, низький рівень виконання договірних зобов'язань, знос устаткування та безліч інших зовнішніх та внутрішніх ризикових факторів негативно впливають на діяльність машинобудівних підприємств і, відповідно, зумовлюють необхідність пошуку ефективних способів забезпечення їх стабільного функціонування та розвитку, які дозволять, на нашу думку, поєднати інтереси керівників підприємств з урахуванням потреб, що ставить суспільство.

Стабільний розвиток на підприємстві забезпечується з допомогою найбільш раціонального використання трудових, фінансових, інформаційних, техніко-технологічних та інших ресурсів та ефективного управління. Характеризуючи сучасний стан управління на вітчизняних машинобудівних підприємствах слід відзначити, що зросла роль деяких управлінських функцій, таких як фінансове забезпечення, управління збутом, мотивація, контроль. Також поступово з'являються нові, мало досліджені, проте перспективні функції – комп'ютерно-інформаційні системи, управління ризиками.

Управління ризиком є спеціальним видом управлінської діяльності, який спрямований на ефективний захист підприємства від небажаних закономірних чи випадкових обставин (подій), які в кінцевому результаті можуть негативно впливати на роботу підприємства. Для того, щоб підприємства мали можливість успішно застосовувати управління ризиками для зниження, перш за все, ризику втрати стабільності при здійсненні процесу розвитку та підвищення загальної ефективності управління, необхідно сформувати механізми його впровадження в практичну діяльність таким чином, щоб підприємство могло вчасно реагувати на найменші зміни зовнішнього й внутрішнього середовища.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Проблема теорії та практики управління ризиками підприємств займає значне місце в дослідженнях таких вчених, як Вітлінський В.В., Лук'янова В.В., Хохлов Н.В., Старостіна А.О., Доба Н.М. та інші. В останні роки значна увага науковців звернена саме на необхідність створення та реалізації механізму управління підприємством та окремих його складових, зокрема, механізму фінансового управління, мотиваційного механізму, механізму управління ризиками і т.д. Підтвердження цьому є праці Нейкової Л. І. [1], Шандової Н. В. [2], Синицької О. І. [3], Кондрашевської О. Г. [4], Тюленевої Ю. В. [5] тощо. Аналіз публікацій з проблем формування механізму управління ефективним функціонуванням підприємства показав, що саме механізм управління ризиками як необхідна складова механізму управління підприємством достатнього і належного висвітлення не отримав.

**Постановка завдання.** Завдання створення універсального механізму управління ризиками не може бути вирішено, оскільки кожне підприємство по-своєму унікальне, орієнтоване на власну ринкову нішу, наявний потенціал та усталені зв'язки. Тому наше завдання зводиться до формування механізму управління ризиками з урахуванням специфіки діяльності машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. “Механізм” (в перекл. з грецької – “зброя”, “знаряддя”, “машина”, “споруда”) є досить поширеним поняттям в різних галузях науки, зокрема в природничих (в механіці) та у багатьох суспільних (гуманітарних, економічних). Поняття “механізм” як економічне явище в науковій літературі розглядається по-різному. В більшості випадків дослідники інтерпретують його із системою. Наприклад, механізм – це система, що визначає упорядкованість чітких діянь [6, с.78], або сукупність процедур прийняття управлінських рішень [7, с.123]. Також цей термін вживається поряд з іншими економічними категоріями, наприклад, такими як “діяльність”, “управління”, а в окремих випадках визначає окрему сферу його формування та функціонування. Поєднання понять “механізм” та “управління” дозволяє дослідити специфіку здійснення господарської діяльності підприємств, визначити основні методи його ефективного функціонування та забезпечити досягнення поставлених цілей. Під механізмом управління розуміють “послідовну реалізацію дій, які базуються на основоположних принципах, цільовій орієнтації, функціональній діяльності з використанням відповідних їй методів управління та спрямовані на досягнення визначеної мети” [8, с.12]. Частина науковців [9, 10], базуючись на системному підході, механізм управління розглядає як складову частину системи управління, яка забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності управлінського об’єкта. Механізм управління – сукупність органів, засобів і способів (методів, прийомів, технологій) взаємодії між двома підсистемами організації – керуючої та керованої [11, с. 124]. Таким чином, узагальнюючи вищевказані трактування, можна зробити висновок, що під механізмом управління підприємством ми розуміємо сукупність цілей, функцій, принципів та методів, прийомів, засобів і способів управління, взаємодія яких забезпечує ефективне функціонування підприємства.

Механізм управління ризиками як складова механізму управління підприємством, характеризується рисами, властивими для інших механізмів [4, 12], які визначають ефективність роботи підприємства. Метою формування механізму управління ризиками (далі – МУР) на машинобудівному підприємстві є забезпечення стабільного розвитку підприємства в умовах невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовища. Структура МУР, на нашу думку, повинна складатися з наступних елементів, використання яких забезпечить досягнення поставленої мети: принципи управління ризиками, важелі управління ризиками; методи управління ризиками; підсистема забезпечення (рис. 1).

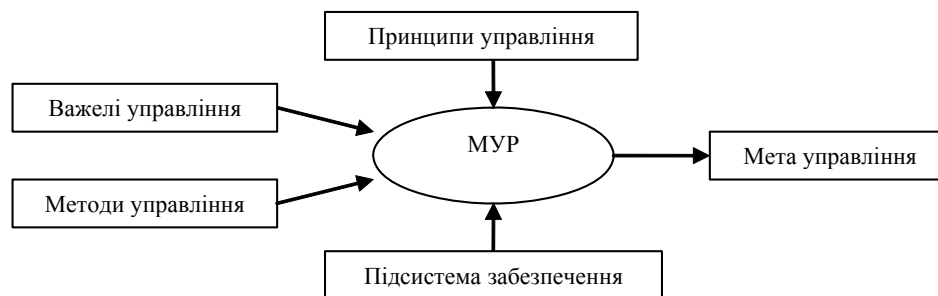


Рис. 1. Структура механізму управління ризиками

Формування МУР промислового підприємства, як і будь-якого іншого механізму повинно ґрунтуватися на певних принципах:

- цілеспрямованості (рішення, які будуть стосуватися управління ризиками повинні бути узгодженими зі стратегічними цілями управління ризиками)
- комплексність (полягає в системності та повноті елементів механізму)
- системність (проявляється через зв’язок елементів системи, яка може функціонувати в часі, адаптуватися до змін і охоплювати специфічні характеристики діяльності суб’єктів господарювання, а також через періодичність виконання визначених етапів та їх аналізу)
- універсальність (можливість його застосування в будь-яких умовах, прийнятності на різних рівнях управління та отримання бажаних результатів)
- відкритість (полягає у врахуванні змін зовнішнього і внутрішнього середовища та забезпеченні надходження необхідних ресурсів)
- швидкого реагування (передбачає швидку, адекватну реакцію на внутрішні і зовнішні зміни під час ризикових ситуацій)
- забезпеченість (всі роботи, що передбачені механізмом, повинні бути забезпечені усіма необхідними видами ресурсів)
- обґрунтування прийняття рішень (рішення, пов’язані з ризиком, повинні бути економічно обґрунтованими і не чинити негативного впливу на діяльність підприємства)
- ефективність (постійний аналіз ефективності прийнятих рішень та оперативне коригування принципів і методів впливу на ризик).
- можливість багаторазового використання (диктується потребами стійкості (у протидії дії

факторів зовнішнього та внутрішнього середовища) тієї частини системи управління, що відповідає за взаємозв'язок суб'єкта і об'єкта управління в інтересах досягнення поставлених цілей).

Особливо слід виокремити роль важелів управління, що входять до структури МУР. До них віднесемо: прибуток, ціну, податки (розмір і ставки), амортизаційні відрахування, кредити (види і ставки), цінні папери, страхові платежі (розміри і ставки), фінансові стимули, санкції. Кожен з цих важелів окремо виконує свою визначену функцію, а в сукупності є цілісною системою, за допомогою якої організуються та регулюються фінансово-економічні відносини на підприємстві. Розглянуті інструменти сприяють досягненню бажаного результату, тобто забезпеченню управління ризиками підприємства.

Методи управління – це підсистема, що відбиває функції фінансово-економічних методів управління підприємством. До них віднесемо: планування, прогнозування, регулювання, ціноутворення, систему оплати праці, аналіз, облік і контроль.

Ефективне функціонування МУР потребує відповідного забезпечення: правового, кадрового, інформаційного, аналітичного, організаційного. Правова складова підсистеми забезпечення включає розробку спеціальних нормативних та локальних документів. Локальні документи створюються за рішенням керівництва в межах підприємства для виконання певних виробничих та управлінських функцій (наприклад, плани, програми). Спеціальні нормативні документи формуються для багаторазового використання та містять загальні принципи, правила, інструкції, положення, нормативи, стандарти, дотримання вимог яких обов'язкове при виконанні спеціальних робіт (наприклад, стандарт з управління ризиками підприємницької діяльності). Саме правове забезпечення і здійснює правове управління, що дає набір норм та правил, які вимагаються для дії механізму управління. Правова складова повинна існувати не лише на рівні підприємства, а й реалізовуватись на рівні державного управління, у нормативно-правових актах стосовно ризиків діяльності підприємств.

Кадрове забезпечення передбачає реалізацію управління ризиками визначеними суб'єктами управління ризиками – ризик-менеджером або спеціалістом функціонального підрозділу підприємства. Взаємозв'язок суб'єкта управління із зовнішнім та внутрішнім середовищем забезпечується наявністю інформаційного забезпечення (інформаційних каналів).

В складі підсистеми аналітичного забезпечення важлива роль належить системі економічних показників та критеріїв оцінки. Від того, наскільки коректно і вірно визначені показники і критерії, істотно залежить ступінь впливу МУР.

Організаційне забезпечення МУР полягає саме в організації процесу управління ризиками на підприємстві, зокрема визначення основних етапів для забезпечення більш ефективного результату. Даний процес необхідно так організувати, щоб були вказані строки проведення робіт, форма і об'єм подання результатів, задані склад і порядок виконання процедур аналізу і оцінки рівня ризику, підготовлена необхідна нормативна і довідкова інформація, зібрана поточна інформація.

Таким чином, механізм управління ризиками – це сукупність принципів, методів та важелів управління, різноманітні складові підсистеми забезпечення, взаємодія та послідовність використання яких забезпечить ефективне функціонування підприємства.

Підсумовуючи вище викладене, механізм управління ризиками в системі управління промисловим підприємством повинен, на нашу думку, відповідати таким вимогам:

- 1) забезпечувати оперативну реакцію на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, що можуть призвести до виникнення ризику;
- 2) реагувати на реальні ризики, включати найбільш ширший аналіз факторів ризику, зводячи невизначеність до мінімуму;
- 3) здійснювати ефективне зниження негативного впливу ризику або його уникнення;
- 4) безперервно функціонувати.

**Висновки і перспективи подальших розробок.** На підставі проведених досліджень можна рекомендувати керівникам підприємств механізм управління ризиками, оскільки його застосування дозволить підприємствам машинобудування зустріти у всеозброєнні ризики, значно зменшити їх негативний вплив на фінансово-господарську діяльність та стабільно функціонувати.

Важливо відмітити, що інтерес у функціонуванні механізму управління ризиками мають не лише керівники, а інші особи, тому в подальших дослідженнях варто дослідити склад цих осіб та характер їх заінтересованості.

## Література

1. Нейкова Л. І. Механізм управління підприємством / Л. І. Нейкова // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 139–141.
2. Шандова Н. В. Розробка механізму управління стійким розвитком підприємств машинобудування / Н. В. Шандова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2. – С. 101–105.
3. Синицька О. І. Мотиваційні механізми як складові елементи системи управління підприємством / О. І. Синицька // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2005. – № 2. – Т. 2. – С. 244–248.

4. Кондрашевська О. Г. Концептуальний підхід до формування механізму фінансового управління підприємствами машинобудування / О. Г. Кондрашевська // Інвестиції: практика та досвід: ТОВ "Соло-Фінанс". – 2011. – № 24. – С. 57–60.
5. Тюленева Ю. В. Основи механізму управління ризиками підприємницької діяльності / Ю. В. Тюленева // Проблеми науки. – 2010. – № 1. – С. 39–45.
6. Бакеренко Н. П. Сутнісно-структурна характеристика дефініції “фінансово-економічний механізм управління діяльністю підприємств” / Н. П. Бакеренко // Інвестиції: практика та досвід: ТОВ “Соло-Фінанс”. – 2012. – №7. – С. 77–81.
7. Пахомова Т. Механізм управління ризиками та кризами в системі державного управління / Т. Пахомова // Юридичний вісник / Одеська національна юридична академія. – 2006. – № 4. – С. 123–127.
8. Одінцева Г. С. Державне управління і менеджмент : навч. посіб. у табл. і схемах / [Г. С. Одінцева, Г. І. Мостовий, О. Ю. Амосов та ін.] ; за заг. ред. Г. С. Одінцової. – Х. : ХарПІ УАДУ, 2002. – 492 с.
9. Нижник Н. Р. Системний підхід в організації державного управління : [навчальний посібник] / Н. Р. Нижник, О. А. Машков. – К. : УАДУ, 1998. – 160 с.
10. Манапов Р. Г. Организационно-экономический механизм управления регионом: формирование, функционирование, развитие : [монография] / Р. Г. Манапов, Л. Г. Ахтарыева. – М. : КНОРУС, 2008. – 352 с.
11. Балабанюк Ж. М. Механізм управління організацією: сутність поняття та пропозиції щодо оцінки його ефективності [Електронний ресурс] / Ж. М. Балабанюк // Підсумки I Міжнародної науково-практичної Internet-конференції “Управління економічною діяльністю промислових підприємств в системі сучасних глобалізаційних процесів”. – Режим доступу : [http://mev-hnu.at.ua/load/mizhnarodna\\_naukovo\\_praktichna\\_internet\\_konferencija/1\\_formuvannja\\_ta\\_ocinka\\_efektivnosti\\_funkcionuvannja\\_mekhanizmiv\\_upravlinnja\\_dijalnistju\\_pidpriemstv/2-1-0-47](http://mev-hnu.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija/1_formuvannja_ta_ocinka_efektivnosti_funkcionuvannja_mekhanizmiv_upravlinnja_dijalnistju_pidpriemstv/2-1-0-47)
12. Макаренко М. В. Формування механізму управління ефективним функціонуванням підприємства / М. В. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 11. – С. 127–135.

#### References

1. L.I. Neykova. Mechanism of Enterprise Management / Neykova L.I. // Finance of Ukraine. - 2003. - № 6. - P.139-141.
2. N.V. Shandova. Working of management mechanism of sustainable development of mechanical engineering / N.V. Shandova // Actual problems of economy. - 2007. - № 2. - P. 101-105.
3. O.I. Sinitska. Motivational mechanisms as an element of enterprise management / O.I. Sinitska // Khmelnytsky National University Visnyk. Economics. - 2005. - № 2, Vol.2. - P. 244-248.
4. O.G. Kondrashevskaja The conceptual approach to establish financial management enterprise engineering / O.G. Kondrashevskaja // Investment: Practice and Experience: LLC "Solo-Finance". - 2011. - № 24. - p.57-60.
5. Yu.V. Tyulenyeva. The mechanism of risk management business basis/ Yu.V. Tyulenyeva // Problems of science. - 2010. - № 1. - P.39-45.
6. N.P. Bakerenko The essential structural feature of the definition "financial and economic mechanism of management of the enterprise" / N.P. Bakerenko // Investment: Practice and Experience: LLC "Solo-Finance". - 2012. - № 7. - P.77-81
7. T. Pakhomova The mechanism of risk management and crisis in public administration / T. Pakhomova // Legal Gazette: Odessa National Academy of Law. - 2006. - № 4. - P.123-127.
8. G.S. Odintsova Governance and Management: teacher's book in the tables and schemes / [G. S. Odintsova, G.I. Mostovyy, O.Yu. Amosov et al] - Kharkiv.: KhRI UADAU 2002. – 492p.
9. N. R. Nyzhnyk The systems approach to the organization of public administration: a tutorial / N.R. Nyzhnyk, O.A. Mashkov. - K. UADU, 1998. - 160p.
10. R.G. Manapov The organizational-economic mechanism of management region: the formation, functioning, development: [Monograph] / R.G. Manapov, L.G. Ahtaryeva. - M.: KNORUS, 2008. - 352p.
11. Zh.M. Balabanyuk Mechanism of organization management: the essence of concepts and proposals for its effectiveness (outcome of the 1st international scientific and practical Internet-conference "Management of economic activities of industrial enterprises in the contemporary globalization processes") [electronic resource] / Zh.M. Balabanyuk - Mode of access: [http://mev-hnu.at.ua/load/mizhnarodna\\_naukovo\\_praktichna\\_internet\\_konferencija/1\\_formuvannja\\_ta\\_ocinka\\_efektivnosti\\_funkcionuvannja\\_mekhanizmiv\\_upravlinnja\\_dijalnistju\\_pidpriemstv/2-1-0-47](http://mev-hnu.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija/1_formuvannja_ta_ocinka_efektivnosti_funkcionuvannja_mekhanizmiv_upravlinnja_dijalnistju_pidpriemstv/2-1-0-47)
12. M.V. Makarenko Formation of management mechanism of the enterprise effective functioning / M.V. Makarenko // Actual problems of economy. - 2005. - № 11. - P.127-135.

Надійшла 19.04.2013; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.



## ОСНОВНІ ЗАСАДИ ПРОЦЕСУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

*В статті розглянуто сутність стратегічного управління та основні стадії його процесу на прикладі ПАТ «Укрелектроапарат». Проаналізовано сутність місії підприємства. Виділено основні цілі підприємства. В результаті проведеного аналізу сформовано систему стратегічного управління.*

*Ключові слова: стратегічне управління, ПАТ «Укрелектроапарат», система стратегічного управління.*

A. P. TSISAR, S. M. TARANENKO  
Khmelnitsky National University

## BASIC PRINCIPLES OF STRATEGIC MANAGEMENT IN INDUSTRIAL ENTERPRISES

*The article deals with the essence of strategic management and key stage of the process on the example of Public Joint Stock Company «Ukrelectroaparat». The article considers the essence of strategic management, as well as the main stages of its process as an example of Public Joint Stock Company "Ukrelectroaparat." The article analyzes the essence of the mission of the enterprise. In this article we propose to develop a system of strategic management, which is based on five major functional strategies, such as organizational, financial, human resources and marketing. General strategy around the strategic management of our chosen strategy development. Also consider the implementation phase of the action selected strategies, and the necessary implementation phase of control implementation. The analysis formed a strategic management system.*

*Keywords: Strategic Management, PJSC «Ukrelectroaparat» strategic management system.*

### Вступ

Мінливість і непередбаченість зовнішнього оточення підприємства зумовлює необхідність зміни ціннісних орієнтацій на перспективу стратегічного розвитку, обґрунтованість якої стає першочерговим завданням вищого керівництва.

В процесі формування повноцінного ринку українські підприємства отримали багато нових можливостей, серед яких основними є самостійність, право визначення та реалізації виробничої програми, право вибору шляхів розвитку виробництва, самостійне формування систем мотивації праці, повна відповідальність за кінцеві результати господарювання. В цих умовах найважливішою функцією управління стає стратегічний розвиток підприємства. Розробку стратегії в загальному вигляді можна уявити як процес визначення цілей, яких підприємство передбачає досягти за певний проміжок часу, і способів їх, досягнення.

### Основна частина

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням щодо стратегії та її розробки займалося багато авторів. Найбільш вагомий внесок в розгляд даного питання внесли А. Томпсон та А. Дж. Стрікленд, І. Ансоф, П. Доль, Г. Мінцберг та багато інших. Кожен з них надав своє бачення на процес розробки стратегії. Але всі вони доволі детально розглядали одну сферу діяльності підприємства.

Загалом же процес розробки стратегії для всього підприємства у досконалому і повному вигляді надає мала кількість науковців. П. Дойль розглядає розробку конкурентних стратегій. А. Томпсон і А. Дж. Стрікленд приводять загальні рекомендації щодо процесу розробки, не пропонуючи конкретних методів або методик формування, оцінки, вибору і реалізації стратегії підприємства.

Мета статті є формування обґрунтування теоретичних та прикладних засад формування системи стратегічного управління.

Стан сучасної економіки характеризується невизначеністю та різкими змінами у зовнішньому середовищі. Однак, давно відомі системи управління не пристосовані до вирішення принципово нових завдань і управлінських проблем, що постають перед підприємствами. Концепція стратегічного управління, що виникла в середині ХХ ст. в державах із ринковою економікою, дозволяє підприємствам перейти на якісно інший рівень управління. Наявні технології стратегічного управління надають можливості нейтралізації негативного впливу зовнішнього середовища.

Сутність стратегічного управління характеризується специфічними цілями, комплексним аналізом зовнішнього середовища й оптимізацією ресурсно-функціонального потенціалу підприємства. У загальному вигляді технологія процесу стратегічного управління містить 5 стадій, такі як визначення місії та цілей організації; стратегічний аналіз; вибір стратегії розвитку; реалізація стратегії; контроль і оцінка виконання стратегій. Стадії процесу стратегічного управління, у свою чергу, включають подальші етапи. На першій стадії здійснюється усвідомлення проблем, що стоять перед організацією; розробка стратегічного бачення і місії організації; встановлення оптимальної сукупності збалансованих цілей. На другій стадії технологія стратегічного аналізу включає в себе оцінку, аналіз потенціалу, позиції і конкурентної переваги організації і

вплив факторів зовнішнього середовища. Третя стадія полягає в підготовці каталогу альтернативних і базових (еталонних) стратегій, а також у виборі переважної для цієї ситуації стратегії. Четверта стадія передбачає організаційні заходи з реалізації обраної стратегії: розробку проекту і плану, реструктуризацію, що полягає в адаптації організації до стратегії, тобто формування культури й організаційної структури, відповідної стратегії, що реалізується. П'ята стадія полягає в контролі (моніторингу) за стратегічним процесом, а також у оцінці виконання стратегії і внесенні коректив.

Проаналізуємо дану технологію на прикладі одного з найпотужніших машинобудівних підприємств Хмельницької області – ПАТ «Укрелектроапарат».

Для початку розглянемо місію ПАТ «Укрелектроапарат», суть якої полягає в забезпеченні України, Росії та інших країн високоякісними виробами електротехнічної промисловості і машинобудування, газорозподільчим обладнанням, населення – товарами широкого вжитку, яке направлене на повне задоволення вимог до продукції, що поставляється споживачеві, забезпечення стабільної якості виробів, планомірне підвищення їх технічного рівня і технології виробництва шляхом впровадження на ПАТ міжнародного стандарту системи якості. В загальному вигляді місія – це найбільш загальні орієнтири функціонування підприємства, як правило, зовнішнього спрямування, що відображають зміст його існування, його філософію, бачення свого місця в даному бізнесі, в регіоні, в суспільстві.

Виходячи з визначення місії, головними принципами її формування на підприємстві полягають в стислості і декларативності формулювання (інколи одним ємним реченням, гаслом) та переважно зовнішньою спрямованістю, в першу чергу на потенційного споживача.

Відповідно до заданих принципів та аналізу прикладів місії, сформуємо нову місію для ПАТ «Укрелектроапарат» – «Ми допоможемо світлу (електроенергії) дістатися до Вас». На цій же стадії необхідно сформулювати цілі організації. Для ПАТ «Укрелектроапарат» вони будуть представлені у вигляді 5 блоків довгострокових (на 3–5 років) цілей:

1. Нові ринки збуту.
2. Підвищення конкурентоспроможності продукції.
3. Удосконалення організаційної структури.
4. Оновлення матеріально-технічної бази.
5. Висококваліфікований персонал.

Всі ці довгострокові цілі взаємопов'язані між собою, і на них покладено завдання досягнути єдиної мети підприємства – стабільного зростання прибутку. Дані цілі в свою чергу включають ряд середньо- та короткострокових цілей.

Наступною стадією являється стратегічний аналіз. Стратегічний аналіз – це комплексне дослідження позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на економічне становище підприємства у перспективі, а також шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства.

Далі пропонується обрати стратегію розвитку підприємства. Вона полягає у встановленні довгострокової орієнтації фірми на будь-який вид виробничої діяльності і заняття відповідного або планованого положення як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Пропонуємо сформулювати систему стратегічного управління у вигляді схеми, представленої на рис. 1.

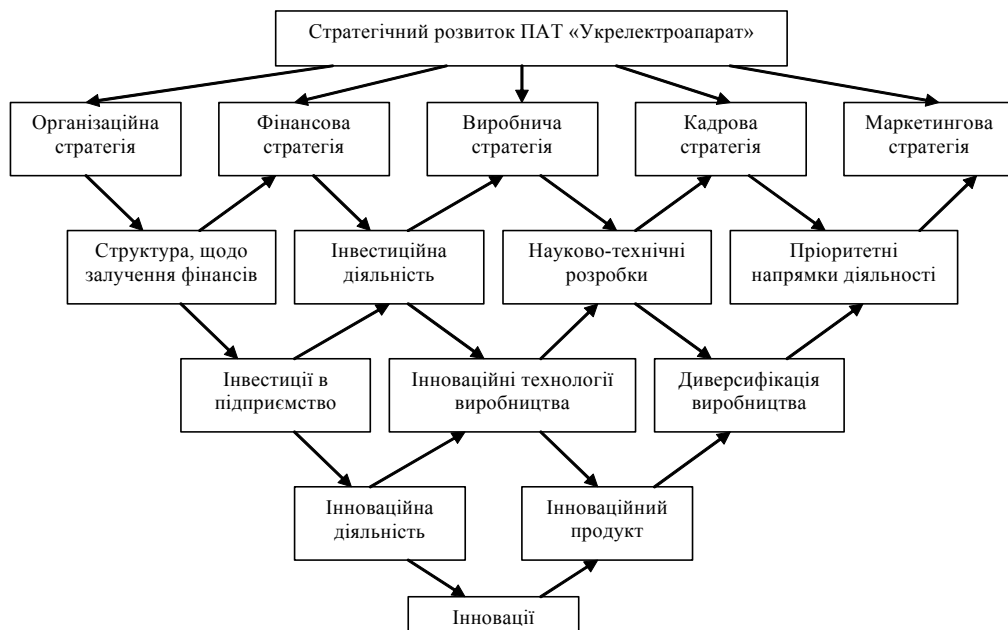


Рис. 1. Система стратегічного менеджменту ПАТ «Укрелектроапарат» (авторська розробка)

Розроблена нами схема являється авторською розробкою, складеною для промислового підприємства, на момент виходу його із кризи. Необхідність формування системи стратегічного менеджменту на ПАТ «Укрелектроапарат» виникла уже давно, а ринок сучасних новітніх технологій зумовив необхідність орієнтувати свою діяльність на інноваційні технології. За основу ми взяли саме стратегічний розвиток підприємства, який передбачає перспективний ріст організації, як живого організму. На нашу думку, основною метою для підприємства має стати саме його розвиток, адже для того щоб організація розвивалася необхідно постійно займатися розвитком систем управління. І тому, дана система передбачає формування на підприємстві 5 основних функціональних стратегій, які для ПАТ «Укрелектроапарат» є важливими складовими розвитку організації. Ми вважаємо, що дані напрямки є найбільш важливими в діяльності кожної організації. На схемі показано взаємозалежні зв'язки між заданими стратегіями, і розвиток за ними, що передбачає досягнення вищих рівнів розвитку організації. Логічні зв'язки між обраними напрямками передбачають розвиток конкретної стратегії при тісному її зв'язку з іншими, що дозволить удосконалити та підсилити дію обраних функціональних стратегій. Кінцевим етапом стратегічного розвитку в нашій системі виступають «інновації», через те, що саме розвинена інноваційна діяльність підприємства забезпечить довгострокове його функціонування, а також нарощення обсягів прибутку. Постійні інноваційні розробки на підприємстві допоможуть йому диктувати умови ринку, а постійне удосконалення виробничих технологій забезпечить виробництво якісної продукції з тривалим терміном експлуатації, тому саме інновації стануть вирішальним фактором у стратегічному розвитку ПАТ «Укрелектроапарат».

Після вибору стратегії настає етап перетворення її в дії і позитивні результати. Реалізація стратегії вимагає вирішення різних управлінських завдань і визначається лідерством, мотивацією і наявністю відповідних навичок. Виконання стратегії, як і процес її розробки, це робота не для декількох топ-менеджерів, а для всієї управлінської команди. Реалізація стратегії – це найменш формалізована частина стратегічного управління і найбільш невизначена з погляду кінцевого результату.

Контроль і оцінка виконання стратегії є завершальним етапом процесу стратегічного управління. Цей етап передбачає всебічний контроль та постійний аналіз в процесі реалізації стратегії, що забезпечить високу ефективність та уникнення помилок в реалізації обраної стратегії. Процес стратегічного управління передбачає зворотний зв'язок між стадіями для можливості уточнення, доопрацювання результатів попередніх етапів.

#### Висновки

Процес стратегічного управління передбачає проходження 5 основних стадій. На початкових етапах стратегічного управління необхідно визначити основні цілі підприємства. Для ПАТ «Укрелектроапарат» вони будуть надані у вигляді 5 блоків довгострокових (на 3–5 років) цілей: нові ринки збуту; підвищення конкурентоспроможності продукції; удосконалення організаційної структури; оновлення матеріально-технічної бази; висококваліфікований персонал.

Нами сформована система стратегічного управління у вигляді схеми, яка передбачає формування на підприємстві 5 основних функціональних стратегій, які для ПАТ «Укрелектроапарат» є важливими складовими розвитку організації.

Отже, процес стратегічного управління на підприємстві є досить громіздким і довготривалим процесом, який складається зі значної кількості підготовчих процесів, які, в свою чергу, являються базовими для наступних етапів, для досягнення єдиної мети – стратегічного розвитку організації.

#### Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб : ПитерКом, 1999. – 320 с.
2. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз : [навчальний посібник] / П.Л. Гордієнко, Н.В. Яшкіна. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : Алеута, 2008. – 478 с.
3. Пастухова В.В. Аналіз системи стратегічного управління підприємством: методологічний аспект / В.В. Пастухова // Фінанси України. – 2000. – № 10. – С. 69–74.
4. Радионова В. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В. Радионова, М. Федотова. – М. : Перспектива, 2006. – 327 с.

#### References

1. Ansoff I. Nova korporatyvnaya Strategy / Y.Ansoff. - St. Petersburg.: PyterKom, 1999. - 320p.
2. Gordienko P.L. Strategic analysis: a manual. - 2nd ed., Revised. and add. / L.H.Didkovska, N.V. Yashkin. - K.: Aleutians, 2008. - 478 p.
3. Markov V.D. Stratehychesky Management: Lectures / S.A.Kuznetsova, V.D. Markov. - M: Infram, Novosibirsk: Siberian agreement - 2000. 442 p.
4. Pastukhov V. Analysis of strategic management: methodological aspect / V.V.Pastuhova // Finance of Ukraine. - 2000. - № 10. - p. 69-74.

5. Radyonova V. Fedotova M. Financial Stability enterprise in conditions of inflation. - M.: Perspective, 2006. – 327p.

Надійшла 19.04.2013; рецензент: д. е. н. Ведерніков М. Д.

УДК 656.7.072/073.03(045)

Т. А. АКИМОВА

Національний авіаційний університет, м. Київ

## АЕРОПОРТОВІ ЗБОРИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АЕРОПОРТУ

*У статті досліджується історія регулювання та сучасні тенденції встановлення аеропортових зборів в Україні та деяких країнах світу. Розглядаються особливості визначення різних видів еластичності аеропортових зборів як основи для прийняття рішень стосовно конкурентоспроможності аеропорту.*

*Ключові слова: аеропорт, аеропортові збори, конкурентоспроможність, еластичність.*

Т. А. AKIMOVA

National Aviation University, Kyiv, Ukraine

## AIRPORT CHARGES AS AN INSTRUMENT OF AIRPORT COMPETITIVENESS REGULATION

*In this article history and current regulatory trend in setting airport charges in Ukraine and some countries, e.g. European Union and United Kingdom, are investigated. The peculiarities of different types of airport charges elasticity determination are considered as a basis for decision airport competitiveness making. System of existing discounts in Ukrainian airports is regarded. As a result it is estimated that the value of airport charges in leading Ukrainian airports is higher than existing in most European airports, the current system of regulation airport charges value and discounts in Ukraine does not correspond to the trends that exist in developed countries. This situation negatively reflected on the development of the air transportation market of our country. Based on this, in future studies we will determine the dependence between the volume of air passenger traffic through certain airports and their airport charges, taking into account the common socio-economic indicators.*

*Keywords: airport, airport charges, competitiveness, elasticity.*

### Постановка проблеми дослідження

На українському ринку авіаційних перевезень відбуваються значні зміни. У січні 2013 року в Україні авіаційним транспортом було перевезено 0,4 млн пасажирів, що на 17,1% менше ніж за аналогічний період 2012 року.

Складна ситуація на ринку авіаперевезень пов'язана у першу чергу із банкрутством деяких українських перевізників, серед яких «Аеросвіт», найбільший авіаперевізнак України за кількістю перевезених пасажирів, а також єдиний авіаперевізнак, який використовував далекомагістральні повітряні судна Boeing-767.

Крім того на сучасному етапі на міжнародному ринку авіаційних перевезень спостерігається припинення співпраці деяких авіакомпаній з аеропортами, що несе за собою втрати як для аеропортів, так і для самих авіакомпаній [1].

Очевидно, що у результаті зменшення обсягів перевезень відбувається зниження доходів аеропортів. Для збереження ефективного функціонування керівництво аеропортів повинно вживати певних заходів, основною ціллю яких буде підвищення конкурентоспроможності та залучення нових перевізників та пасажирів.

### Аналіз останніх досліджень та публікацій

Існує ряд досліджень впливу вартості перевезень на попит, а також ті у яких визначається залежність обсягів авіаційних пасажирських перевезень від макроекономічних показників розвитку держави [2, 3], але питанню змін об'ємів пасажирських перевезень залежно від аеропортових зборів присвячена невелика кількість наукових праць [4–6]. Міжнародною асоціацією повітряного транспорту (IATA) періодично проводяться дослідження впливу різних чинників на попит на авіаційні перевезення, але у цих дослідженнях розглядаються здебільшого великі економічні регіони [7]. Стосовно окремих держав, таких як Україна, подібні дослідження не оприлюднюються.

### Ціль статті

Аеропортові збори є суттєвою частиною прибутків будь-якого аеропорту, та можуть становити до 80%, за умови погано розвиненої концесійної діяльності [8, 9]. У той самий час питання їхнього впливу на обсяг авіаційних пасажирських перевезень через конкретний аеропорт не достатньо досліджено, особливо зважаючи на певні особливості сучасного стану авіаційного ринку України.

Ціллю статті є визначення шляхів регулювання аеропортових зборів в якості інструмента підвищення конкурентоспроможності аеропорту.

### Виклад основного матеріалу

На організацію та економічний розвиток аеропортів та аеронавігаційних служб значний вплив має ряд факторів, до яких входять: підвищення лібералізації повітряних перевезень, об'єднання авіаперевізників, та створення альянсів, зміна підходів до фінансуванню, адже існує чітка світова тенденція самофінансування розвитку інфраструктури, управління пропускною спроможністю та вирішення екологічних проблем аеропортів.

Аеропортові збори сплачуються користувачами аеропортів, тобто, авіакомпаніями, що перевозять пасажирів та / або вантаж. За звичай, ці витрати є складовою ціни квитка або плати за експедирування вантажів та опосередковано сплачуються пасажирями та вантажовідправниками. Плата за користування інфраструктурою аеропорту може складати значну частину витрат авіакомпаній.

Для кожного типу аеропортового збору є конкретне та цільове призначення за використанням. У більшості випадків – це розширення та конкурентоспроможність аеропорту, реконструкція чи будівництво нових авіатерміналів і злітних смуг, зниження шуму та забруднення територій аеропорту, навколишніх районів та т.п.

Аеропортові збори стягуються з користувачів аеропорту за використання його об'єктів. Збори застосовуються по-різному, залежно від послуг, які вони охоплюють. Вони включають в себе збори за зліт/посадку літака, збори за обробку вантажів та обслуговування пасажирів та інших зборів, пов'язаних з використанням інфраструктури аеропорту.

Аеропортові збори поділяються на обов'язкові (оплата зльоту-посадки, митного обслуговування пасажирів та ін.), і додаткові – за послуги, які авіакомпанія може або делегувати службам аеропорту, або виконати власними силами (використання трапів, прибирання літака та ін.). Розмір цих зборів встановлюється конкретними аеропортами, місцевою владою або урядами тих країн, до яких належить аеропорт.

Стягнення зборів за обслуговування пасажирів потребує особливої уваги. Доходи від цих зборів є важливими в економіці значного числа аеропортів. Часто основні проблеми спрощення формальностей пов'язані зі стягненням зборів безпосередньо з пасажирів, особливо у великих аеропортах, і дані проблеми потенційно будуть продовжувати зростати в міру зростання пасажирських перевезень і експлуатації повітряних суден більшої місткості, особливо в багатолюдних будівлях аеровокзалів під час годин "пік".

Одним із основоположних документів у питанні стягування аеропортових зборів була Конвенція "Про Міжнародну Цивільну Авіацію", яка була підписана у Чикаго у 1944 році. Але у результаті змін, що відбувалися у міжнародних відносинах та авіаційній галузі, стягування аеропортових зборів неодноразово корегувалось на різних рівнях.

Міжнародною організацією цивільної авіації прийнято загальну політику стосовно аеропортових зборів та зборів за аеронавігаційне обслуговування (ICAO DOC 9082) [10], одним з принципів якої є рекомендації експлуатантам аеропорту щодо консультування зі споживачами послуг при здійсненні значних змін в системі стягування зборів або рівні тарифів. Головною метою таких консультацій є надання достатньої інформації щодо причин прийняття тих чи інших рішень, обґрунтування змін.

Певну роль у встановленні аеропортових зборів відіграє і IATA (Міжнародна асоціація повітряного транспорту). Ця роль полягає у одночасному зменшенні витрат авіакомпаній, аеропортів та постачальників аеронавігаційного обслуговування за рахунок:

- прямих консультацій та переговорів між авіакомпаніями, великими аеропортами та компаніями з аеронавігаційного обслуговування;
- більш тісної співпраці з місцевими та регіональними асоціаціями авіакомпаній;
- галузевому підходу до авіакомпаній-членів IATA;
- використання принципів недискримінації, прозорості і консультацій з користувачами при розробці тарифів;
- нових підходів і стратегій для авіакомпаній, аеропортів і постачальників аеронавігаційного обслуговування для досягнення більшої прибутковості і продуктивності;
- захисту інтересів авіакомпаній у разі комерціалізації аеропортів і аеронавігаційного обслуговування.

Аеропортові збори у багатьох випадках є предметом регулювання національних регулюючих органів. Навіть у тих випадках, коли аеропорти перебувають у приватній власності, збори повинні стягуватись згідно з нормативними параметрами, встановленими владою.

У ході проведеного дослідження було розглянуто основні положення та особливості встановлення аеропортових зборів у деяких країнах світу. Зокрема, згідно з директивою Європейського союзу у межах єдиного європейського ринку заборонено стягування зборів, які можуть тим чи іншим чином дискримінувати, шкодити чи надавати переваги певним перевізникам. У березні 2009 року Європейський союз прийняв директиву [11], яка повинна була реалізована у всіх державах-членах до березня 2011 року.

Директива враховує і доповнює політику щодо зборів аеропортів та аеронавігаційних служб, затвердженою Міжнародною організацією цивільної авіації. Основна ідея цієї директиви полягає у тому, щоб будь-які різниці в аеропортових зборах базувалися на прозорих та об'єктивних критеріях, при цьому,

питанням відстеження формування зборів має займатися спеціальна незалежна національна наглядова установа. У 2013 році спеціальна комісія зобов'язана підготувати доповідь для Європейського парламенту і Ради про застосування директиви, оцінки прогресу, досягнутого в реалізації цілей, викладених в директиві. З консалтинговою фірмою Steer Davies Gleave був укладений контракт на проведення експертизи для підтримки Комісії у виконанні цього завдання.

Слід також зауважити, що вищезазначена директива застосовується до всіх аеропортів ЄС, у яких обслуговується більше п'яти мільйонів пасажирів на рік та найбільший аеропорт в кожній державі-члені.

У Великобританії згідно з сучасною системою регулювання аеропортових зборів [12] аеропорти розділено на три категорії, з ціллю економічного регулювання.

До першої категорії відносяться аеропорти з річним оборотом (протягом двох з трьох послідовних останніх років) менше 1 мільйона фунтів стерлінгів. На ці аеропорти не розповсюджуються жодні конкретні дії державного економічного регулювання.

До другої категорії відносяться аеропорти з оборотом понад 1 млн фунтів стерлінгів (протягом двох з трьох послідовних останніх років). Цим аеропортам потрібен дозвіл на стягування аеропортових зборів. Деякі з цих аеропортів зобов'язані подавати фінансову інформацію в державний регулюючий орган (Управління цивільної авіації (CAA)). Крім того, CAA має повноваження висувати умови для виправлення або запобігання певних курсів поведінки, але в більшості випадків ці аеропорти не відчувають активного регулювання їхніх аеропортових зборів. У даний час такий нормативний статус мають більше 50 аеропортів.

До третьої категорії належать три аеропорти у Великобританії (Хітроу, Гатвік і Станстед). Для цих аеропортів Управління цивільної авіації встановлює верхню межу суми аеропортових зборів, які можуть бути стягнені за п'ятирічний період. Ці аеропорти також підлягають обов'язковому обліку, який забезпечує додаткову прозорість їхнього фінансування.

Загальноприйнятою мірою визначення залежності обсягу перевезень від вартості перевезень є еластичність [13]. За допомогою еластичності визначається реакція однієї економічної змінної (наприклад, величини попиту) до зміни в іншій економічній змінній (наприклад, ціні). Еластичність дає ключові уявлення про пропорційний вплив економічних та політичних рішень. Показник еластичності – величина безрозмірна і не залежить від одиниць вимірювання змінних. Згідно з рекомендаціями IATA [7], при прийнятті рішень стосовно зміни величини аеропортових зборів керівництво аеропортів та урядових органів повинно брати до уваги перш за все такі три показники: власна цінова еластичність, перехресна еластичність цін та еластичність доходу.

Власна цінова еластичність може бути визначена як відношення зміни величини попиту, у відсотках, до зміни величини аеропортових зборів, також у відсотках. Таким чином, власна цінова еластичність розраховується за формулою:

$$E_p = \frac{Q_{A1} - Q_{A2}}{Q_{A1}} (\%) \div \frac{P_{A1} - P_{A2}}{P_{A1}} (\%), \quad (1)$$

де  $Q_{A1}$  – величина попиту на послуги аеропорту на початку досліджуваного періоду (до зміни величини аеропортових зборів);  $Q_{A2}$  – величина попиту на послуги аеропорту на кінець досліджуваного періоду (після зміни величини аеропортових зборів);  $P_{A1}$  – початкова величина аеропортових зборів;  $P_{A2}$  – кінцева величина аеропортових зборів.

У більшості випадків величина попиту зменшується при зростанні вартості попиту на послуги аеропорту, відповідно значення власної цінової еластичності зазвичай є від'ємним.

З допомогою перехресної еластичності цін вимірюється взаємозалежність попиту між послугами різних аеропортів, або певного аеропорту та інших видів транспорту, які обслуговують певний регіон. Перехресна еластичність може бути визначена як відношення зміни величини попиту на послуги досліджуваного аеропорту, у відсотках, до зміни вартості послуг аеропорту-конкуренту, або іншого виду транспорту, також у відсотках. Перехресна еластичність цін розраховується за формулою:

$$E_{CP} = \frac{Q_{A1} - Q_{A2}}{Q_{A1}} (\%) \div \frac{P_{Z1} - P_{Z2}}{P_{Z1}} (\%), \quad (2)$$

де  $P_{Z1}$  – початкова величина зборів аеропорту-конкуренту,  $P_{Z2}$  – кінцева величина зборів аеропорту-конкуренту.

За допомогою еластичності доходу визначається чутливість попиту на послуги аеропорту до зміни рівня доходів аеропорту. Цей вид еластичності визначається як відношення зміни величини попиту, у відсотках, до зміни величини доходу аеропорту, також у відсотках:

$$E_I = \frac{Q_{A1} - Q_{A2}}{Q_{A1}} (\%) \div \frac{I_{A1} - I_{A2}}{I_{A1}} (\%), \quad (3)$$

де  $I_{A1}$  – доходи аеропорту на початку досліджуваного періоду (до зміни величини аеропортових зборів);  $I_{A2}$  – доходи аеропорту на кінець досліджуваного періоду (після зміни величини аеропортових зборів). Еластичність доходу у межах від 0 до +1 свідчить про те, що послуга “нормальна”, тобто така, у якій величина попиту зростає з тією ж, або з меншою швидкістю, ніж зростання доходів від її реалізації. Еластичність доходу більше ніж +1 вказує, на так звану послугу “розкоші”, для якої споживання збільшується в більшій пропорції, ніж дохід. Важливо зауважити, що загальна величина доходів аеропорту складається з сукупності доходів від авіаційної та неавіаційної (диверсифікаційної) діяльності. Коректним буде визначення не лише еластичності загального доходу аеропорту, але і кожного з його складових.

Проведення наукових досліджень еластичності усіх типів для аеропортових зборів є складною задачею, оскільки інформація про їхню величину для конкретної авіакомпанії на конкретному рейсі, з урахуванням можливих знижок, є конфіденційною інформацією.

В Україні величина аеропортових зборів регулюється державою для всіх аеропортів [14], не залежно від пасажирообороту, як у Європі, чи грошового обороту, як у Великобританії. Крім того згідно з наказом Міністерства інфраструктури України №745 від 19 грудня 2012 року [15], усі українські аеропорти мають можливість самостійно регулювати розмір зборів, надаючи авіакомпаніям знижки на оплату аеропортових послуг. Пільги можуть поширюватись на оплату зльоту/посадки, забезпечення авіаційної безпеки, понаднормової стоянки, а також пасажирського збору.

За рішенням керівництва аеропорту до граничних ставок аеропортових зборів при виконанні регулярних рейсів можуть застосовуватись знижувальні коефіцієнти до 0,2 (80%), виходячи з економічної ефективності та з дотриманням вимог законодавства про захист економічної конкуренції, а також з урахуванням ціни квитка.

На даний момент знижки авіаперевізники можуть отримувати тільки в аеропортах: Харків, Бориспіль, Київ (Жуляни) та Донецьк.

Аеропорт Харків застосовує знижки до 70% на оплату аеропортових послуг з 2010 року. Знижувальні коефіцієнти використовуються для авіакомпаній протягом трьох років при відкритті нових маршрутів.

Аеропорт Жуляни знижує вартість своїх послуг для авіаперевізників залежно від обсягу перевезених пасажирів.

Аеропорт Бориспіль надає авіакомпаніям знижки в залежності від кількості виконаних рейсів [16]. Критеріями для встановлення спеціальних цін за наземне обслуговування є:

- початок виконання перевізником нового міжнародного регулярного рейсу;
- початок виконання перевізником серії міжнародних чартерних рейсів, що не виконувались з/до ДП МА «Бориспіль» протягом останніх 2 років;
- початок виконання регулярного або серії міжнародних чартерних рейсів новою авіакомпанією;
- збільшення кількості виконаних рейсів на тиждень на міжнародному регулярному напрямку;
- освоєння та введення в експлуатацію авіаційної техніки, що раніше не експлуатувалась та має більшу вагу на зльоті (MTOW);
- виконання перевізником не менше 7 регулярних міжнародних рейсів на тиждень.

У разі наявності декількох з перерахованих критеріїв за рішенням генерального директора можливе встановлення спеціальних цін за наземне обслуговування в розмірі не нижче, ніж 80% від затверджених ставок зборів за наземне обслуговування ПС. Спеціальні ціни встановлюються в додатковій угоді до угоди з наземного обслуговування з Перевізником терміном до 1 року.

Також аеропорт "Бориспіль" має намір ввести знижки для авіакомпаній при відкритті нових рейсів, а також при виконанні далекомагістральних перевезень, повідомила прес-служба авіапідприємства. Крім того, для залучення лоу-кост авіакомпаній аеропорт має намір запропонувати їм спеціальний пакет послуг на базі терміналу F. Планується, що понижуючі коефіцієнти аеропорт почне застосовувати з початку літньої навігації 2013 року. Авіакомпанії зможуть отримувати знижки в Борисполі на оплату збору за зліт/посадку повітряного судна при відкритті нових рейсів, а також при збільшенні типу літака на лінії. При цьому знижка на зліт-посадку далекомагістральних літаків, а також знижка на оплату пасажирського збору за трансферних пасажирів будуть діяти на постійній основі [17].

В аеропорту "Донецьк" знижувальні коефіцієнти на ставки аеропортових зборів застосовуються для авіакомпаній при виконанні рейсів у “стратегічно-пріоритетні пункти призначення” та поширюються як на українських так і іноземних перевізників [18]. Однією з умов отримання знижки є виконання рейсів за маршрутом, польоти за яким не виконувались 12 і більше місяців. У перший рік роботи авіаперевізник може отримати знижку 80% на оплату послуг аеропорту, починаючи з другого року розмір знижки залежить від кількості перевезених через аеропорт "Донецьк" пасажирів.

**Висновки.** Крім того, що величина аеропортових зборів провідних аеропортів України вища за ту, що існує у більшості європейських аеропортів-конкурентів [4], існуюча система регулювання величини аеропортових зборів та надання знижок в Україні не відповідає тенденціям, які існують у розвинених країнах. Така ситуація негативно відображається на розвитку ринку авіаційних перевезень нашої держави. Основною ціллю українських аеропортів при введенні системи знижок та пільг для авіакомпаній повинне

бути створення нових пасажиропотоків та залучення нових перевізників на міжнародних напрямках, а не конкуренція на внутрішньому ринку.

На основі цього у подальших дослідженнях нами планується визначити залежність між обсягом авіаційних пасажирських перевезень через визначені аеропорти та їхніми аеропортовими зборами, приймаючи до уваги також загальноприйняті соціально-економічні показники.

### Література

1. «Ryanair» відмовляється від іспанських рейсів через підвищення аеропортових [Електронний ресурс] / Knowles V. // Airport International Reporter. – 2012. – Режим доступу : <http://www.airport-int.com/news/ryanair-reduce-spanish-flights-over-airport-tax-increase.html>
2. Омеляненко С.Л. Оцінка ефективності функціонування та оптимізація структури аеропортів України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.07.04 / Омеляненко Сергій Леонідович ; Національний авіаційний ун-т. – К., 2003. – 17 с.
3. Kazda A. Airport design and operation / A. Kazda, R. E. Caves. – Oxford. Linacre House. Jordan Hill, 2007. – 552 с.
4. Акімова Т.А. Дослідження структури та конкурентоспроможності аеропортових зборів / Т. Акімова, А. Казимир // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління». – К. : ДЕГУТ – 2012. – Вип. 20. – С. 292–296.
5. Акімова Т.А. Аналіз рівня конкурентоспроможності українських аеропортів на ринку аеропортових послуг / Т.А. Акімова // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління». – К. : ДЕГУТ, 2009. – Випуск 14. – С. 130–136.
6. Акімова Т.А. Методика визначення конкурентоспроможності аеропорту / Т.А. Акімова // Вісник Хмельницького Національного Університету. – 2011. – №1. – С. 234–238.
7. Air Travel Demand. Measuring the responsiveness of air travel demand to changes in prices and incomes / [упорядк. : Smyth M., Pearce B.] // IATA Economics Briefing. – 2008. – № 9. – 46 с.
8. Graham A. Managing airport. An international perspective / Anne Graham. – Oxford. Butterworth-Heinemann, 2007. – 276 с.
9. Airport charges [Електронний ресурс] // European Commission. – 2009. – Режим доступу : [http://ec.europa.eu/transport/modes/air/airports/airport\\_charges\\_en.htm](http://ec.europa.eu/transport/modes/air/airports/airport_charges_en.htm)
10. ICAO's policies on charges for airports and air navigation services. DOC 9082. – Montreal, ICAO, 2004. – 84 р. – (Нормативні директивні правові документи).
11. On airport charges. Directive 2009/12/EC of the European Parliament and of the Council : [чинний від 2009-03-15]. – 15 р.
12. The Airport Charges Regulations 2011. The Stationery Office Limited under the authority and superintendence of Carol Tullo, Controller of Her Majesty's Stationery Office and Queen's Printer of Acts of Parliament : [чинний від 2011-11-10]. – 21 р.
13. Kouhpaei M. Airfare Price Elasticity over non-Business Passengers / Mahnosh Kouhpaei // 3rd International Conference on Information and Financial Engineering IPEDR. – vol. 12. – 2011. – IACSIT Press, Singapore. – P. 832–835.
14. Про затвердження аеропортових зборів за обслуговування повітряних суден в аеропортах України, для яких не встановлені індивідуальні аеропортові збори (із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства транспорту № 415 від 20.06.2002). – К. : М-во транспорту України, 2007. – 4 с.
15. Про внесення змін до аеропортових зборів: [чинний від 2013-01-02]. – К. : Мін-во інфраструктури України, 2012. – 1 с.
16. Правила застосування спеціальних цін за наземне обслуговування та базування повітряних суден в ДП МА «Бориспіль» [Електронний ресурс] // Сайт міжнародного аеропорту «Бориспіль». – 2012. – Режим доступу : <http://kbp.aero/airport-services/rates/specprices-rules-copy/>
17. Аеропорт Бориспіль введе скидки для авіакомпаній [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу : [http://www.avianews.com/ukraine/2013/03/14\\_borispol\\_discount.shtml](http://www.avianews.com/ukraine/2013/03/14_borispol_discount.shtml)
18. Аеропорт Донецьк введе 80% скидки для авіакомпаній [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу : [http://www.avianews.com/ukraine/2013/02/13\\_donetsk\\_discount.shtml](http://www.avianews.com/ukraine/2013/02/13_donetsk_discount.shtml)

### References

1. Ryanair reduce Spanish flights over airport tax increase [Електронний ресурс] / Knowles V. // Airport International Reporter. — 2012. — Mode of access to the magazine. <http://www.airport-int.com/news/ryanair-reduce-spanish-flights-over-airport-tax-increase.html>
2. Omelianenko S. L. Evaluating of the airports' structure operation and optimization effectiveness in Ukraine : dissertation on economics abstract: 08.07.04 / Omelianenko Sergii Leonidovych : National aviation university . - К., 2003. - 17 p.
3. Kazda A. Airport design and operation / A. Kazda, R. E. Caves. — Oxford. Linacre House. Jordan Hill,



2007. — 552 с.

4. Akimova T.A. Investigation of the airport charges structure and competitiveness / T. Akimova, A. Kazymyr. — К. : // Scientific Papers of National Economic and Technological University of Transport – Volume 20 (Series "Economics and Management") – К.: NETUT– 2012. – P. 292 – 296.

5. Akimova T.A. Analysis of the Ukrainian airports competitiveness on airport services market / T. Akimova // Scientific Papers of National Economic and Technological University of Transport – Volume 14 (Series "Economics and Management") – К.: NETUT – 2009. – P. 130 – 136.

6. Akimova T.A. Method of the airport competitiveness determining / T. Akimova // Bulletin of Khmelnytsky National University, №1. – 2011. – P. 234 – 238.

7. Air travel demend. Measuring the responsiveness of air travel demand to changes in prices and incomes : [drafted: Smyth M., Pearce B.]. — IATA Economics Briefing No 9. – 2008. – 46 с.

8. Graham A. Managing airport. International Perspectives / Anne Graham. — Oxford. Butterworth-Heinemann, 2007. — 276 с.

9. Airport charges [Electronic resource] // European Commission. — 2009. — Mode of access. : [http://ec.europa.eu/transport/modes/air/airports/airport\\_charges\\_en.htm](http://ec.europa.eu/transport/modes/air/airports/airport_charges_en.htm)

10. ICAO's Policies on Charges for Airports and Air Navigation Services. DOC 9082. — Montreal, ICAO, 2004. — 84 p. — (Regulatory Policy-Legal Documents).

11. On airport charges. Directive 2009/12/EC of the European Parliament and of the Council — [Valid from 2009 -03-15] — 15 p. — (Regulatory document. Directive).

12. The Airport Charges Regulations 2011. Stationery under the direction and supervision of Carlo Tullio, superintendent of the Office of Her Majesty the Queen and the Royal Printing legislation of the Parliament of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland. [Valid from 2011 - 11-10] — 21 p. — (Regulatory document. Guide).

13. Kouhpaei M. Airfare Price Elasticity over non-Business Passengers/ Mahnoosh Kouhpaei. —3rd International Conference on Information and Financial Engineering IPEDR vol.12, 2011 — 2011. — IACSIT Press, Singapore. — p. 832 – 835.

14. Approval of airport charges for the aircraft handling at the Ukrainian airports, that do not have individual airport taxes (as amended by Decree of the Ministry of Transport N 415 of 20.06.2002) - K. Ministry of Transport of Ukraine, 2007. - 4 p. - (Regulations of the Ministry of Transport of Ukraine. Decree).

15. On amending the airport charges - [Valid from 2013 -01-02] - K. Ministry of Infrastructure of Ukraine, 2012. - 1 p. - (Regulations of the Ministry of Infrastructure of Ukraine. Decree).

16. Rules of applying special prices for ground handling and aircrafts based in the "Boryspil" Airport [electronic resource] / / Site International airport "Boryspil". - 2012. - Mode of access: <http://kbp.aero/airport-services/rates/specprices-rules-copy/>

17. Boryspil Airport will introduce discounts for airlines [electronic resource] / / Avianews.com / news. - 2013. - Mode of access to the journal. [http://www.avianews.com/ukraine/2013/03/14\\_borispol\\_discount.shtml](http://www.avianews.com/ukraine/2013/03/14_borispol_discount.shtml)

18. Donetsk Airport introduced a 80% discount for airlines [electronic resource] / / Avianews.com / news. - 2013. - Mode of access to the journal. [http://www.avianews.com/ukraine/2013/02/13\\_donetsk\\_discount.shtml](http://www.avianews.com/ukraine/2013/02/13_donetsk_discount.shtml)

Надійшла 19.04.2013

## КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті доведено необхідність дослідження рівня соціальної безпеки на рівні держави та рівні суб'єкта господарювання. Розглянуто існуючі теоретико-концептуальні підходи до поняття соціальної безпеки як на макро-, так і на мікрорівні. Виділено та узагальнено існуючі напрями оцінки соціальної безпеки підприємства, окреслено їх характеристики та спрямування, відповідно до провідних думок науковців, що їх представляють. Встановлено основні шляхи щодо підтримки та забезпечення соціальної безпеки підприємства.*

*Ключові слова: економічна безпека, функціональні складові економічної безпеки, соціальна безпека, кадрова безпека, інтелектуальна безпека, соціальний інтерес.*

P. P. ANTONIUK, N. S. KUPCHYNKA

Khmelnyskyi National University

## KEY ASPECTS OF RESEARCH OF SOCIAL SAFETY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

*The article proved the need to study the level of social security at the level of the State and the level of entity. Considered the existing theoretical and conceptual approaches to the concept of social security both on the macro and micro levels. Highlighted and generalized existing directions of assessment social security of the enterprise outlined their characteristics and trends, according to the thoughts of leading scientists that they represent. Established the basic ways to support and ensure the social security of the enterprise.*

*Keywords: economic security, functional components of economic security, social security, personnel security, security of intellectual, social interest.*

### Вступ

Дослідження існуючих підходів до визначення суті поняття «соціальна безпека» дало змогу зазначити, що найважливішими елементами суспільної системи на різних рівнях соціальної ієрархічної структури можуть виступати: індивіди, їх угруповання, суб'єкти господарювання, галузі промисловості, держав та ін. Розвиток економіки країни та особливості функціонування у ринкових умовах господарювання доводять об'єктивну необхідність дослідження даної категорії на макро- і мікрорівні.

За сучасних умов господарювання проблеми оцінки та підтримки безпеки є надзвичайно важливим для підприємства. Дослідження та аналіз рівня безпеки підприємства, оцінки її стану та пошуку шляхів забезпечення є актуальними за умов функціонування у динамічному конкурентному середовищі. Сьогодні багато досліджень присвячено економічній безпеці підприємства, але при тому значно відрізняються основні напрями досліджень, проблеми, що вивчаються, параметри оцінки тощо. Важливо наголосити, що далеко не всі науковці вивчають соціальну безпеку як функціональну складову економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій дав змогу зауважити, що на сьогоднішній день значна кількість публікацій присвячена соціальній безпеці держави, підприємства, особистості. Так, на рівні держави та індивіда питання соціальної безпеки розглядали В.А. Гошовська, Д.В. Зеркалов, В.М. Нижник, О.Ф. Новиков, Е. М. Лібанова, В.В. Серебрянніков, В.А. Скуратівський, А.І. Сухоруков, П.І. Шевчук, А.Т. Хлопцева, та ін. Системна парадигма соціальної безпеки на різних рівнях суспільної ієрархії представлено О.І. Іляш.

Питання оцінки соціальної безпеки на рівні суб'єкта господарювання є менш дослідженими і потребують подальшого вивчення та удосконалення. Проблемами соціальної безпеки підприємства займалися такі економісти, як В.Л. Безбожний, В.Л. Лугова, Т.В. Голубева, Б.Ф. Купчак, Н.Г. Мехеда, О.М. Ляшенко, О.І. Іляш та інші вітчизняні і зарубіжні науковці.

Головною метою даної статті є дослідження та узагальнення існуючих теоретичних підходів до поняття соціальної безпеки на макро- і мікрорівні. Мета статті досягається шляхом виконання таких завдань:

- дослідити існуючі підходи щодо поняття соціальної безпеки на рівні держави та окреслення основних його характеристик;
- вивчити особливості оцінки соціальної безпеки на рівні підприємства, обґрунтування його ознак та спрямувань;
- означити основні заходи забезпечення та підтримки рівня соціальної безпеки підприємства.

### Експериментальна частина

Соціальна безпека підприємства тісно пов'язана з іншими функціональними складовими економічної безпеки, певною мірою формує їх і залежить від останніх. Соціальна безпека суб'єкта

господарювання тісно пов'язана з його виробничою, ресурсною, технічною та технологічною безпекою, а саме: з одного боку вона формує певний стан економічної безпеки, а з іншого тісно пов'язана з ним.

Соціальна безпека є основою для кадрової безпеки підприємства під якою розуміють розвиток та забезпечення підприємства персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудові відносини загалом. Кадрова ж безпека відповідно зв'язана з іншими підсистемами, такими як інтелектуальна, інноваційна, інформаційна та правова. Відсутність ефективної соціальної безпеки на підприємстві призводить до не ефективного функціонування кадрової та інших підсистем підприємства [5, с.70].

Розглянемо основні визначення соціальної безпеки на рівні підприємства, що представлено провідними науковцями сучасності та згруповано нами у табл. 1.

Таблиця 1

**Теоретичні підходи до визначення поняття «соціальна безпека» на рівні держави**

Автор	Визначення
А.І. Сухоруков [1, с.52].	Розглядає соціальну безпеку як складову національної безпеки і визначає як стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства й держави від внутрішніх і зовнішніх загроз, а також від загрози соціальним інтересам. При чому автором узгоджується зв'язок соціальної безпеки і основної мети соціального захисту як підтримання стабільності у суспільстві тобто попередження соціальної напруженості
О.Ф. Новікова [2, с.27]	пропонує вивчати стан соціальної безпеки як наслідок реалізації заходів соціального захисту, який характеризує їх результативність та ефективність і відображає «...стан захищеності соціальних інтересів особи і суспільства від впливаючих на них загроз національній безпеці»
Е. М. Лібанова [3, с.381]	вивчає соціальну безпеку як одну із складових національної безпеки, яка відображає стан захищеності від загроз соціальним інтересам і є результатом реалізації політики соціального захисту
В.А. Скуратівський [4, с.654]	розглядає соціальну безпеку як стан життєдіяльності людини та суспільства, що характеризується сформованою, сталою соціальною системою забезпечення соціальних умов діяльності особистості, її соціальної захищеності, стійкістю щодо впливу чинників, які підвищують соціальний ризик
П.І. Шевчук [5, с.108]	пропонує досліджувати соціальну безпеку людини як певний стан її життєдіяльності, убезпечений комплексом організаційно-правових та економічних заходів, спрямованих на реалізацію соціальних інтересів, формування сприятливої демографічної ситуації, збереження генофонду держави і трансформацію трудових ресурсів відповідно до ринкових вимог
В.В. Серебрянников, А.Т. Хлопов [6, с.93]	під соціальною безпекою автори розуміють сукупність заходів щодо захисту інтересів країни та народу в соціальній сфері, розвиток соціальної структури і відносин в суспільстві, системи життєзабезпечення і соціалізації людей, способу життя відповідно до потреб прогресу, теперішніх і майбутніх поколінь
В.А. Гошовська [7, с.71]	наголошує на органічний зв'язок з одного боку соціального захисту, соціальної безпеки, з іншого соціального розвитку і соціальних відносин; підкреслює що без розвинених соціальних відносин не може бути стабільної соціальної безпеки людини, суспільства, а соціальна безпека значною мірою зумовлює розвиненість, зрілість процесів соціального, суспільного розвитку
Д.В. Зеркалов [8, с.4]	розглядає соціальну безпеку як складову більш загальної категорії національної безпеки і наголошує, що соціальна безпека представляє собою стан захищеності особистості, соціальної групи, спільноти від загроз порушення їх життєво важливих інтересів, прав, свобод. Автор наголошує на зміні пріоритетів, а саме: не людина – заради досягнення економічних цілей, а економіка в інтересах розвитку людини та ін.
В.М. Нижник [9, с. 246]	соціальна безпека це різновид безпеки, яка базується на психологічному стані населення країни. Залежить від багатьох інших видів безпеки, зокрема, від економічної, політичної, цінової, інформаційної та чинників

Узагальнення щодо поняття соціальної безпеки на рівні держави, які представлені нами у табл.1, дали нам змогу виділити основні його характеристики:

- стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства й держави від внутрішніх і зовнішніх загроз;
- стан соціальної безпеки як наслідок реалізації заходів соціального захисту, який характеризує їх результативність та ефективність;
- стан захищеності соціальних інтересів особи і суспільства від загроз, що на нього впливають;
- сукупність заходів щодо захисту інтересів країни та народу в соціальній сфері;
- розвиток соціальної структури і відносин в суспільстві, системи життєзабезпечення і соціалізації людей, способу життя відповідно до потреб прогресу, теперішніх і майбутніх поколінь;
- стан захищеності особистості, соціальної групи, спільноти від загроз порушення їх життєво важливих інтересів, прав, свобод та ін.

Дослідження проведені нами, дали змогу визначити окремі напрями, що виділено певними авторами. Так С.С. Омельчук, Б.Ф. Купчак, Н.Г. Мехеда та ін. основою соціальної безпеки підприємства вважають матеріальне забезпечення працівників (прожитковий мінімум, ріст заробітної плати, відповідність заробітної плати кваліфікації працівників), прийняті умови праці, відпочинку та покращення їх якості.

Під соціальною безпекою підприємства В.М. Лугова, Т.В. Голубева, розуміють не лише матеріальне забезпечення працівників, а й задоволення нематеріальних потреб, що спрямовані на реалізацію інтересів підприємства. Соціальну безпеку підприємства як стан захищеності підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз, шляхом гармонізації інтересів внутрішніх і зовнішніх суб'єктів вивчає В.Л. Безбожний, при цьому він не виділяє конкретних характеристик соціальній безпеці. Свою увагу, при визначенні соціальної безпеки підприємства, О.І. Іляш концентрує на найбільш ефективному використанні персоналу підприємства для його стабільного функціонування та динамічного соціального розвитку. Узагальнення існуючих теоретичних підходів, за основною думкою науковців, що їх представляють дали змогу виділити

основні ознаки соціальної безпеки та її характеристики, що представлено нами у табл. 2.

Таблиця 2

## Трактатування поняття «соціальна безпека підприємства» в різних літературних джерелах

Автор	Визначення поняття	Ознака (характеристика)	Спрямування
Лугова В. М., Голубєва Т.В. [15, с. 70]	створення системи взаємовигідних партнерських відносин між персоналом та керівництвом підприємства, що забезпечується задоволенням матеріальних та нематеріальних потреб працівників та реалізацією інтересів підприємства	взаємовигідні відносини на рівні підприємства між персоналом та керівництвом	1. задоволення матеріальних та нематеріальних потреб працівників; - на реалізацію інтересів підприємства
Омельчук С. С. [11, с. 208]	полягає в забезпеченні прожиткового мінімуму працівникам підприємства, росту заробітної плати, системи мотивації й оплати праці за кінцевими результатами роботи, відповідності заробітної плати кваліфікації працівників	забезпечення прожиткового мінімуму та росту заробітної плати	2. відповідність заробітної плати кваліфікації працівників; - відповідність системи мотивації та оплати за кінцевим результатом роботи працівника
Купчак Б. Ф. [12, с. 344]	характеризується таким станом соціально-економічного розвитку підприємства, що забезпечує його працівникам належний рівень життя, доходів, прийнятні умови праці та відпочинку незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз	3. належний рівень життя, доходів; 4. умови праці та відпочинку.	5. на подальший соціально-економічний розвиток підприємства.
Безбожний В.Л. [13, с.29]	стан захищеності підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз, який досягається шляхом гармонізації та взаємоузгодження його інтересів відповідно до інтересів суб'єктів внутрішнього й зовнішнього середовища в часі та просторі	захищеність підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз.	6. на реалізацію інтересів підприємства.
Мехеда Н. Г., А. Маджула [18, с. 85]	система соціально-економічних заходів, які спрямовані на матеріальне забезпечення працівників, покращення якості життя та умов праці	матеріальне забезпечення підприємства	7. на покращення якості життя, умов праці.
Ляшенко О.М. Безбожний В.Л. [16, с.66]	характеризує різновекторну взаємодію в часі та просторі соціально-економічних інтересів з метою уникнення нівелювання деструктивних чинників в процесі досягнення цілей розвитку підприємства в умовах конкуренції	взаємодія соціально – економічних інтересів	8. на цілі розвитку підприємства.
Ляш О. І. [17, с. 58]	стан взаємозв'язку людських, корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне використання персоналу для стабільного його функціонування та динамічного соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним загрозам.	взаємозв'язок людських корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей	9. ефективне використання персоналу та економічний соціальний розвиток.

Автори наголошують, що система соціальної безпеки на підприємстві складається з таких структурних як соціальні інтереси, соціальні загрози та чинники, що їх обумовлюють. Під соціальними інтересами розуміють задоволення соціальних потреб. Соціальні загрози руйнують людський потенціал підприємства та перешкоджають його розвитку, вони проявляються на рівні особистості (низький рівень задоволення потреб працівників), на рівні колективу (низька якість взаємовідносин із колегами і керівництвом), на рівні підприємства (відсутність соціальної відповідальності бізнесу і партнерства, низький рівень досягнення цілей підприємства) [15, с. 70].

Для аналізу соціальної безпеки підприємства доцільно виділити ряд параметрів, що її характеризують: розмір мінімальної заробітної плати; середня заробітна плата одного середньооблікового працівника; чисельність працівників, заробітна плата яких нижча від прожиткового мінімуму; заборгованість із заробітної плати; питома вага заробітної плати в ціні продукції (робіт, послуг); витрати сім'ї працівника на харчування; темпи скорочення чисельності персоналу; тривалість робочого тижня [14, с.226].

Соціальна безпека підприємства є чинником досягнення результативності управлінських технологій та рішень, конкурентоспроможності підприємства, ефективності виробництва. При зростанні конкуренції між підприємствами соціальна безпека стає головною умовою розвитку суб'єктів господарювання. Ефективне її використання за таких умов є найважливішою конкурентною перевагою підприємств.

Зміцнення соціальної безпеки організації можливе за рахунок впровадження ефективних заходів для вдосконалення соціального розвитку підприємства та захисту персоналу підприємства (забезпечення гармонійного і всебічного підвищення якості життя персоналу підприємства та умов трудової діяльності). Виділяють головні напрямки вдосконалення соціальної безпеки підприємства: наближення рівня оплати праці до рівня розвинутих країн; залучення робітників до управлінських функцій; підвищення кваліфікації працівників; зацікавленість адміністрації підприємства в працевлаштуванні безробітних; розвиток соціальної інфраструктури підприємства; підвищення матеріальної відповідальності працівників за результати своєї праці [17, с.56].

Важливо наголосити що рівень соціальної безпеки значною мірою залежить від результативності діяльності працюючих, а саме від розміру їх мінімальної заробітної плати та її динаміки. Вагоме значення має також динаміка показників середньої заробітної плати за категоріями персоналу, інтенсивність скорочення працюючих, ефективність використання робочого часу тощо.

#### Висновки

Соціальна безпека підприємства є чинником досягнення результативності управлінських технологій та рішень, конкурентоспроможності підприємства, ефективності виробництва та використання трудового потенціалу. При зростанні конкуренції між підприємствами соціальна безпека стає головною умовою розвитку суб'єктів господарювання та підвищення рівня їх соціального захисту.

Проведені дослідження дали змогу зробити висновки, щодо необхідності забезпечення та підтримка відповідного стану соціальної безпеки на рівні суб'єкта господарювання, що дасть можливість останнім дотримуватися певного рівня заробітної плати і його позитивної динаміки в порівнянні з мінімальним її розміром, що встановлено державою; забезпечити своєчасність розрахунків з оплати праці та зменшити заборгованість по заробітній платі і таким чином підвищити рівень розрахункової дисципліни підприємства з працюючими; зменшити частку випуску трудомісткої продукції і відповідно підвищити частку матеріаломісткої продукції, більш вигідної для підприємства; уповільнення темпів скорочення персоналу та підвищення ефективності його використання.

#### Література

1. Сухоруков А.І. Методичні рекомендації щодо оцінки рівні економічної безпеки України / Сухоруков А.І., Воробйов С.Л., Крупельницька Т.П. – К. : Національний інститут проблем міжнародної безпеки, 2003. – 63 с.
2. Новікова О.Ф. Соціальна безпека: організаційно-економічні проблеми і шляхи вирішення / О.Ф. Новікова. – Донецьк : ІЕП НАН України, 1997. – 460 с.
3. Лібанова Е. Ринок праці і соціальний захист : [навч. посіб із соц. політики] / Е. Лібанова, О. Палій. – К. : Основа, 2004. – 491 с.
4. Енциклопедичний словник з державного управління / [Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко та ін.] ; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трошинського, Ю.П. Сурміна. – К. : НАДУ, 2010. – 820 с.
5. Шевчук П.І. Соціальна політика / П.І. Шевчук. – Львів : Світ, 2003. – 400 с.
6. Серебрянников В.В. Социальная безопасность России / В.В. Серебрянников, А.Т. Хлопьев. – М. : ИСПИ РАН, 1996. – 352 с.
7. Соціальна держава: український вибір / [за ред. В.А. Гошовської]. – [2-е вид.]. – К. : ЦПСД, 2007. – 337 с.
8. Зеркалов Д.В. Социальная безопасность : [монографія] / Зеркалов Д.В. – К. : Основа, 2012. – 530 с.
9. Нижник В.М. Економічна дипломатія та економічна безпека України : [навч. посіб.] / В.М. Нижник. – Хмельницький : ХНУ, 2007. – 299 с.
10. Іляш О.І. Системна парадигма соціальної безпеки на різних рівнях суспільної ієрархії / О.І. Іляш // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 2. – С. 23–32.
11. Омельчук С.С. Визначення сутності поняття "економічна безпека підприємства" та його складових / С.С. Омелянчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 6. – Т. 1. – С. 206–210.
12. Купчак Б.Ф. Економічна безпека підприємництва: суть та умови виникнення / Б.Ф. Купчак // Науковий вісник Львів. держ. ун-ту внутр. справ. Сер. «Економіка». – 2010. – Вип. 2. – С. 334–346.
13. Безбожний В.Л. Вибір способу забезпечення соціально-економічної безпеки великих промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / В.Л. Безбожний // СХУ ім. В. Даля МОН України. – Луганськ, 2009. – 20 с.
14. Троць І. В. Забезпечення економічної безпеки на підприємстві з метою попередження банкрутства / І.В. Троць // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2012. – № 1 (59). Ч. 2. – С. 223–227.
15. Лугова В.М. Соціальна безпека як ключова підсистема безпеки підприємства / В.М. Лугова, Т.В. Голубева // БІЗНЕСІНФОРМ. Економіка. – 2011. – № 10. – С. 69–72.
16. Ляшенко О.М. Значення соціально-економічної безпеки підприємства як функція сучасного менеджменту / О.М. Ляшенко, В.Л. Безбожний // Наукові праці ДОНТУ. Сер. «Економіка». – 2007. – Вип. 33–1. С. 66–70.
17. Іляш О.І. Наукові передумови ідентифікації категорії «соціальна безпека регіону» / О.І. Іляш // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Економічні науки. – Сер. «Регіональна економіка». – 2010. – Вип. 7(27). Ч. 3. – С. 37–62.
18. Мехеда Н.Г. Планування соціальної безпеки на підприємстві [Електронний ресурс] / Н.Г. Мехеда, А. Маджула. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=39869>

References

1. A.I. Sukhorukov, *Metodychni rekomendatsii shchodo otsinky rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy*. Kyiv, Natsionalnyi instytut problem mizhnarodnoi bezpeky, 2003, 63 p.
2. O.F. Novikova, *Sotsialna bezpeka: orhanizatsiino-ekonomichni problemy i shliakhy vyrishennia*. Donetsk, IEP NAN Ukrainy, 1997, 460 p.
3. E. Libanova, *Rynok pratsi i sotsialnyi zakhyst: navch. posib iz sots. polityky*. Kyiv, Osnova, 2004, 491 p.
4. *Entsyklopedychnyi slovnyk z derzhavnoho upravlinni*. Ed. by Yu.V. Kovbasiuka, V.P. Troshchynskoho, Yu.P. Surmina. Kyiv, NADU, 2010, 820 p.
5. P.I. Shevchuk, *Sotsialna polityka*. Lviv, Svit, 2003, 400 p.
6. V.V. Serebryannikov, *Social'naya bezopasnost' Rossii*. Moscow, ISPI RAN, 1996, 352 p.
7. *Sotsialna derzhava: ukraïnskyi vybir*. Ed. by V.A. Hoshovskoi. Kyiv, TsPSD, 2007, 337 p.
8. D.V. Zerkalov, *Social'naya bezopasnost': monografiya*. Kyiv, Osnova, 2012, 530 p.
9. V.M. Nyzhnyk, *Ekonomichna dyplomatiia ta ekonomichna bezpeka Ukrainy*. Khmelnytskyi, KhNU, 2007, 299 p.
10. O.I. Iliash, *Systemna paradyhma sotsialnoi bezpeky na riznykh rivniakh suspilnoi, Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky*, 2011, No. 2, pp. 23-32.
11. S.S. Omelchuk, *Vyznachennia sutnosti poniattia "ekonomichna bezpeka pidpriemstva" ta yoho skladovykh*. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Economical science*. 2008. Issue 6. Volume 1. pp. 206-210.
12. B.F. Kupchak, *Ekonomichna bezpeka pidpriemnytstva: sut ta umovy vynyknennia*, *Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav. «Economy»*, 2010, No. 2, pp. 334 - 346.
13. V.L. Bezbozhnyi, *Vybir sposobu zabezpechennia sotsialno-ekonomichnoi bezpeky velykykh promyslovykh pidpriemstv: avtoref. dys. na zdobuttia nauk, kand. ekon. nauk: 08.00.04, SNU im. V. Dalia MON Ukrainy*. Luhansk, 2009, 20 p.
14. I.V. Trots, *Zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky na pidpriemstvi z metoiu poperedzhennia bankrutstva*, *Visnyk Zhytomyrskoho natsionalnoho universytetu. Economical science*, 2012, No. 1(59), Vol. 2, pp. 223-227.
15. V.M. Luhova, *Sotsialna bezpeka yak kliuchova pidsystema bezpeky pidpriemstva*, *BIZNESINFORM. Economy*, 2011, No. 10, pp. 69-72.
16. O.M. Liashenko, *Znachennia sotsialno-ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva yak funktsiia suchasnoho*, *Naukovi pratsi DONTU. «Economy»*, 2007, No. 33-1, pp. 66-70.
17. O. I. Iliash, *Naukovi peredumovy identyfikatsii katehorii «sotsialna bezpeka rehionu»*, *Zbirnyk naukovykh prats Lutskeho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Economical science. «Regional Economics»*, 2010, No. 7(27), Vol. 3, pp. 37-62.
18. N.H. Mekheda. *Planuvannia sotsialnoi bezpeky na pidpriemstvi – Web Resource*. Available at: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=39869>

Надійшла 14.04.2013

## ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО ОПЕРАЦІЙ З ФІНАНСОВИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ

*Охарактеризовано облікову політику як складову фінансової політики підприємства, обґрунтовано елементи облікової політики щодо операцій з фінансовими інвестиціями в частині її складових.*

*Ключові слова: інвестор, одержувач інвестицій, посередницькі структури, об'єкт інвестування, суб'єкти фінансових інвестицій, фінансові інвестиції, облікова політика, фінансова політика.*

E. B. PONOMARENKO

Zhytomyr State Technological University, Zhytomyr, Ukraine

## ACCOUNTING POLICY AS A PART OF THE FINANCIAL POLICY OF COMPANY OPERATIONS FINANCIAL INVESTMENTS

*The aim of the study is to outline the main provisions of accounting policies within the financial policy of the company in the operations of financial investments. The financial policy of the company is closely associated with the accounting policies. Accounting policies are an integral part of the process organization of accounting in the enterprise. That is the proper organization of accounting policies depends on further activity of the entity, effective use of resources and maximize profit from their activities. Predictions in accounting policy set out in the study of these elements on operations with financial investments provide full organizational and administrative documents of the accounting policies of the enterprise, which will allow management personnel to respond to the events of investment, which may occur.*

*Keywords: investor, recipient of investments, investment object, subjects of financial investments, financial investments, accounting policies, financial policy.*

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах господарювання ефективність прийнятих рішень значною мірою залежить від надання своєчасної, достовірної та повної інформації, що визначається фінансовою політикою підприємства. Належна організація бухгалтерського обліку за будь-яким об'єктом, зокрема і за фінансовими інвестиціями, вимагає обґрунтування ряду питань, які необхідно регламентувати. Виникає потреба в розробці облікової політики, причому не просто копіюючи положення інструкцій та П(С)БО, а, обираючи найкращі варіанти та економічно обґрунтовуючи їх вибір. Саме така облікова політика дозволить отримати необхідну інформацію відповідно до потреб системи управління.

Обґрунтування елементів облікової політики в частині операцій з фінансовими інвестиціями зумовлена необхідністю забезпечення управлінського персоналу повною, оперативною та достовірною інформацією для управління інвестиційною діяльністю підприємства.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідження теоретичних та практичних аспектів формування питання фінансової та облікової політики здійсненні в працях таких вчених та науковців, як Ф.Ф. Бутинець [4], І.А. Білоусова [2], М.С. Пушкар [7], Л.К. Сук [8], Т.В. Барановська [1], та інші. Авторами висвітлені питання, пов'язані із створенням та змістовним наповненням самої облікової політики, а також проблеми впровадження її на окремих підприємствах.

Метою дослідження є розкриття основних положень облікової політики в межах фінансової політики підприємства в частині операцій з фінансовими інвестиціями.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Фінансова політика підприємства тісно пов'язана з обліковою у частині відображення в бухгалтерському обліку її результатів. Зв'язок фінансової та облікової політики, а також їх місце серед складових економічної політики підприємства наведено на рис. 1.

Облікова політика є невід'ємною складовою процесу організації обліку на підприємстві. Саме від правильної організації облікової політики залежить подальша діяльність суб'єкта господарювання, ефективне використання ресурсів та отримання максимального прибутку в результаті своєї діяльності.

Відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність" облікова політика – це сукупність принципів, методів та процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [5]. Об'єктивна необхідність розробки облікової політики обумовлена, як справедливо зазначає О.В. Олійник, можливістю використання декількох підходів до визначення результатів різних операцій, а, відповідно, і варіантів їх відображення в обліку у зв'язку з розширенням видів господарських зв'язків та організаційно-правових форм підприємств [6].

Проблема розробки облікової політики за операціями з фінансовими інвестиціями виникає у зв'язку з тим, що не існує єдиного науково обґрунтованого тлумачення фінансових інвестицій. Крім того, об'єкти фінансових інвестицій могут бути доволі різними (пайові цінні папери, частки в капіталі не акціонерних товариств тощо).

Отже, вибір різноманітних положень облікової політики щодо операцій з фінансовими інвестиціями

залежить від таких факторів, як:

а) вид об'єктів інвестицій – цінних паперів залежно від їхньої терміновості, ліквідності, виду майнових прав, що засвідчуються тим або іншим цінним папером (інвестиції в пайові, боргові або похідні цінні папери);

б) статут об'єкта, що інвестує на ринку цінних паперів (професійний інвестор, інституційний інвестор) [3, с. 5].

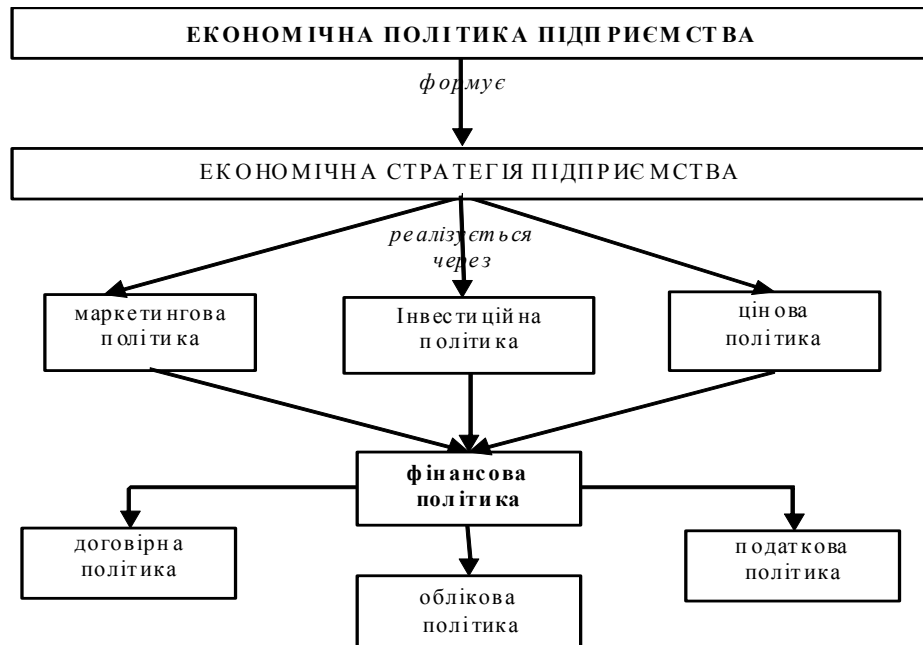


Рис. 1. Формування і складові економічної політики підприємства

Вважаємо, що вимоги до облікової політики в частині обліку операцій з фінансовими інвестиціями доцільно розглядати в розрізі її складових: організаційної, методичної та технічної. Так, щодо організаційної складової, то слід передбачити такі положення, як порядок розподілу обов'язків щодо ведення обліку та здійснення контролю фінансових інвестицій.

В обліковій політиці (в частині методичної та технічної складової) повинні бути передбачені, перш за все, такі положення, які відповідають різним елементам методу бухгалтерського обліку:

- порядок документування операцій з фінансового інвестування: організація договірної роботи із здійснення фінансових інвестицій; розроблено форми відповідних договорів, а також передбачено форми для ведення їх аналітичного обліку; запропоновано пакет документів за кожним інвестиційним проектом та визначено порядок їх документообороту;

- пакет документів за кожним інвестиційним проектом тощо;

- оцінка фінансових інвестицій, порядок якої не визначено чинним законодавством, зокрема на етапі їх вибуття;

- порядок проведення інвентаризації фінансових інвестицій, визначено спеціальні документи, які заповнюються при цьому;

- робочий план рахунків синтетичного та аналітичного обліку для відображення фінансових інвестицій;

- розроблені самостійно підприємством з урахуванням особливостей його інвестиційної діяльності форми внутрішньої звітності за операціями з фінансового інвестування, терміни їх подання та пояснення до показників, які повинні в них міститися;

- інші положення залежно від цілей управління інвестиційною діяльністю (табл. 1).

Отже, передбачення в обліковій політиці зазначених елементів за операціями фінансового інвестування надасть можливість управлінському персоналу своєчасно реагувати на різні події інвестиційної діяльності підприємства. Налагодження порядку документообороту на підприємстві забезпечує повне та своєчасне відображення в бухгалтерському обліку всіх подій інвестиційної діяльності.

Розробка різних форм внутрішньої первинної документації та звітності, а також вказівок до їх заповнення дозволяє отримувати повну та своєчасну інформацію про інвестиційну діяльність підприємства в тих розрізах, які є найбільш інформативними для прийняття управлінських рішень.

Фінансові інвестиції так само, як основні засоби, нематеріальні активи, запаси, грошові кошти та інші активи, підлягають інвентаризації. У той же час, фінансові інвестиції – активи не звичайні. Тому



питання, що розв'язуються в процесі інвентаризації і, що дуже важливо, наслідки інвентаризації, включаючи відображення її результатів в обліку, прямо залежать від характеристик кожної фінансової інвестиції. Існує також залежність від безлічі факторів, що діють не тільки в рамках підприємства, а й подій, що відбуваються далеко за його межами.

Таблиця 1

**Запропоновані елементи облікової політики за операціями з фінансовими інвестиціями**

Елементи облікової політики	Варіант
<b>Організаційна складова облікової політики</b>	
Встановлення обов'язків щодо ведення обліку та контролю фінансових інвестицій	– включення обов'язків щодо ведення обліку та здійснення контролю фінансових інвестицій до обов'язків бухгалтера, що здійснює облік необоротних активів; – виділення в структурі бухгалтерської служби окремого бухгалтера, до обов'язків якого належить ведення обліку та здійснення контролю фінансових інвестицій
<b>Методична складова облікової політики</b>	
Оцінка фінансових інвестицій на етапі їх вибуття (списання)	Враховуючи відсутність нормативного закріплення методів списання фінансових інвестицій, вони можуть визначатися підприємством самостійно
Порядок обліку фінансових інвестицій за собівартістю з урахуванням зменшення корисності	Детальна характеристика ситуації, за якої можливе зменшення корисності фінансових інвестицій; порядок обліку операцій у випадку стійкого зниження вартості фінансових інвестицій
Порядок проведення інвентаризації фінансових інвестицій	Описання методики інвентаризації фінансових інвестицій, визначення спеціальних документів, які заповнюються при цьому
Робочий план рахунків за фінансовими інвестиціями	Визначення переліку рахунків синтетичного та аналітичного обліку для відображення фінансових інвестицій
<b>Технічна складова облікової політики</b>	
Форми первинної документації щодо фінансових інвестицій (пакет документів за кожним інвестиційним проектом), правила їх документообороту	Документи, для яких не передбачено уніфікованих форм, розробляються відповідно до потреб управління і затверджуються графіком документообороту
Форми внутрішньої звітності щодо фінансових інвестицій, встановлення термінів їх подання та пояснення до показників, які повинні в них міститися	Форми внутрішньої звітності розробляються підприємством самостійно з урахуванням особливостей його інвестиційної діяльності

Робочий план рахунків підприємства призначений для облікового відображення операцій фінансового інвестування і повинен містити систему аналітичного обліку, яка б відповідала потребам управління в інформації.

Внутрішня звітність підприємства за операціями з фінансового інвестування повинна містити показники, як прості, так і зведені, що відображають не тільки результати інвестиційної діяльності підприємства, але й динаміку здійснення фінансових інвестицій. Її форми повинні бути затверджені внутрішніми розпорядчими документами або як додаток до Положення про облікову політику підприємства.

При розробці положень облікової політики за операціями з фінансовими інвестиціями слід враховувати різні інтереси користувачів внутрішньої звітності, наприклад, щодо ефективності окремих фінансових інвестицій підприємства; зміни намірів щодо них (прийняття рішення про перепродаж); додаткового фінансування окремих інвестиційних проектів; суми дивідендів, які були сплачені за окремими фінансовими інвестиціями.

Передбачення в обліковій політиці підприємства визначених в ході дослідження елементів за операціями фінансового інвестування надасть можливість управлінському персоналу своєчасно реагувати на різні події інвестиційної діяльності підприємства.

**Висновки**

Для раціонального формування облікової політики, в частині операцій з фінансовими інвестиціями, запропоновано до складу її елементів віднести в розрізі складових: організаційної (порядок розподілу обов'язків щодо ведення обліку та здійснення контролю фінансових інвестицій), методичної (методи списання фінансових інвестицій, детальна характеристика ситуації, за якої можливе зменшення корисності фінансових інвестицій; порядок обліку операцій у випадку стійкого зниження вартості фінансових

інвестицій; описання методики інвентаризації фінансових інвестицій, визначення спеціальних документів, які заповнюються при цьому; визначення переліку рахунків синтетичного та аналітичного обліку для відображення фінансових інвестицій) та технічної (документи, для яких не передбачено уніфікованих форм, розроблюються відповідно до потреб управління і затверджуються графіком документообороту; форми внутрішньої звітності розроблюються підприємством самостійно з урахуванням особливостей його інвестиційної діяльності). Передбачення в обліковій політиці зазначених елементів за операціями з фінансовими інвестиціями забезпечать повноту організаційно-розпорядчого документа про облікову політику підприємства, що надасть можливість своєчасно реагувати управлінському персоналу на події інвестиційної діяльності, які можуть виникнути на підприємстві.

### Література

1. Барановська Т.В. Облікова політика: рівні, суб'єкти, складові / Т.В. Барановська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2003. – № 3 (25). – С. 19–26.
2. Білоусова І.А. Облікова політика в управлінському обліку / І.А. Білоусова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2003. – № 3 (25). – С. 27–30.
3. Богатко Н.Г. Сравнительный анализ учетных стандартов об инвестициях / Н.Г. Богатко / Удосконалення обліку та аналізу господарської діяльності на основі впровадження нових Положень (стандартів) бухгалтерського обліку в Україні : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції ( 2000 р. Київ). – К. : КНЕУ, 2000. – 177 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : [підруч. для студ.] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ПП “Рута”, 2006. – 832 с.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України : [прийнято ВР 16.07.1999 р., № 996–XIV] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Олійник О.В. Формування облікової політики щодо витрат підприємства / О.В. Олійник // Технічний прогрес та ефективність виробництва. Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут”. – Харків : НТУ “ХПІ”, 2001. – Вип. 24. – 280 с.
7. Пушкар М.С. Фінансовий облік : підручник / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 628 с.
8. Сук Л. Організація складання та подання звітності / Л. Сук, П. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2006. – № 24 (177). – С. 39–48.

### References

1. Baranovska T. Accounting policies: level, actors, multipart / T. Baranovska // Journal of Technological University. - 2003. - № 3 (25). - S. 19-26.
2. Belousov I. Accounting policies in management accounting / I. Belousov // Journal of Technological University. - 2003. - № 3 (25). - S. 27-30.
3. Bogatko N. Comparative analysis of accounting standards on investment / N. Bogatko / Improved accounting and business analysis through the introduction of new regulations (standards) in Ukraine: Abstracts of International Scientific Conference (2000 Kyiv). - Kyiv: KNEU, 2000. - 177 p.
4. Butynets F. Financial Accounting: [textbook. for students. specials. 7.050106 "Accounting and Auditing" institution of higher education; 7 is the edition., Supplemented and revised] / F. Butynets. - Zhytomyr: private "Ruta", 2006. - 832 p.
5. Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" dated 16.07.1999, № 996-XIV [E-resource] - Mode of access: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Oleinik O. Formation of accounting policy on company expenses / O. Oleinik // Technological progress and efficiency: Journal of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute": Collection of scientific papers. - Kharkov: NTU "HPG" 2001. - Issue 24 - 280 p.
7. Pushkar M.S. Financial Accounting: Tutorial / M. Pushkar - Ternopol: Carte blanche, 2002. - 628 p.
8. Suk L. Organization compilation and reporting/ L. Suk, P. Suk // Accountancy in agriculture. - 2006. - № 24 (177). - S. 39-48.

Надійшла 14.04.2013; рецензент: д. е. н. Петрук О. М.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОБОСНОВАНИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ЧИСЛА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЭЛЕМЕНТОВ ЗАТРАТ

*В статье теоретически обоснована возможность увеличения числа экономических элементов затрат, уточнены положения классификации затрат по экономическим элементам.*

*Ключевые слова: затраты, экономический элемент, фактор производства.*

ABASS K. JAUD, I. V. MORGACHOV  
East-Ukraine national University named after Volodymyr Dahl

## THEORETICAL SUBSTANTIATION OF THE INCREASE IN THE NUMBER OF ECONOMIC COST ELEMENTS

*In article theoretically substantiated the possibility of increasing economic cost elements, clarification of the provisions of the classification of expenses by economic elements. The possibility of increasing economic cost elements is proved by the example of the services of third-party organizations. To highlight the value of the services of third organizations in separate economic element present in almost all of the attributes: the prevalence of these costs; the tendency to increase of specific weight in the structure of costs; the availability of such objective reasons as the division and cooperation of labour; these costs characterize the use of the factors of production: «the potential of third-party organizations.» The theoretical basis of the classification of expenses by economic elements invited to consider the use of the major factors of the activities that quantitatively show the costs. Increase in the number of these factors, separation and cooperation of labour, the increasing complexity of economic ties - leads to the possibility of increasing the number of economic elements. The division of the costs only on five economic element in the situation of the complexity of the specifics of enterprises can be allowed or when learning the basics of the corresponding classification, or for the «classic» of the industrial enterprises. In another case the number of economic cost elements should not be limited to five.*

*Keywords: costs, economic element, factor of production.*

### Введение

Основой эффективного управления каким-либо объектом является объективная классификация как самого объекта, так и его элементов. Данное положение также применимо и к затратам. Классификация затрат, в том числе и по экономическим элементам, служит основой их объективного анализа, учета, планирования и контроля на уровне предприятия. Классификация затрат позволяет оценить структуру расходуемых предприятиями ресурсов для оптимизации соотношения выгод и затрат. В таких условиях исследования направлений совершенствования классификации затрат по экономическим элементам всегда остаются актуальными.

Вопросы классификации затрат уже достаточно давно изложены в учебных пособиях. Классификация затрат по экономическим элементам как в учебных пособиях, так и научных работах стала своего рода «классикой» не вызывающей ни каких сомнений. Такая ситуация с классификацией затрат по экономическим элементам и предопределила отсутствие у украинских ученых интереса к развитию данной тематики. Представляется, что в условиях усложнения условий деятельности предприятий теория классификации затрат по экономическим элементам нуждается в дальнейшем развитии.

Анализ последних исследований по рассматриваемой тематике [1–9] не позволяет выявить многообразия предложений по совершенствованию подходов к соответствующей классификации. Количество экономических элементов затрат и сами эти элементы почему-то приняты в качестве незыблемой догмы. Все больший интерес в последнее время среди украинских ученых вызывают вопросы учета и контроля затрат по центрам возникновения и ответственности, распределения накладных затрат, выделения в их величине постоянной и переменной компоненты.

Целью исследований является теоретическое обоснование увеличения числа экономических элементов затрат.

### Результаты

В качестве экономических элементов затрат рассматриваются следующие: 1) материальные затраты; 2) затраты на оплату труда; 3) отчисления на соцстрах (соцнужды); 4) амортизация; 5) прочие.

Рассматривая данные экономические элементы, возникают следующие вопросы:

1. Какие научные положения определяют такую классификацию затрат?
2. Существуют только пять экономических элементов затрат или их может быть больше?
3. Такой элемент затрат, как «прочие», содержит прочие затраты, не относящиеся к выше представленным элементам, или затраты, относящиеся к прочим элементам?
4. Могут ли «прочие затраты» быть разложены еще на несколько других экономических элементов?

К сожалению в научных работах и учебных пособиях по вопросам управления затратами трудно найти ответы на поставленные вопросы.

Попытаемся уточнить теоретические положения относительно поставленных вопросов. В Малом экономическом словаре термин «элемент затрат» определяется как «затраты, однородные по своему экономическому содержанию» [11, с.1051].

В учебных пособиях [12–14] можно встретить следующее определение рассматриваемого термина: «экономическим элементом называется первичный, однородный вид затрат на производство и реализацию продукции, который на уровне предприятия невозможно разделить на составные части».

Изучая представленные трактовки в качестве основных критериев группировки затрат по экономическим элементам можно выделить:

- 1) однородность по экономическому содержанию;
- 2) невозможность деления на составные части.

Представленные критерии не противоречат положению о возможности увеличения количества элементов затрат с 5-и до 6-и или более. То есть данные критерии не ограничивают число элементов затрат по экономическому содержанию.

Критерий невозможности деления затрат, относящихся к определенному элементу, вызывает некоторые сомнения. Например, затраты на оплату труда, в свою очередь, можно делить по формам (повременная и сдельная), по местам возникновения (производство и управление), на основную и дополнительную и т.д. Поэтому критерий «невозможности деления на составные части» скорее следует рассматривать далеко не в качестве основного при классификации затрат по экономическим элементам. В таком случае основным критерием данной классификации является «однородность по экономическому содержанию».

Данный критерий является достаточно понятным, однако и он приводит в некоторое замешательство, если речь идет про затраты, относящиеся к элементу «Прочие». Обычно такой элемент классификации используется, когда что-то по своим характеристикам не подпадает в точно определенные элементы и по своему количественному значению занимает незначительный удельный вес. Это означает, что могут существовать экономические элементы, которые еще точно не определены (не сформулированы) и затраты, которые относятся к неопределенным элементам, нужно относить к «прочим».

Особенностью такого элемента затрат, как «прочие» заключается еще и в том, что на некоторых предприятиях удельный вес затрат этого элемента может быть значительным. Такое явление может иметь место на отдельных предприятиях вследствие определенной специфики. Представленные пять экономических элементов затрат, по нашему мнению, скорее больше подходят для «классического» промышленного предприятия, которое часто используется в учебных пособиях в качестве примера для объяснения экономических положений.

Практически идеальное соответствие представленного перечня экономических элементов затрат «классическому» промышленному предприятию следует из того, что структура затрат по этим 5-ти экономическим элементам отражает в основном материал-, зарплато- (трудо-) и фондоемкость производства. В этом случае не в полной степени учитывается специфика торговых организаций.

Следует уточнить, что для предприятия отчисления на соцстрах очень тесно связаны с затратами на оплату труда и являются производными от последних. Если во главу ставится отражение материал-, зарплато- и фондоемкости производства, то такие элементы, как «затраты на оплату труда» и «отчисления на соцстрах» могут быть объединены в один экономический элемент.

Использование классификации затрат по экономическим элементам с целью объективного анализа и учета материал-, зарплато- (трудо-) и фондоемкости производства приводит к мысли, что основой соответствующей классификации является отражение расходования основных факторов производства: капитал (основные средства), материалы, труд. Следовательно три этих фактора производства и определяют существующую классификацию затрат по экономическим элементам.

Появление затрат, отображающих использование иного фактора, причем когда данные расходы займут львиную долю в структуре затрат, приведет к необъективности действующей классификации затрат по экономическим элементам. То же самое может произойти, при появлении затрат, занимающих значительный удельный вес, которые характеризуются неопределенностью относительно фактора деятельности. Например, налоги, которые входят в состав затрат.

С одной стороны налоги являются безусловным платежом в пользу государства, а с другой – каждое предприятие пользуется услугами государства и в современных условиях не может без них обойтись. Получается, что «государственные услуги» также являются фактором производства. Более глубокое изучение вопроса числа факторов производства (деятельности), использование которых является причиной явных (бухгалтерских) затрат приведет к тому, что их (факторов производства) может быть выявлено гораздо больше, чем только труд, капитал (основные средства) и материалы.

Использование только трех основных факторов производства в качестве основы классификации затрат по экономическим элементам является ограниченным и подходит для учебных целей или для промышленных предприятий с ограниченным набором используемых факторов производства.

В современных условиях в предпринимательском секторе происходят быстрые изменения, которые видоизменяют специфику предприятий. Появляются субъекты хозяйствования, которые уже мало чем

отличаются от «классического» промышленного предприятия. Используется больший набор факторов деятельности, нежели только труд, капитал и материалы. Предприятия одновременно могут осуществлять и производственную и торговую деятельность. Основными причинами изменения специфики предприятий являются конкуренция и инновации (как технологические, так и организационные).

Изменение специфики отдельных предприятий может привести к ситуации, когда в структуре затрат, расходы относящиеся к экономическому элементу «Прочие» могут занимать значительный удельный вес. В этом случае возникнет вопрос о выделении данных затрат в однородные элементы и число последних превысит значение 5-и.

Известные учебные пособия по направлению в основном нацелены на изложение теоретических основ, не вдаваясь в детали отдельных вопросов. При этом используются широко распространенные примеры «классических» промышленных предприятий. Данные учебные пособия и учебники предназначены для студентов, обучение которых должно начинаться с азов, которыми (при изучении вопроса классификации затрат по экономическим элементам) являются четыре экономических элемента затрат, присущие на 99 % процентах предприятий (материальные, затраты на оплату труда, отчисления на соцстрах, амортизация). Для учета всех остальных затрат используется элемент «прочие затраты».

В этом случае возникает вопрос о полноте состава экономических элементов и возможности на практике использовать большее число последних. Если для целей изучения основ классификации затрат по экономическим элементам используются только пять элементов, то при углубленном исследовании данного вопроса этих элементов может быть больше. При этом критерий однородности затрат по экономическому содержанию не противоречит возможности увеличения числа элементов затрат учитывая специфику отдельных предприятий.

Исторически сложилась практика использовать в учебных примерах пять элементов при классификации затрат и такая практика, по нашему мнению, стала своего рода незыблемой «догмой», когда ни у кого и не должно возникнуть сомнения в ее полноте или обоснованности.

В ситуации усложнения специфики предприятий деление затрат только лишь на пять экономических элементов можно допускать или при изучении основ соответствующей классификации, или для «классических» промышленных предприятий. В ином случае число экономических элементов затрат не должно ограничиваться пятью. В свою очередь критерий однородности затрат по экономическому содержанию при классификации расходов по экономическим элементам не следует рассматривать «догмой», которая ограничивает число последних.

Следует также акцентировать внимание на таких расходах, как «Стоимость услуг сторонних организаций». Эти затраты не выделены в отдельный экономический элемент. На практике субъекты анализа и учета на предприятиях такие затраты относят к экономическому элементу «Прочие». Однако в последнее время многие предприятия все чаще пользуются такими услугами вследствие усложнения внешней среды, разделением труда и возрастанием необходимости кооперирования с другими предприятиями. Это приводит к росту удельного веса стоимости услуг сторонних организаций в структуре затрат предприятия и, соответственно, увеличивается удельный вес «Прочих затрат». Увеличение удельного веса данных расходов в структуре затрат обуславливает вопрос о выделении стоимости услуг сторонних организаций в отдельный экономический элемент.

На выполнение услуг (как внутренних, так и внешних) расходуются основные факторы производства: труд, основные средства, материальные ресурсы, – что приводит к появлению таких затрат, как материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на соцмероприятия, амортизация. Затраты на выполнение внутренних услуг обычно без проблем «разбиваются» по основным экономическим элементам. При получении услуг сторонних организаций субъекты учета и анализа получающего предприятия могут знать только конечную стоимость этих услуг, которые включают в себя как затраты, так и прибыль сторонней организации. Поэтому вопрос возникает именно относительно внешних услуг при отнесении соответствующих затрат к определенному экономическому элементу.

Основным фактором появления данного вида затрат («услуги сторонних организаций») на предприятиях является разделение и кооперация труда, который, в свою очередь, также можно выделить в отдельный фактор производства: «потенциал сторонних организаций». Появление дополнительного фактора производства и усиление его значимости может объяснить появление соответствующего экономического элемента затрат: «стоимость услуг сторонних организаций». Несмотря на то, что экономической основой выполнения данных услуг являются классические факторы производства: труд, капитал (основные средства), материальные ресурсы – для получающего эти услуги предприятия соответствующая стоимость включает в себя еще и прибыль сторонней организацией, что является своеобразной платой за использование ее потенциала. Причем совокупный объем последнего больше, чем сумма отдельных используемых ресурсов, используемых сторонними организациями.

Еще одной причиной выделения стоимости услуг сторонних организаций в отдельный экономический элемент является широкая распространенность этих затрат: практически любое предприятия в настоящих условиях не может обойтись без какой-либо из услуг сторонней организации.

Обобщая вышесказанное, для выделения стоимости услуг сторонних организаций в отдельный

экономический элемент существуют практически все атрибуты: широкая распространенность данных затрат; тенденция к увеличению удельного веса в структуре затрат; наличие такой объективной причины, как разделение и кооперация труда; данные затраты характеризуют использование фактора производства: «потенциал сторонних организаций».

#### Выводы

На примере услуг сторонних организаций обоснована возможность увеличения числа экономических элементов затрат. В качестве теоретической основы классификации затрат по экономическим элементам предложено рассматривать использование основных факторов деятельности, что количественно показывают затраты. Рост числа этих факторов, разделение и кооперация труда, усложнение хозяйственных связей приводит к возможности увеличения числа экономических элементов.

Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является уточнение затрат, которые могут быть выделены в отдельный экономический элемент.

#### Литература

1. Гаврись Я. Проблеми формування конкурентних переваг у витратах / Я. Гаврись, Є.В. Крикавський, С.М. Мартиненко // Прометей. – 2005. – № 1(16). – С. 162–167.
2. Золотницька Ю.В. Структура витрат та її вплив на ефективність виробництва в хмелєгосподарствах / Ю.В. Золотницька // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2010. – Випуск 262 (Том X). – С. 2586–2591.
3. Іванюта П.В. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік в системі управління витратами / П.В. Іванюта // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2004. – № 195 (Том II). – С. 353–361.
4. Каменская Т. Затраты переменные и постоянные: как оценить? / Т. Каменская // Баланс. – 2006. – № 17. – С. 32–35.
5. Корниенко Ю.Ю. Совершенствование методики распределения накладных расходов комплексного мясоперерабатывающего производства / Ю.Ю. Корниенко // Прометей. – 2002. – № 3(9). – С. 292–303.
6. Лесняк В.О. Накладні витрати: економічна сутність та класифікація / В.О. Лесняк // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2005. – Випуск 201 (Том III). – С. 661 – 666.
7. Сотник І.М. Управління витратами промислових підприємств на основі показника повної екологічності продукції / І.М. Сотник, Ю.О. Мазін // Прометей. – 2010. – № 2 (32). – С. 144–149.
8. Тарасова Н.Г. Облік витрат по центрах витрат та відповідальності як основа ефективного менеджменту / Н.Г. Тарасова // Управління проектами та розвиток виробництва. – № 1. – 2001. – С. 142 – 147.
9. Управление затратами комплексных производств : монографія / [В.Н. Гончаров, В.И. Чиж, Ю.Ю. Корниенко, А.Ю. Климовицкая, И.А. Кирос]. – Донецк, 2003. 180 с.
10. Худоба К.В. Методика визначення суми постійних і змінних витрат як важливого процесу в системі управління підприємством / К.В. Худоба // Прометей. – 2010. – № 2(32). – С. 99–101.
11. Малый экономический словарь / [под. ред. А.Н. Азрилияна]. – М. : Институт новой экономики, 2000. – 1088 с.
12. Економіка підприємства : [підручник / за заг. ред. С.Ф. Покропивного]. – [2-е вид., переробл. та доп.]. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.
13. Примак Т.О. Економіка підприємства : [навч. посібник] / Примак Т.О. – Е. : Вікар, 2001. – 178 с.
14. Экономика предприятия : [учебник / под ред. О.И. Волкова]. – М. : Инфра-М, 2007. – 416 с.

#### References

1. Gavris J., Krikavskiy E. V., Martinenko S.M. Problemi formuvanya konkurentnih perevag u vitratah. Prometej. 2005. № 1(16). P.162-167. [in Ukraine]
2. Zolotnitskaya J.V. Struktura vitrat ta ii vpliv na efectivnist virobnitstva v hmelegospodarstvah. Economica: problemi teorii ta practici. 2010. Vipusk 262 (T X). P. 2586 – 2591. [in Ukraine]
3. Ivanuta P.V. Vnutrishnogospodarskiy (upravlinskiy) oblik v sistemі upravliniya vitratami. Economica: problemi teorii ta practici. 2004. №195 (T II). P. 353 – 361. [in Ukraine]
4. Kamenskaya T. Zatrati peremennie i postoyanie: kak otsenit? Balance. 2006. № 17. P. 32 – 35. [in Ukraine]
5. Kornienko J.J. Sovershenstvovanie metodiki raspredeleniya nakladnih rashodov kompleksnogo myasopererabativajushogo proizvodstva. Prometej. 2002. №3(9). P.292-303. [in Ukraine]
6. Lesnyak V.O. Nakladni vitrati: ekonomichna sutnist ta klasifitseiya. Economica: problemi teorii ta practici. 2005. Vipusk 201 (T III). P. 661 – 666. [in Ukraine]
7. Sotnik I.M., Mazin J.O. Upravlinnya vitratami promislovihi pidpriemstv na osnovi pokaznika povnoy ekologoemnosti produktii. Prometej. 2010. № 2 (32). P.144-149. [in Ukraine]
8. Tarasova N.G. Oblik vitrat po tsentah vitrat ta vidpovidalnosti yak osnova efectivnogo menegmentu.

Upravlinnya proectami ta rozvitok virobnitstva. №1. 2001. P.142 – 147. [in Ukraine]

9. Goncharov V.N., Chig V.I., Kornienko J.J., Klimovitskaja A.J., Kirnos I.A. Upravlenie zatratami kompleksnih proizvodstv [monografiya]. Donetsk, 2003. 180p. [in Ukraine]

10. Hudoba K.V. Metodika viznachennya sumi postiynih i zminnih vitrat yak vaglivogo procesu v sistemі upravlinnya pidpriemstvom. Prometey. 2010. № 2(32). P.99-101. [in Ukraine]

11. Maliy economichniy slovar. Pod red. Azriliana A.N. M. Institut novoy economici, 2000. – 1088p. [in Russia]

12. Economica pidpriemstva [pidruchnic]. [Za zag.red. Pokropivnogo S.F. Vid.2, pererobl. ta dop.]. K. KNEU, 2001. 528p. [in Ukraine]

13. Primac T.O. Economica pidpriemstva: [navch. posibnic]. E. Vikar, 2001. 178 p. [in Ukraine]

14. Economica pidpriemstva [uchebnic]. [Pod red. Volkova O.I.]. M. Infra. M, 2007. 416p. [in Russia]

Надійшла 15.04.2013; рецензент: д. е. н. Гончаров В. Н.

УДК 338.512

П. О. ГАВРИСЬ

Національний технічний університет “Харківський політехнічний інститут”

## ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

*Досліджено теоретичні аспекти управління витратами, їх роль та сферу застосування. Визначено напрямки вдосконалення організації управління витратами на промислових підприємствах.*

*Ключові слова: інтегроване управління витратами, економіка підприємства.*

P. O. GAVRYS

National technical university “Kharkiv polytechnic institute”

## FORMATION OF THE CONCEPT OF THE INTEGRATED MANAGEMENT OF COSTS

*Theoretical aspects of costs management, its role and practical application have been examined in the article. Lines of improvement of cost management organization in manufacturing firms have been determined in the article. The purpose of the research is formation of the complete management concept of the costs, which would allow the enterprises systematically reduce costs and enhance competitiveness. Information management systems in the sphere of expenses should help the enterprise to ensure the ongoing planning and control of costs, identify potential to reduce them, point out new trends, warn about possible risks and improve the efficiency of the enterprise management and its competitiveness.*

*Keywords: integrated management of costs, economics of enterprise.*

**Постановка проблеми.** Розвиток економічних відносин в суспільстві, впровадження новітніх технологій та сучасних виробничих процесів обумовлюють подальше зростання ролі інформаційних системи менеджменту та контролінгу в ефективному управлінні підприємством. Ці тенденції призводять до нових підвищених вимог до організації обліку, планування, контролю та аналізу витрат на промислових підприємствах і таким чином вимагають постійного удосконалення теорії та практичних інструментів управління витратами.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Незважаючи на важливість тематики та суттєвий практичний інтерес до питань ефективної організації управління витратами на підприємствах, певні аспекти цієї проблеми поки залишаються недостатньо розробленими в економічній літературі. Існуючі наукові та методичні розробки С. Ф. Голова, Р. Каплана, Х.-У. Кюпера, В. Я. Міщенко, М. Ф. Осійчук, В. Ф. Палія, Г. О. Паргіна, А. М. Турила, П. Хорвата, Ю. С. Цал-Цалка, А. В. Черепа, Б. С. Юровського та інших потребують подальшого розвитку та вдосконалення для створення необхідної науково-методичної бази, що забезпечила б своєчасне і повне відображення витрат підприємства та організацію основних аспектів їх обліку, контролю та аналізу у відповідності до сучасних вимог. Зокрема, потребує уточнення сам термін «управління витратами». Існує потреба у більш чіткому формулюванні функцій, завдань, інструментів та цілей управління витратами, а також визначенні взаємозв'язків між цими поняттями шляхом розробки цілісної інтегрованої концепції управління витратами на промислових підприємствах.

**Формулювання цілей статті.** Метою даного дослідження є формування цілісної концепції управління витратами, що дозволила б підприємствам систематично знижувати рівень витрат та підвищувати конкурентоздатність.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Традиційні методи та інструменти управління витратами не в змозі повністю відобразити вплив НТП та автоматизації виробничих процесів на структуру витрат, вже не можуть адекватно відповідати інформаційним потребам сучасних промислових підприємств, а тому вимагають подальшого аналізу проблеми вдосконалення інструментів та методів управління

витратами. Досі не існує єдиного визначення поняття «управління витратами». Зокрема, деякі автори визначають управління витратами як процес цілеспрямованого формування оптимального рівня витрат підприємства, при цьому критерієм оптимізації є мінімізація витрат [3]. В той же час, на думку інших дослідників, управління витратами є функцією управління, що забезпечує планування, організацію, мотивацію, контроль та регулювання витрат діяльності [1].

При цьому більшість авторів в цілому дотримується єдиної думки щодо мети та функцій управління витратами. Основна мета управління витратами визначається як досягнення оптимального рівня та структури витрат на промисловому підприємстві. Серед основних оперативних функцій управління витратами виділяють аналіз, облік, планування, контроль витрат, мотивацію співробітників, а також загальну координацію управлінських процесів на підприємстві [1, 3, 4].

Розглядаючи управління витратами в цілому, можна виділити такі загальні елементи, як аналіз витрат залежно від об'єму виробництва, розділення витрат на постійні та змінні, оцінка рівня витрат та аналіз динаміки окремих видів витрат залежно від різних чинників, аналіз структури витрат, розрахунок точки беззбитковості тощо.

Аналіз оперативних функцій управління витратами засвідчує, що на практиці поняття «управління витратами» та поняття «контролінг», що було розглянуто в попередньому розділі, є схожими за змістом. В обох випадках мова йде про розвиток систем обліку, планування та контролю витрат на підприємстві. Однак, не варто ототожнювати ці поняття, оскільки на відміну від контролінгу та управлінського обліку управління витратами орієнтується не лише на координацію та задоволення інформаційних потреб підприємства, але і на розробку та вдосконалення практичних механізмів зниження загального рівня витрат.

Серед стратегічних функцій управління витратами можна виділити координацію окремих процесів, забезпечення інформаційних потреб керівництва підприємством та зацікавлених осіб поза межами підприємства (таких як інвестори тощо), а також мотивацію співробітників підприємства до досягнення організаційних цілей шляхом визначення конкретних цілей та систематичного контролю над їх виконанням.

Важливою стратегічною функцією управління витратами на промислових підприємствах є координація процесів планування, контролю та пов'язаний з нею збір та обробка інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень. Саме координація, тобто забезпечення ефективної взаємодії між окремими елементами системи, її основні аспекти та центральні проблеми є ключовими пунктами під час аналізу проблем та функцій управління витратами.

Суттєвою проблемою координації є рішення питання щодо перегляду, модифікації та вдосконалення поточних планів підприємства. Ця проблема є безпосередньо пов'язаною з плануванням відповідних механізмів контролю за виконанням планів. Необхідність зміни планів визначається лише на базі оцінки відхилень між даними діючих планів та новою інформацією. При цьому важливим є те, що контроль відхилень від плану здійснюється не лише у формі порівняння планових та фактичних показників, але й за рахунок порівняння планових показників з прогнозованими майбутніми показниками, тобто з урахуванням динамічних змін у планах при аналізі відхилень.

В цілому, дослідження теорії та практики управління витратами на промислових підприємствах показало відсутність єдиного підходу до цього питання та засвідчило потребу у розробці цілісної концепції управління витратами. На основі проведеного аналізу автором було розроблено концепцію, що враховує взаємозв'язки між стратегічними та оперативними функціями управління витратами, його завданнями, інструментами та досягненням стратегічних цілей підприємства в цілому. Графічну схему концепції наведено на рис. 1.



Рис. 1. Цілісна концепція управління витратами підприємства



На відміну від існуючих розробок, запропонована концепція чітко відображає взаємозв'язок між окремими аспектами управління витратами та досягненням стратегічних цілей підприємства. Вона дає змогу вибудувати систему управління витратами, що буде максимально забезпечувати інформаційні потреби підприємства та підвищувати мотивацію працівників.

Досліджуючи шляхи вдосконалення управління витратами, зокрема їх обліку, планування, контролю та аналізу, на наш погляд, важливо також визначити, які вимоги ставляться на практиці до інформаційних систем менеджменту в сфері витрат і якою мірою вони можуть бути досягнуті за допомогою існуючих інструментів. В загальних рисах ці вимоги можна сформулювати так: надання своєчасної, повної та достатньо деталізованої інформації про витрати, необхідної для ефективного прийняття управлінських рішень та організації дієвого контролю за виконанням планів. При цьому завданнями інформаційних систем менеджменту є не лише ідентифікація та облік необхідної інформації, але і оцінка витрат, їх аналіз, а також розробка та застосування інструментів та методів для прийняття рішень на основі оптимізації витрат.

**Висновок.** Таким чином, інформаційні системи менеджменту в сфері витрат мають допомагати керівництву підприємства забезпечувати поточне планування та контроль витрат, ідентифікувати потенціал для їх зниження, вказувати на нові тенденції, попереджати про можливі ризики і таким чином підвищувати ефективність управління підприємством та його конкурентоздатність.

### Література

1. Голов С. Ф. Управлінський облік : [підручник] / Голов С. Ф. – К. : Лібра, 2008. – 704 с.
2. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій : монографія / Партин Г.О. – К. : Вид-во УБС НБУ, 2008. – 219 с.
3. Турило А. М. Уточнення сутності поняття «витрати» і їхньої економічної оцінки на підприємстві / А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, Н. М. Цуцурук // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №11. – С. 85–88.
4. Coenenberg A. Kostenrechnung und Kostenanalyse. – Stuttgart, Germany: Schäffer-Poeschel, 2003. – 5. Auflage. – 659 s.
5. Friedl G., Hilz C., Pedell B. Controlling mit SAP: Eine praxisorientierte Einführung – Umfassende Fallstudie – Beispielhafte Anwendungen. – Wiesbaden, Germany: Friedr. Vieweg & Sohn Verlag, 2008. – 5. Auflage. – 279 s.

### References

1. Golov S.F. Management accounting. Kyiv. 2008. 704 p.
2. Partyn G.O. Management of costs of the enterprise: conceptual framework, methods and tools. Kyiv. 2008. 219 p.
3. Turylo A.M., Kravchuk Y.B., Tsutsuruk N.M. Clarification of the notion essence of «expenses» and their economic evaluation at the enterprise. Actual problems of economy. 2004. №11. P. 85–88.
4. Coenenberg A. Kostenrechnung und Kostenanalyse. – Stuttgart, Germany: Schäffer-Poeschel, 2003. – 5. Auflage. – 659 s.
5. Friedl G., Hilz C., Pedell B. Controlling mit SAP: Eine praxisorientierte Einführung – Umfassende Fallstudie – Beispielhafte Anwendungen. – Wiesbaden, Germany: Friedr. Vieweg & Sohn Verlag, 2008. – 5. Auflage. – 279 s.

Надійшла 15.04.2013

## ФІНАНСУВАННЯ ПОТРЕБ ТУРИЗМУ В СТАТТЯХ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

*В роботі аналізуються видаткові статті державного бюджету України за 2006–2012 років, їх розподіл між безпосередніми та опосередкованими складовими туристичної індустрії та динаміка протягом досліджуваного періоду, враховуючи адміністративну реформу 2011 року.*

*Ключові слова: туристична індустрія, державний бюджет України, туристичний потенціал України.*

M. B. HUNKEVYCH

Ivan Franko Lviv National University

## FINANCING NEEDS OF TOURISM IN ARTICLES OF STATE BUDGET EXPENDITURES OF UKRAINE

*The purpose of this article presents analysis of the distribution and dynamics of the financing elements of the tourism industry in Ukraine at the expense of the state budget of our country for the period 2006–2012. Functioning of tourism in Ukraine today is characterized by a strong acceleration, but there are a number of constraints, including, in particular, appears insufficient state financial support for tourism. Funding of tourism industry at the expense of the state budget of Ukraine carried out by allocating funds for direct and indirect components of tourism (e.g., activity museums or theatres). By 2011, the allocation of funds for direct tourism elements occurred at regular expenditure items and steadily growing. In 2011, there was administrative reform, formed a new Ministry of Infrastructure of Ukraine and funds for tourism declined, but increased spending on indirect components of tourism industry. The article presents a detailed analysis of the dynamics and distribution during 2006–2012. Analyzing this perspective, we can conclude that the structure and dynamics of tourism expenditure from the state budget of Ukraine each year varies. Some articles are some liquidated or united with others, and some are in disposable form.*

*Keywords: tourism industry, state budget of Ukraine, tourism potential of Ukraine.*

**Вступ.** Будь-яка галузь національної економіки країни залежить, насамперед, від її організаційно-економічного забезпечення на державному рівні і туризм не є винятком у цьому плані. Одним із елементів цього забезпечення є фінансування тих чи інших складових туристичної індустрії, які можуть бути як безпосередніми, так і опосередкованими елементами туристичного потенціалу всієї країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У даному дослідженні використані матеріали та публікації таких авторів, як Чкана А.С. щодо державного регулювання сфери туризму в Україні; Донченко Л.М. щодо проблем та перспектив державної підтримки розвитку туризму; Іляшенко А.Х. щодо інструментів здійснення регуляторної політики в галузі туризму та інші.

**Формулювання цілей.** Відповідно до окресленої проблематики основною ціллю даного дослідження постає аналіз розподілу та динаміки обсягів фінансування елементів туристичної індустрії України коштом державного бюджету нашої держави за період 2006–2012 років.

**Виклад основного тексту.** Функціонування сфери туризму в сучасних умовах господарювання характеризується певною активізацією, однак існує цілий ряд вагомих стримуючих факторів. Найбільше значення серед них має недостатній обсяг фінансування потреб туризму, недосконалість нормативно-правової бази, суперечливість і неузгодженість окремих її положень, відсутність дієвої державної програми регулювання туризму, чітко розроблених методик і механізмів її реалізації [9, с.277].

Однією з найважливіших складових діяльності державних органів, що стосується розвитку туристичного потенціалу, є фінансування цього процесу з державного та місцевих бюджетів. Зокрема, у Законі України «Про туризм» вказано, що до виключних повноважень Верховної Ради України в галузі туризму належить, зокрема, визначення в законі про Державний бюджет України обсягу фінансового забезпечення туристичної галузі [8].

Таке фінансове забезпечення розвитку туризму складається з двох частин: кошти, які спрямовані безпосередньо на туристичну галузь України (наприклад, на прикладні розробки в галузі туризму, управління в сфері туризму та курортів тощо) та кошти, які спрямовані для інших, опосередкованих для туризму, потреб (наприклад, фінансування збереження природно-заповідного фонду України, історико-культурної та архітектурної спадщини, покращення загальної інфраструктури держави тощо).

Розподіл коштів з державного бюджету України, спрямованих безпосередньо для розвитку туристичної галузі до недавнього здійснювався за постійними статтями видатків, але після реорганізації Кабінету Міністрів України у 2011 році, відбулися деякі зміни в цьому розподілі. До 2011 року центральним органом виконавчої влади у сфері туризму було Міністерство культури та туризму України, яке акумулювало досить великі обсяги ресурсів для фінансування туризму, але цей процес також мав один суттєвий недолік – кошти з державного бюджету України надходили для потреб всього апарату та діяльності міністерства, тобто існували статті видатків власне на туристичну галузь, а також були статті

видатків на культуру та туризм в цілому, без розподілу конкретного призначення цих коштів. Починаючи з 2011 року управління туризмом перейшло до повноважень новоствореного Міністерства інфраструктури України, внаслідок чого сума видатків з державного бюджету України на власне розвиток туризму скоротилася в декілька десятків разів. Перевагою в цьому є поєднання управління туризмом та транспортом в одному профільному міністерстві, оскільки туризм значною мірою залежить від розвитку транспортної мережі та рівня розвитку інфраструктури держави в цілому. Проте, з іншої сторони, негативним безперечно є той факт, що на розвиток безпосередньо туристичної галузі України на даний час виділяється занадто мізерна сума коштів.

Таблиця 1

**Розподіл видатків з Державного бюджету України на потреби туризму протягом 2006–2012 рр.  
(авторська розробка на основі [1–7])**

Рік	Найменування згідно з відомчою і програмною класифікаціями видатків та кредитування державного бюджету	Сума, тис. грн.
<i>До реформи міністерств</i>		
2006	1) Міністерство культури і туризму України	738 114,9
	2) апарат Міністерства культури і туризму України	628 761,4
	3) загальне керівництво та управління у сфері культури та туризму	9 856,7
	4) прикладні розробки у сфері туризму	3 921,3
	5) Державна службу туризму і курортів України	2 906,7
	6) керівництво та управління у сфері туризму та курортів	2 906,7
	<b>Всього</b>	<b>1 386 471,3</b>
2007	1) Міністерство культури і туризму України	886 489,2
	2) апарат Міністерства культури і туризму України	750 526,7
	3) загальне керівництво та управління у сфері культури та туризму	19 034,7
	4) прикладні розробки у сфері туризму	6 249,9
	5) Державна службу туризму і курортів України	23 297,2
	6) фінансова підтримка розвитку туризму, створення умов безпеки туристів, розбудови туристичної інфраструктури, міжнародних транспортних коридорів та магістралей	3 000,0
	7) фінансова підтримка розвитку туризму	20 297,2
	<b>Всього</b>	<b>1 708 894,9</b>
2008	1) Міністерство культури і туризму України	1 280 847,5
	2) апарат Міністерства культури і туризму України	1 110 644,3
	3) загальне керівництво та управління у сфері культури та туризму	25 360,3
	4) прикладні розробки у сфері туризму	9 840,3
	5) Державна службу туризму і курортів України	25 097,2
	6) фінансова підтримка розвитку туризму, створення умов безпеки туристів, розбудови туристичної інфраструктури, міжнародних транспортних коридорів та магістралей	4 800,0
	7) фінансова підтримка розвитку туризму	20 297,2
	<b>Всього</b>	<b>2 476 886,8</b>
2009	1) Міністерство культури і туризму України	1 366 327,5
	2) апарат Міністерства культури і туризму України	1 259 544,1
	3) загальне керівництво та управління у сфері культури та туризму	18 256,9
	4) прикладні розробки у сфері туризму	9 553,6
	5) Державна службу туризму і курортів України	2 509,7
	6) фінансова підтримка розвитку туризму, створення умов безпеки туристів, розбудови туристичної інфраструктури, міжнародних транспортних коридорів та магістралей	480,0
	7) фінансова підтримка розвитку туризму	2 029,7
	<b>Всього</b>	<b>2 656 191,8</b>
2010	1) Міністерство культури і туризму України	1 637 387,0
	2) апарат Міністерства культури і туризму України	1 477 609,1
	3) загальне керівництво та управління у сфері культури та туризму	21 057,2
	4) прикладні розробки у сфері туризму	10 694,1
	5) Державна службу туризму і курортів України	12 509,7
	6) фінансова підтримка розвитку туризму, створення умов безпеки туристів, розбудови туристичної інфраструктури, міжнародних транспортних коридорів та магістралей	480,0
	7) фінансова підтримка розвитку туризму	12 029,7
	<b>Всього</b>	<b>3 171 766,8</b>
<i>Після реформи міністерств</i>		
2011	1) Міністерство інфраструктури України	2 117 263,0
	2) Апарат Міністерства інфраструктури України	287 930,9
	3) Загальне керівництво та управління у сфері інфраструктури	258 70,0
	4) прикладні розробки у сфері туризму	1 031,1
	5) фінансова підтримка розвитку туризму, створення умов безпеки туристів, розбудови туристичної інфраструктури, міжнародних транспортних коридорів та магістралей	432,0
	6) фінансова підтримка розвитку туризму	1 826,7
	<b>Всього</b>	<b>2 434 252,7</b>
2012	1) Міністерство інфраструктури України	8 259 970,4
	2) Апарат Міністерства інфраструктури України	48 696,2
	3) Загальне керівництво та управління у сфері інфраструктури	45 792,5
	4) керівництво та управління у сфері туризму та курортів	4 328,8
	5) фінансова підтримка розвитку туризму, створення умов безпеки туристів, розбудови туристичної інфраструктури, міжнародних транспортних коридорів та магістралей	2 437,1
	<b>Всього</b>	<b>8 361 225,0</b>

З метою кращого ознайомлення з даною ситуацією, пропонуємо ознайомитися з обсягами видатків з державного бюджету України протягом 2006–2012 років, спрямованих безпосередньо на вітчизняну туристичну галузь – до та після реформи міністерств.

Отже, після реформи міністерств ситуація дещо змінилася: по-перше зросли обсяги фінансування апарату самого Міністерства інфраструктури, а по-друге, сам обсяг фінансування безпосередньо потреб туризму значно впав порівняно з періодом, що передував згаданій реформі. Проте вже у 2012 р., порівняно з 2011 р., коштів на розвиток туризму в Україні виділено вдвічі більше, і така тенденція, за прогнозами Міністерства інфраструктури, має зберігатися й надалі, оскільки цей орган перейняв досвід Міністерства культури і туризму, яке щороку збільшувало обсяги видатків на розвиток туризму – рис. 1.

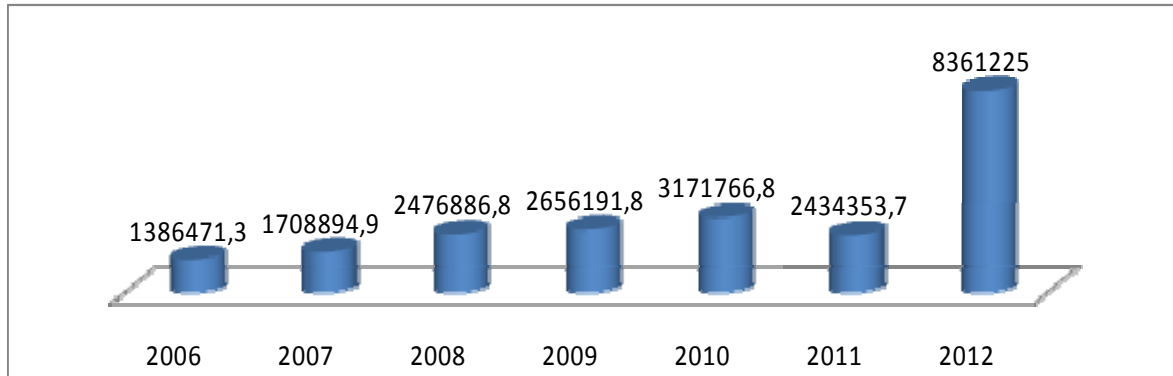


Рис. 1. Динаміка видатків з державного бюджету України на туристичну галузь протягом 2006–2012 рр., тис. грн. [1–7]

Таким чином, нами було проаналізовано видатки з державного бюджету України, спрямовані власне на потреби розвитку туризму, проте, як вже зазначалося вище, туристичний потенціал території і країни в цілому складається з різноманітних елементів, які часто можуть належати до інших галузей національного господарства. Так, наприклад, з державного бюджету України виділяються кошти на різні профільні міністерства, державні агентства, спеціальні програми чи проекти, які, хоч і не є учасниками туристичного процесу, проте мають незаперечно великий вплив на туристичну привабливість того чи іншого регіону, підвищення його туристичного потенціалу та залучення щораз більшої кількості туристів, які, у свою чергу, приносять дохід державі. Деталізований аналіз цих видатків за 2009–2012 роки представлений у таблиці 2.

Таблиця 2

**Розподіл видатків з державного бюджету України за складовими туристичного потенціалу території за 2009–2012 рр., тис. грн. (авторська розробка на основі [1–7])**

Найменування згідно з відомчою і програмною класифікаціями видатків та кредитування державного бюджету	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Збереження природо-заповідного фонду в Азово-Сиваському національному природному парку та Кримському природному заповіднику	9 425,8	—	—	—
Створення культурно-мистецького та музейного комплексу «Мистецький арсенал»	4 100,0	—	—	—
Інформаційне та організаційне забезпечення участі України у міжнародних форумах, конференціях, виставках	241,9	1 217,0	—	8 500,0
Інформаційно-культурне забезпечення населення Криму у відродження та розвитку культур народів Криму	945,1	1 047,8	—	—
Фінансова підтримка національних театрів	316 790,0	346 863,8	380 662,6	446 382,5
Фінансова підтримка національних художніх колективів, концертних та циркових організацій	223 324,4	240 374,5	256 392,1	305 369,7
Поповнення експозицій музеїв, репертуарів театрів і концертних та циркових організацій	1 054,0	4 554,0	1 560,0	—
Здійснення концертно-мистецьких та культурологічних загальнодержавних заходів і державна підтримка регіональних культурних ініціатив та аматорського мистецтва	32 705,0	37 547,0	32 656,6	45 926,8
Здійснення культурно-інформаційної та культурно-просвітницької діяльності	3 640,8	4 145,8	4 408,4	—
Музейна справа та виставкова діяльність	92 270,6	120 087,7	138 821,4	308 327,4

Найменування згідно з відомчою і програмною класифікаціями видатків та кредитування державного бюджету	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Збереження історико-культурної спадщини в заповідниках	97 168,7	118 134,1	142 071,8	220 677,1
Паспортизація, інвентаризація та реставрація пам'яток культурної спадщини	1 040,0	3 340,0	5 800,0	
Збереження архітектурної спадщини в заповідниках	30 882,0	33 696,3	36 588,2	
Паспортизація, інвентаризація та реставрація пам'яток архітектури	70,0	70,0	66,5	
Заходи із створення і збереження природо-заповідного фонду, ведення кадастрів флори і фауни, Червоної книги	66 478,4	84 963,5	87 434,6	—
Керівництво та управління у сфері екологічних інвестицій	55 462,0	—	91 651,0	6 043,8
Збереження природо-заповідного фонду	28 836,3	39 416,0	53 005,5	53 982,4
Функціонування музеїв	2 434,2	4 928,8	5 477,5	6 770,9
Прикладні наукові та науково-технічні розробки по розвитку національної транспортної мережі	16 816,9	16 860,6	—	—
Фінансова підтримка забезпечення міжнародного позитивного іміджу України	—	8 000,0	12 000,0	—
Загальне керівництво та управління у сфері розвитку культури	—	—	20 594,6	26 185,2
Функціонування національних історико-меморіальних заповідників	—	—	10 038,7	—
Функціонування національних меморіальних музеїв	—	—	3 710,6	—
Загальне керівництво та управління у сфері інфраструктури	—	—	25 870,0	45 792,5
Прикладні наукові та науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням у сфері розвитку національної транспортної мережі і туризму	—	—	16 018,0	2 903,7
Здійснення природоохоронних заходів	—	—	—	623 295,1

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Кожного року кількість та структура видаткових статей на розвиток туризму змінюється: деякі статті залишаються постійними та фінансуються з держбюджету щороку (наприклад, збереження природо-заповідного фонду); деякі статті були об'єднані у держбюджеті України на 2012 рік в одну статтю (наприклад, збереження історико-культурної та архітектурної спадщини в заповідниках, паспортизація, інвентаризація та реставрація пам'яток культури та архітектури); деякі статті є одноразовими й існують у формі субвенцій з держбюджету України обласним, міським чи районним бюджетам адміністративних одиниць України для здійснення цільових програм; щороку додаються нові статті видатків з державного бюджету, які в майбутньому або також продовжують фінансуватися або ліквідуються внаслідок своєї нерентабельності чи з інших причин (так для 2012 року такою принципово новою стала стаття на здійснення природоохоронних заходів). Перспективними напрямками дослідження даного процесу могли б стати більш деталізований аналіз окремих видаткових статей на розвиток безпосередніх чи опосередкованих складових туристичної індустрії; ефективність цих коштів в галузі туризму в цілому; вивчення та аналіз закордонного досвіду щодо аналогічної проблематики тощо.

#### Література

1. Про Державний бюджет України на 2006 рік : закон України від 25.11.2006 № 3235-15.
2. Про Державний бюджет України на 2007 рік : закон України від 09.07.2007 № 489-16.
3. Про Державний бюджет України на 2008 рік : закон України від 18.12.2008 № 107-17.
4. Про Державний бюджет України на 2009 рік : закон України від 23.12.2009 № 835-17.
5. Про Державний бюджет України на 2010 рік : закон України від 12.08.2010 № 2154-17.
6. Про Державний бюджет України на 2011 рік : закон України від 29.12.2011 № 2857-17.
7. Про Державний бюджет України на 2012 рік : закон України від 08.12.2012 № 4282-17.
8. Про туризм : закон України від 15.09.1995 № 324/95-ВР.
9. Чкан А.С. Державне регулювання сфери туризму в Україні [Електронний ресурс] / А.С. Чкан // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Економічні науки. – 2012. – № 2 (18). – Т. 3. – С. 276–290. – Режим доступу : [http://tourlib.net/statti\\_ukr/chkan.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/chkan.htm)

References

1. The Law of Ukraine On the State Budget of Ukraine for 2006 from 25.11.2006 № 3235-15
2. The Law of Ukraine On the State Budget of Ukraine for 2007 from 09.07.2007 № 489-16
3. The Law of Ukraine On the State Budget of Ukraine for 2008 from 18.12.2008 № 107-17
4. The Law of Ukraine On the State Budget of Ukraine for 2009 from 23.12.2009 № 835-17
5. The Law of Ukraine On the State Budget of Ukraine for 2010 from 12.08.2012 № 2154-17
6. The Law of Ukraine On the State Budget of Ukraine for 2011 from 29.12.2011 № 2857-17
7. The Law of Ukraine On the State Budget of Ukraine for 2012 from 08.12.2012 № 4282-17
8. Law of Ukraine "On Tourism" from 15.09.1995 № 324/95-VR
9. Chkan AS State regulation of tourism in Ukraine / Proceedings of the Tauride Agrotechnological State University. - Economics. - 2012. - № 2 (18), Volume 3. - S.276-290. - [Electronic resource] / / Access mode: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/chkan.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/chkan.htm)

Надійшла 15.04.2013; рецензент: д. е. н. Кундицький О. О.

УДК 658.7

В. В. ДИКАНЬ

Украинская государственная академия железнодорожного транспорта, г. Харьков

## РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

*В статье обоснована необходимость формирования промышленно-логистических центров для создания условий повышения эффективности функционирования и инновационного развития промышленного комплекса экономики Украины. Обоснован наиболее эффективный путь обеспечения устойчивого развития и конкурентоспособности промышленного сектора экономики Украины через создание промышленно-логистических центров. Основой создания и функционирования промышленно-логистических центров рассмотрена реализация принципов системного подхода, в рамках которого обеспечивается тесная взаимосвязь и сотрудничество всех участников производственного процесса, начиная от поставщиков сырья и комплектующих, заканчивая транспортировкой готовой продукции.*

*Ключевые слова: промышленно-логистический центр, конкурентоспособность, устойчивое развитие, промышленность, транспорт.*

V. V. DYKAN

Ukrainian State Academy of Railway Transport, Kharkov

## DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL-LOGISTIC CENTERS OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

*Necessity of industrial-logistic centers forming to create conditions of functioning efficiency increasing and innovative development of Ukrainian economic industrial complex is grounded in the article. The most effective way of stable development providing and competitiveness of industrial sector of Ukraine economy through creation of industrial-logistic centers is grounded. Basis of creation and functioning of industrial-logistic centers is consider realization of principles of the system approach in the frame of which close intercommunication and collaboration of all participants of production process is provided, beginning from the suppliers of raw material and complete devices, concluding transporting of the prepared products*

*Keywords: industrial-logistic center, competitiveness, stable development, industry, transport.*

**Актуальность исследования.** Влияние глобализации, обострение конкурентной борьбы на рынках промышленной продукции, особенности мировых и внутренних экономических процессов становления постиндустриальных обществ обусловили качественные изменения в развитии мирового промышленного производства. Результатом этих процессов стало не только расширение границ деятельности компаний и размеров внутреннего рынка, формирование новых методов управления и организации производств, но и активизация инновационных преобразований, переход на принципы интегрированной логистики.

Главной особенностью формирования и реализации промышленной политики в странах развитого мира стала крупномасштабная консолидация предприятий путем объединения разных национализированных компаний ряда отраслей в мощные мегаструктуры, составляющие на сегодняшний день скелет промышленности [1].

Сегодня во всем мире значимость и экономическая независимость страны определяется наличием и уровнем наукоемкой, высокотехнологичной промышленной продукции, способной к созданию большей величины добавленной стоимости, оснащенной большим по количеству промышленным капиталом.

Тогда как ведущие страны мира широко используют возможности инновационного развития экономики, формируют постиндустриальное общество, промышленность Украины основывается на традиционных технологиях. Устаревшие средства производства и технологии, утраченные необходимые для предприятий оборотные средства и долги ставят бывших промышленных гигантов на грань банкротства, а

отсутствие источников финансирования научно-технического развития производств обуславливают несоответствие продукции их производства мировым стандартам. И как результат большинство «украинских промышленников» на сегодняшний день не имеют возможности не то чтобы конкурировать с ведущими иностранными компаниями, но и теряют предпосылки дальнейшего своего существования.

Важнейшим источником восстановления жизнеспособности экономики Украины и генерирования дохода государства должно выступать конкурентоспособное промышленное производство, что развивается на принципах логистики и инноваций. Задача инноваций заключается не просто в приближении к уровню развития развитых стран в определенных сферах мирового производства, а в развитии внутренних возможностей для независимого технологического развития и знаний страны [2].

В этом аспекте будущее отечественной промышленности определяется способностью к совместной технологической кооперации, путем концентрации всех возможных ресурсов в тех сегментах, которые создают благоприятные условия для опережающего развития страны, а именно в промышленности и транспорте, взаимодействие между которыми рассматривается в форме промышленно-логистических центров.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Модель взаимодействия транспорта и промышленности Украины достаточно активно развивается украинскими исследователями. Среди ученых, которые уделяют внимание поиску путей повышения конкурентоспособности промышленности Украины через призму сочетание ее интересов с интересами транспортного комплекса страны, отметим В. Диканя, О. Калиниченко, С. Мищенко, Н. Якименко и других [3–5]. Однако, несмотря на значительное количество трудов, посвященных решению проблем взаимодействия транспорта и промышленности, большинство из них оставляет без внимания проблему совместного функционирования промышленных предприятий Украины и транспорта в пределах промышленно-логистического центра, что и обуславливает актуальность данной статьи.

Таким образом, целью статьи является теоретическое обоснование и разработка практических рекомендаций относительно формирования промышленно-логистических центров как центров обеспечения устойчивого развития и конкурентоспособности промышленных секторов экономики Украины.

**Изложение основного материала.** Промышленно-логистический центр (ПЛЦ) рассматривается, как сконцентрированная на некой территории группа взаимосвязанных предприятий, которые владеют необходимым инфраструктурным и ресурсным потенциалом, способным обеспечить создание условий для повышения конкурентоспособности и устойчивого развития промышленного сектора экономики страны. При этом конкурентоспособность и устойчивое развитие предприятий рассматривается исключительно в контексте реализации инновационного пути развития, основанного на формировании восприимчивой к нововведениям инновационной среды, которая способна активизировать процессы создания объектов интеллектуальной собственности и сформировать условия для эффективного их внедрения в производственно-хозяйственную деятельность промышленных предприятий. основополагающая роль в формировании ПЛЦ отводится промышленности, в первую очередь предприятиям машиностроения, что обусловлено наличием мощного потенциала конструкторских бюро, доставшегося Украине в наследство от Советского Союза, которые интегрируясь с транспортным комплексом страны (железным и автотранспортом), обеспечат создание благоприятных условий для выпуска инновационной продукции.

В соответствии с этим главной целью формирования ПЛЦ в Украине является повышения эффективности функционирования и инновационного развития предприятий промышленного комплекса за счет создания максимально благоприятных условий для роста масштабов и уровня использования отечественной промышленностью мировых научно-технических достижений в сочетании с собственными научными исследованиями, производственными и интеллектуальными возможностями.

Одним из фундаментальных положений создания и функционирования ПЛЦ рассматривается реализация принципа системного подхода, в рамках которого обеспечивается тесная взаимосвязь и сотрудничество всех участников производственного процесса, начиная от поставщиков сырья и комплектующих, заканчивая транспортировкой готовой продукции, позволяющие обеспечить:

1) снижение доли транспортных расходов в себестоимости продукции, изготавливаемой предприятиями промышленности;

2) контроль потребностей потребителей (владение информацией об уровне их платежеспособности и потребностях в инновационных разработках), вероятность расширения круга потребителей;

3) способность использовать в процессе осуществления собственных разработок, существующие достижения научно-технического прогресса, формирование собственной базы научных разработок и инноваций;

4) владение информацией о существующих тенденциях на рынке закупок с предоставлением возможности прогнозирования объемов потенциальных заказов;

5) сокращение сроков доставки сырья, материалов, готовой продукции за счет планирования и организации оптимальных схем и маршрутов доставки;

6) снижение расходов предприятий на содержание лишних запасов сырья и материалов, создаваемых для обеспечения непрерывности процесса производства.

ПЛЦ рассматривается как мегацентр, который объединяет преимущества транспортно-

логистических и промышленных центров. Его формирование должно осуществляться в несколько последовательных этапов: 1) формирование ядра ПЛЦ; 2) формирование вертикальных и горизонтальных связей ПЛЦ; 3) формирование обеспечивающей подсистемы его функционирования; 4) формирование взаимосвязей и взаимодействия с органами государственного управления.

Первым этапом формирования ПЛЦ рассматривается создание своего рода «ядра» центра, который представлен производственным и транспортно-логистическим блоками. Базисом интеллектуальной составляющей производственного блока выступает мощный потенциал конструкторско-технологических отделов предприятий, способен обеспечивать выпуск технологически усовершенствованных образцов изделий, комплектующих и модульных частей, используя для их разработки, существующие в мире передовые достижения в области науки и техники. В обеспечении надлежащих условий функционирования ПЛЦ важная роль отводится наличию высокоразвитой транспортной инфраструктуры, как средствам не только доставки готовой продукции и запчастей, но и фактору снижения производственных расходов, формирования единого информационного пространства развития промышленного комплекса страны.

На втором этапе формирования горизонтальных связей центра предусматривается взаимодействие центра с обеспечивающими максимально эффективное его функционирование организациями. К их числу относятся предприятия, занимающиеся производством сырья и материалом, поставщики запасных частей комплектующих, инструмента, которые осуществляют их поставку для предприятий, формирующих основу центра, а также совокупность сбытовых организаций, занимающиеся непосредственно дистрибуцией готовой продукции (объекты торговли и электронные их представительства). Вертикальный уровень взаимосвязей предусматривает соответствие целей, стратегии и миссии функционирования ПЛЦ общей стратегии развития машиностроительного комплекса страны.

Третий этап определяет условия взаимодействия ПЛЦ с банками; инвестиционными, реинжиниринговыми, страховыми, маркетинговыми и консалтинговыми компаниями, образовательными учреждениями, а также центрами сертификации товаров и услуг и научной подготовки и переподготовки персонала, которые поддерживают функционирование ПЛЦ путем предоставления капитала, технологий, информации и знаний.

Четвертый этап устанавливает систему взаимодействия с органами государственного управления, которые не только закладывают основы его успешного функционирования, но и во многом определяют возможность обеспечения устойчивого развития.

Таким образом, учитывая содержание, элементы и процессы построения, функционирование промышленно-логистического центра можно представить в виде схемы (рис. 1).

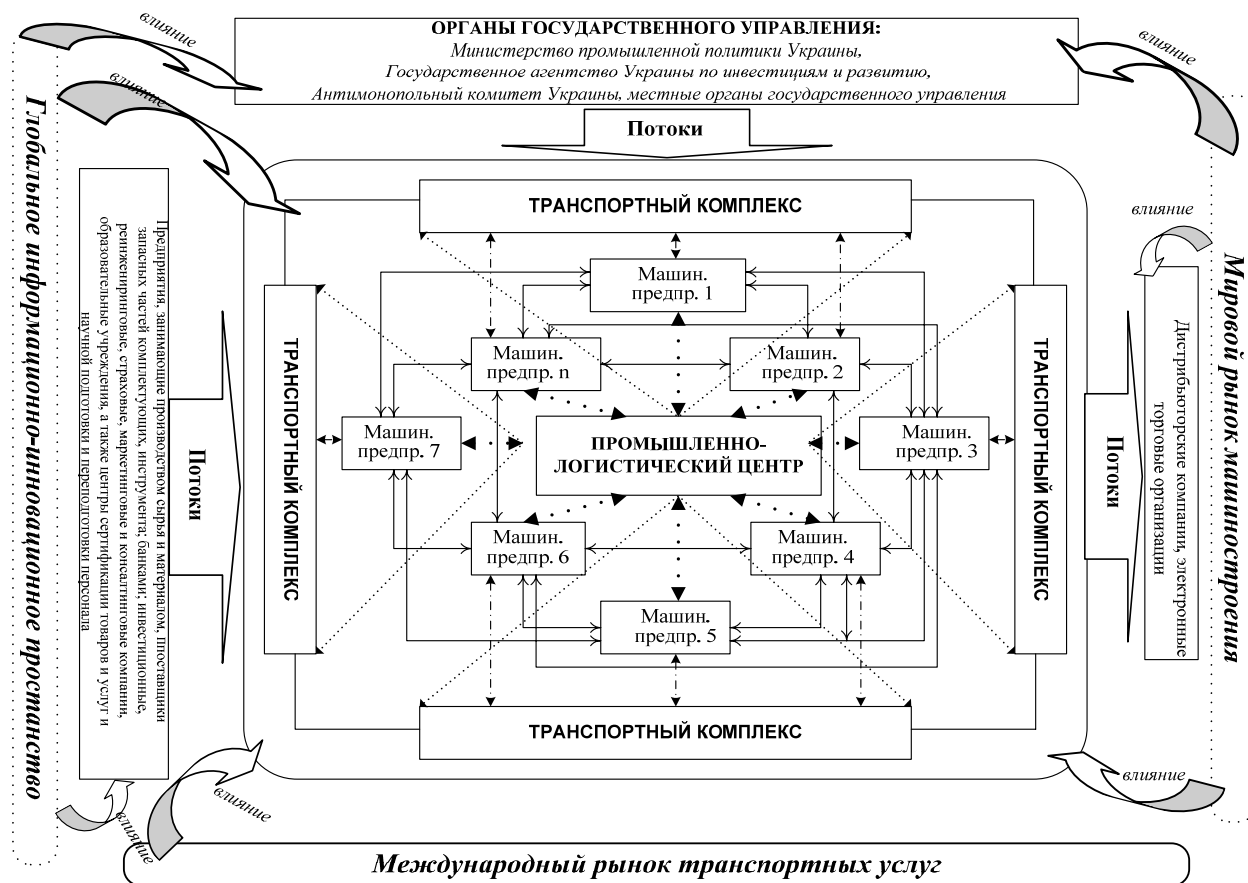


Рис. 1. Схема функционирования промышленно-логистического центра



**Выводы.** Таким образом, в статье рассмотрен наиболее эффективный путь обеспечения устойчивого развития и конкурентоспособности промышленного секторов экономики Украины через создание промышленно-логистических центров. Перспективы дальнейших исследований связаны с необходимостью рассмотрения принципов и механизма их функционирования.

#### Литература

1. Гордеев О.И. Развитие промышленности региона в условиях перехода к подъему экономики: стратегия, политика и средства обеспечения / О.И. Гордеев, С.О. Гордеев. – СПб : НПК «РОСТ», 2007. – 365 с.
2. Байнев В.Ф. Переход к инновационной экономике в условиях межгосударственной интеграции: тенденции, проблемы, белорусский опыт : [монография] / В.Ф. Байнев, В.В. Саевич ; под общ. ред. В.Ф. Байнева. – Минск : Право и экономика, 2007. – 180 с.
3. Дикань В.Л. Консолідація можливостей промисловості та транспорту в умовах міжнародних транспортних коридорів як шлях призупинення кризових явищ в економіці України / В.Л. Дикань, Н.В. Якименко // Вісник економіки транспорту та промисловості. – 2010. – № 30. – С. 12–13.
4. Калініченко О.О. Кризові явища вітчизняних підприємств / О.О. Калініченко // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції [«Конкурентоспроможність у умовах глобалізації: реалії проблеми та перспективи»]. – 2009. – 342 с.
5. Якименко Н.В. Розвиток транспортно-логістично-промислових кластерів регіонів України / Н.В. Якименко, С.П. Міщенко // Вісник економіки транспорту та промисловості. – 2011. – № 33. – С. 63–69.

#### References

1. Gordejev O.I. Development of Industry of Region in the Conditions of Passing to Rise of Economy: Strategy, Policy and Means of Providing [Text] /O.I. Gordejev, S.O. Gordejev. – SPb: NPK «GROWTH», 2007. – 365 p.
2. Baynev V.F. Passing to the Innovative Economy in the Conditions of Interstate Integration: Tendencies, Problems, Byelorussian Experience [Text]: Monography /V.F. Baynev, V.V. Sajeovich; Under red. of prof. V. F. Baynev. Mn.: Law and Economy, 2007. – 180 p.
3. Dykan V.L. Consolidation of Possibilities of Industry and Transport in the Conditions of International Transport Corridors as a Way of Stoppage of the Crisis Phenomena in the Ukrainian Economy [Text] /V.L.Dikan, N.V.Yakimenko // Visnyk Ekonomiky Transportu ta promislovosti - 2010.-№30.- P.12-13.
4. Kalinichenko O.O. Crisis phenomena of domestic enterprises.// Materials of the 3-d International scientific-practical conference «Competitiveness in the terms of globalization: realities of problem and prospect». – 2009. – 342p.
5. Yakimenko N.V. Development of transport-logistic-industrial clusters of regions of Ukraine [Text] / N.V. Yakimenko, S.P. Myschenko / Visnyk Ekonomiky Transportu ta promislovosti - 2011. - №33.- P.63-69.

Надійшла 07.04.2013

## **ОБЛІК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИТРАТ НА ВИВЕДЕННЯ З ЕКСПЛУАТАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ВІДНОВЛЕННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК: МІЖНАРОДНИЙ І НАЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТИ**

*У статті розкрито методику ведення обліку забезпечення витрат на виведення з експлуатації основних засобів та відновлення земельних ділянок з урахуванням міжнародного та національного досвіду. Застосування цієї методики обліку забезпечить реалізацію якісних характеристик фінансової звітності компаній нафтогазової промисловості у частині відображення інформації про даний об'єкт обліку.*

*Ключові слова: облік, забезпечення, компанії нафтогазової промисловості.*

T. I. DOLISHNIA

Ivano-Frankivsk national technical university of oil and gas

## **ACCOUNTING OF COST PROVIDING FOR DECOMMISSIONING OF FIXED ASSETS AND GROUND RESTORATION: INTERNATIONAL AND NATIONAL ASPECTS**

*The objective of this article is to outline the method of costs accounting for removing assets from the operation and restoration of ground (deposits) in the oil and gas companies in the contest of international and national standards. The article analyzes the basic requirements of the provisions of international and national standards according to accounting provisions. Accounting of providing method for decommissioning of fixed assets and ground restoration is recommended to use in practice. Applying of that accounting method will ensure the implementation of the qualitative characteristics of financial statements of companies in petroleum industry in part of displaying information about given accounting object.*

*Keywords: accounting, providing, company of petroleum industry.*

### **Вступ**

Сьогодні особливої актуальності набуває дослідження особливостей обліку в компаніях нафтогазової промисловості у контексті застосування міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ (IFRS)), оскільки підприємства повинні складати фінансову звітність, застосовуючи міжнародні стандарти, які водночас не суперечать Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні"[1] і офіційно оприлюднені на веб-сайті Міністерства фінансів України.

Дослідженню питань гармонізації обліку та фінансової звітності присвячені праці багатьох провідних вчених, зокрема таких, як Голов С.Ф., Костюченко В.М. [2] та інші.

Незважаючи на значні наукові напрацювання з цієї проблеми, недостатньо уваги приділено питанням ведення обліку забезпечення витрат на виведення з експлуатації основних засобів та відновлення земельних ділянок, його розрахунку та щорічного перегляду в компаніях нафтогазової промисловості.

Облік формування забезпечення витрат на виведення з експлуатації основних засобів та проведення робіт для відновлення земельних ділянок є однією з особливостей обліку, властивих компаніям нафтогазової промисловості. Необхідність розгляду саме цього об'єкту обліку обумовлюється також тим, що ні національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С)БО), ні міжнародні стандарти не дають детальних рекомендацій з його розрахунку та щорічного перегляду.

Мета статті – розкриття методики ведення обліку забезпечення витрат на виведення основних засобів з експлуатації та відновлення земельних ділянок компаніями нафтогазової промисловості в контексті міжнародних та національних стандартів для застосування в практичній діяльності, що, у свою чергу, дозволить забезпечити реалізацію якісних характеристик фінансової звітності.

### **Виклад основного матеріалу дослідження**

У відповідності до чинного законодавства, компанії, виводячи з експлуатації свердловини чи інші основні засоби, беруть на себе зобов'язання щодо відновлення земельних ділянок. Так, згідно із Постановою № 19 від 27.12.1989 р., забезпечення своєчасного і якісного виконання ізоляційно-ліквідаційних і рекультивувальних робіт, а також відповідальність за збереження гирл і стовбурів ліквідованих свердловин, періодичності їх обстеження покладається на виробничі об'єднання, які затвердили їх ліквідацію [3]. Більше того, стаття 54 Кодексу України "Про надра" [4] зобов'язує компанії приводити свердловини у стан, який гарантує безпеку людей, майна і навколишнього природного середовища.

Таким чином, питання щодо виведення з експлуатації основних засобів і відновлення земельних ділянок лежать в полі зору як компаній нафтогазової промисловості, так і держави, природоохоронних організацій, тобто мають загальнодержавне значення.

Для обліку витрат з метою виконання зобов'язань щодо виведення з експлуатації основних засобів і відновлення земельних ділянок компанії нафтогазової промисловості використовують міжнародні

стандарти, в тому числі міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО (IAS)) 37 “Забезпечення, умовні зобов’язання та умовні активи” [5].

Існує чотири основних варіанти обліку [6]:

- капіталізація у вартості активу;
- відображення витрат як витрат майбутніх періодів;
- відображення резерву як окремого активу;
- відображення витрат на резерв в якості витрат у період виникнення.

МСБО (IAS) 37 “Забезпечення, умовні зобов’язання та умовні активи” [5] не забороняє і не вимагає капіталізації витрат, визнаних у момент створення забезпечення.

Водночас, елементом собівартості активу, як вказано у МСБО (IAS) 16 “Основні засоби” [7], є первісно попередньо оцінені витрати на демонтаж, переміщення об’єкту та відновлення території, на якій об’єкт розташований, зобов’язання за якими суб’єкт господарювання бере на себе, коли використовує його впродовж певного періоду, які визнаються та оцінюються відповідно до МСБО (IAS) 37 “Забезпечення, умовні зобов’язання та умовні активи” [5].

В національному П(С)БО 11 “Зобов’язання” [8] дається посилання на дотримання вимог П(С)БО 7 “Основні засоби” [9], згідно з яким первісна вартість об’єкта основних засобів збільшується з одночасним створенням забезпечення на обґрунтовану розрахунком суму зобов’язання, що, відповідно до законодавства, виникає у підприємства щодо демонтажу, переміщення цього об’єкта та приведення земельної ділянки, на якій він розташований, у стан, придатний для подальшого використання (зокрема, на передбачену законодавством рекультивацию порушених земель) [9], тобто аналогічно до положень МСБО (IAS) 16 “Основні засоби” [7] передбачає капіталізацію витрат.

Забезпечення, відповідно до положень МСБО (IAS) 37 “Забезпечення, умовні зобов’язання та умовні активи” [5], визначається як зобов’язання з невизначеним строком або сумою. Зазвичай, у міжнародній практиці, у компаніях нафтогазової промисловості розраховують, виходячи з оцінки запасів нафти і газу та запланованого рівня видобутку на рік.

Забезпечення визнається, якщо:

а) внаслідок минулої події суб’єкт господарювання має теперішню заборгованість (юридичну чи конструктивну);

б) ймовірно, що для погашення заборгованості необхідне вибуття ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди;

в) суму заборгованості можна достовірно оцінити [5].

Таким чином, під забезпеченнями розуміють теперішню заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулої події, погашення якої, як очікується, призведе до вибуття з підприємства ресурсів, які втілюють економічні вигоди, а достовірна оцінка суми заборгованості здебільшого ґрунтується на попередніх оцінках, оскільки сума забезпечення є невизначеною.

Практично аналогічне тлумачення наведено в п. 14 П(С)БО11 “Зобов’язання” [8]. Проте в національному Положенні не виокремлюють такий вид забезпечень як забезпечення витрат на виведення з експлуатації основних засобів та відновлення земельних ділянок. На нашу думку, це вплинуло, у свою чергу, на положення облікової політики ВАТ “Укрнафта” за 2006 р. Цією обліковою політикою не передбачено формування забезпечення витрат на виведення з експлуатації основних засобів та відновлення земельних ділянок.

Відповідно до МСФЗ (IFRS) первісне визнання забезпечення витрат на виведення з експлуатації основних засобів та відновлення земельних ділянок недопустимо в момент початку промислового видобутку, оскільки зобов’язання щодо демонтажу виробничих споруд і відновлення земельних ділянок зазвичай виникає у процесі будівництва виробничих споруд, а в процесі видобутку з’являються деякі додаткові зобов’язання. Як результат, забезпечення витрат на виведення з експлуатації основних засобів та відновлення земельних ділянок потрібно визнавати впродовж етапу розробки або будівництва, тобто до початку процесу видобутку. А визнання додаткового забезпечення витрат на виведення з експлуатації основних засобів та відновлення земельних ділянок за необхідності під час видобутку.

Згідно із МСБО (IAS) 37 “Забезпечення, непередбачені зобов’язання та непередбачені активи” [5] забезпечення повинно визнаватися, коли виникає юридичне або конструктивне зобов’язання, що може існувати на момент, коли свердловини чи інші активи, для прикладу, були придбані.

Таким чином, МСБО (IAS) 37 “Забезпечення, непередбачені зобов’язання та непередбачені активи” [5] прискорює визнання забезпечення витрат на виведення з експлуатації основних засобів та відновлення земельних ділянок.

МСБО (IAS) 37 “Забезпечення, непередбачені зобов’язання та непередбачені активи” [5] визначає суму забезпечення. Остання повинна бути найкращою попередньою оцінкою витрат, необхідних для погашення існуючого зобов’язання на кінець звітного періоду, або іншими словами, оцінка забезпечення повинна бути найкращою оцінкою майбутніх витрат, які пов’язані з припиненням експлуатації основних засобів та відновленням земельних ділянок.

Оцінка повинна ґрунтуватися на пропозиціях керівництва компанії з урахуванням досвіду інших

компаній з подібними нафтогазовими родовищами, оскільки витрати будуть змінюватися в залежності від місця знаходження родовища, використовуваних технологій видобутку та інших факторів, які впливають на виробничий процес, а за необхідності й висновків незалежних експертів.

З метою отримання найкращої оцінки забезпечення потрібно:

- Враховувати усі ризики та невизначеності, які обумовлені виведенням з експлуатації нафтогазових основних засобів.

- Дисконтувати очікувані витрати, так як вплив вартості грошей у часі є суттєвим (термін від початку освоєння родовища до завершення експлуатації свердловини доволі значний). При цьому ставка дисконтування повинна бути ставкою до оподаткування та відображати поточні ринкові оцінки вартості грошей у часі та ризики, які властиві зобов'язанню. Однак, не слід враховувати ризики, на які були скориговані оцінки майбутніх грошових потоків.

Відмітимо, що в п. 16 П(С)БО 11 “Зобов'язання” [8] рекомендується забезпечення довгострокових зобов'язань визнавати в сумі їхньої теперішньої вартості. Однак, вимоги щодо ставки дисконтування не розкриваються.

- Брати до уваги очікувані майбутні події щодо зміни технології видобутку нафти і газу, за умови достатності об'єктивних свідчень того, що такі події відбудуться. На практиці в більшості випадків, через неможливість, складність достовірно оцінити ці зміни, ефект від використання технологій не враховують.

- Не враховувати майбутні прибутки від очікуваного вибуття основних засобів;

- Враховувати суму компенсації від третіх сторін.

Оцінка забезпечення може змінюватися під впливом таких подій (причин):

- “зміни в оціненому відтоку ресурсів, що втілюють у собі економічні вигоди (наприклад, грошові потоки), необхідні для погашення зобов'язання;

- зміни в поточній ринковій ставці дисконтування, як визначено в п. 47 МСБО (IAS) 37 (це включає зміни вартості грошей у часі та ризики, характерні для зобов'язань);

- збільшення, що відображає плин часу (що також називається розгортанням дисконту)” [5].

Перераховані вище причини впливають на методику ведення обліку забезпечення, його формування. Окрім того, вона залежить від вибраної моделі оцінки основних засобів, а саме моделі собівартості (п.5 КТМФЗ (IFRIC) 1 [10]) або моделі переоцінки (п.6 КТМФЗ (IFRIC) 1 [10]).

З метою розкриття методики обліку формування забезпечення витрат на виведення з експлуатації основних засобів та відновлення земельних ділянок розглянемо умовний приклад. Припустимо, що компанія оцінила витрати на виведення з експлуатації основних засобів та відновлення земельних ділянок у 50 млн грн, термін розвідки та видобутку – 10 років, витрати на придбання і підготовку до експлуатації основного засобу – 200 млн грн.

У відповідності до МСБО (IAS) 37 “Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи” [5] потрібно дисконтувати суму забезпечення, так як вплив часової вартості грошей суттєвий, а також взяти до уваги вплив факторів ризику та невизначеності при оцінці резерву. Для цього використаємо безризикову до оподаткування ставку дисконтування, яка складе, припустимо, 5%.

Первісне визнання суми забезпечення в обліку буде відображено наступним записом

Д-т Основні засоби

К-т Забезпечення витрат на виведення з експлуатації основних засобів та відновлення земельних ділянок

на суму 30,7 млн грн  $\left( \frac{50000000}{(1+0,05)^{10}} \right)$ .

Ця сума капіталізується у вартості основних засобів (первісна (валова балансова) вартість основних засобів на звітну дату складе 230,7 млн грн) та амортизується впродовж строку корисної експлуатації основних засобів.

Наступні роки забезпечення витрат на виведення з експлуатації основних засобів та відновлення земельних ділянок буде поступово збільшуватися на різницю, яка виникає між тією сумою, що була визнана у попередньому році та сумою, яка визнається у звітному році, аж до кінця терміну експлуатації.

У відповідності до п. 8 МСБО (IAS) 37 “Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи” [5] таке періодичне розгортання дисконту слід визнавати як фінансові витрати.

Тому в обліку відобразатимемо наступним записом:

Д-т Фінансові витрати

К-т Забезпечення на виведення з експлуатації основних засобів та відновлення земельних ділянок

на суму 1,5 млн грн (32,2 млн грн – 30,7 млн грн = 1,5 млн грн).

Упродовж наступних років забезпечення буде збільшуватися відповідно на 1,6 млн грн, 1,7 млн грн, 1,8 млн грн, 1,9 млн грн, 1,9 млн грн, 2,1 млн грн, 2,2 млн грн, 2,2 млн грн та 2,4 млн грн (разом на 19,3 млн грн).

Відмітимо, що у вищенаведеному прикладі причиною змін в оцінці забезпечення є плин часу (розгортання дисконту).

Якщо причиною зміни оцінки забезпечення є зміни сум очікуваних зобов'язань чи зміни ставки

дисконту, тоді суму зміни потрібно відносити на собівартість основних засобів таким записом (при використанні моделі собівартості):

- при зменшенні

Д-т Забезпечення на виведення з експлуатації основних засобів та відновлення земельних ділянок

К-т Основні засоби.

У випадку, коли сума змін перевищує балансову вартість об'єкта, різниця відображається в поточних доходах:

Д-т Забезпечення витрат на виведення з експлуатації основних засобів та відновлення земельних ділянок

К-т Доходи

- при збільшенні

Д-т Основні засоби

К-т Забезпечення витрат на виведення з експлуатації основних засобів та відновлення земельних ділянок.

У випадку, коли сума зміни призводить до перевищення вартості активу над його сумою, що очікується для відшкодування, то це перевищення відображається як зменшення корисності активу (знецінення) відповідно до МСБО (IAS) 36 "Зменшення корисності активів" [11].

Забезпечення на кожну звітну дату повинні переглядатися і коригуватися з метою відображення поточної найкращої оцінки (п.59, МСБО (IAS) 37 [5]). На перегляд оцінки забезпечення впливають вимоги стосовно переліку, обсягів та порядку проведення окремих робіт, які пов'язані з процесом виведення експлуатаційного основного засобу або родовища з розробки, період та ставка дисконтування, допущення та ризики, які були прийняті під час попередніх оцінок забезпечення.

Фактичні суми витрат і відтоку грошових коштів можуть відрізнятися від оціночних внаслідок змін законів і нормативних актів, суспільних очікувань, цінних показників, одержання додаткової інформації про стан родовищ та її аналізу і змін технології відновлення навколишнього середовища [12].

Насамкінець визнаються лише ті зобов'язання, які існували на звітну дату (п. 18, МСБО (IAS) 37 [5]), тобто виникають внаслідок минулих подій, незалежно від майбутніх дій суб'єкта господарювання. Тому суб'єкт господарювання визнає забезпечення на виведення з експлуатації нафтової установки чи іншого основного засобу у тій мірі, в якій суб'єкт господарювання зобов'язаний виправити вже завдану шкоду (п. 19, МСБО (IAS) 37 [5]), а в повній сумі – у момент виникнення зобов'язань щодо виведення з експлуатації основних засобів та відновлення земельної ділянки.

### Висновки

Узагальнюючи викладений вище матеріал, ми можемо зробити наступні висновки:

1) Для ведення обліку забезпечення витрат на виведення основних засобів з експлуатації та відновлення земельних ділянок компанії нафтогазової промисловості повинні керуватися положеннями МСБО (IAS) 37 "Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи" [5] та тлумаченням КТМФЗ (IFRIC) 1 "Зміни в існуючих зобов'язаннях з виведення з експлуатації, відновлення та подібних зобов'язань" [10]. Тому що, по-перше, в міжнародних стандартах, на відміну від національних положень (стандартів), широко наведено можливі альтернативні варіанти ведення обліку забезпечень, по-друге, це спростить складання фінансової звітності, згідно із вимогами чинного законодавства, за міжнародними стандартами, з однієї сторони, а з іншої, буде враховано всі вимоги національного положення (стандарту) 11. Останні, зазначимо, є доволі не чіткі і обмежені. У результаті ведення обліку формування забезпечення витрат на виведення основних засобів з експлуатації та відновлення земельних ділянок забезпечить реалізацію якісних характеристик фінансової звітності щодо відображення інформації про даний об'єкт обліку.

2) З урахуванням загальнодержавного значення, створення забезпечення витрат на виведення основних засобів з експлуатації та відновлення земельних ділянок є обов'язковим. У фінансовій звітності забезпечення потрібно відображати за теперішньою вартістю. При первісному визнанні забезпечення в активі балансу капіталізуються майбутні витрати в сумі дисконтованої величини забезпечення та показуються у складі нафтогазових активів. У подальшому створений актив амортизується, а зміни зобов'язання щодо формування забезпечення будуть відображатися як фінансові витрати поточного періоду. І, насамкінець, на момент виникнення у компанії зобов'язання щодо виведення основних засобів з експлуатації та відновлення земельних ділянок забезпечення буде повністю сформоване.

3) Сума забезпечення визнається тільки тоді, коли виникає юридичне чи конструктивне зобов'язання. Вона повинна постійно переглядатися з метою найкращої оцінки, а у випадку не підтвердження ймовірності вибуття ресурсів, які втілюють економічні вигоди та є необхідними для погашення заборгованості, забезпечення потрібно сторнувати.

4) З метою подальшого розгляду цього питання предметом нашого дослідження буде методика ведення обліку забезпечення витрат на виведення з експлуатації основних засобів та відновлення земельних ділянок з урахуванням впливу подій, виокремлених КТМФЗ (IFRIC) 1 [10] за умови оцінки основних засобів за моделлю переоцінки.

## Література

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : закон України № 996-XIV від 16 липня 1999 р. (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами : [практичний посібник] / Голов С.Ф., Костюченко В.М. – К. : Лібра, 2004. – 880 с.
3. Положення про порядок ліквідації нафтових, газових і інших свердловин і списання витрат на їх спорудження [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 27.12.1989 р. №19. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0019400-89/>.
4. Про надра [Електронний ресурс] : кодекс України 132/94-ВР від 27.07.1994 р. (зі змінами та доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/132/94-%D0%B2%D1%80>.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 “Забезпечення, умовні зобов’язання та умовні активи” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=92410&cat\\_id=92408](http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408).
6. Чая В.Т. Особенности учета в нефтегазовых компаниях [Електронний ресурс] / В. Т. Чая, В. В. Панкратова // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – №1. – Режим доступу : [http://www.auditfin.com/fin/2010/1/02\\_06/02\\_06%20.pdf](http://www.auditfin.com/fin/2010/1/02_06/02_06%20.pdf).
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 “Основні засоби” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=92410&cat\\_id=92408](http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408).
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 “Зобов’язання” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat\\_id=293533](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=293533).
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat\\_id=293533](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=293533).
10. Тлумачення КТМФЗ 1 “Зміни в існуючих зобов’язаннях з виведення з експлуатації, відновлення та подібних зобов’язань” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=92410&cat\\_id=92408](http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408).
11. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 36 “Зменшення корисності активів” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=92410&cat\\_id=92408/](http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408/).
12. Резерв на ликвидацию основных средств нефтегазовых предприятий и восстановление месторождений: учет и представление отчетности [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://gaap.ru/articles/rezerv\\_na\\_likvidatsiyu\\_osnovnykh\\_sredstv\\_neftegazovykh\\_predpriyatiy\\_i\\_vosstanovlenie\\_mestorozhdeniy\\_](http://gaap.ru/articles/rezerv_na_likvidatsiyu_osnovnykh_sredstv_neftegazovykh_predpriyatiy_i_vosstanovlenie_mestorozhdeniy/)

## References

1. Zakon Ukrainy “Pro bukhgalterskyi oblik i finansovu zvitnist v Ukraini” vid 16.07.1999 r. № 996-XIV. – Rezhym dostupu : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/> [in Ukrainian].
2. Holov S.F., Kostiuhenko V.M. Bukhgtalterskyi oblik ta finansova zvitnist za mizhnarodnymy standartamy: praktychnyi posibnyk, Libra, 2004, 880 p. [in Ukrainian].
3. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy “Polozhennia pro poriadok likvidatsii naftovykh, hazovykh i inshykh sverdlovin i spysannia vytrat na yikh sporudzhenia” vid 27.12.1989 r. №19. – Rezhym dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0019400-89/> [in Ukrainian].
4. Kodeks Ukrainy “Pro nadra” vid 27.07.1994 r. № 132/94-VR. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/132/94-%D0%B2%D1%80> [in Ukrainian].
5. Mizhnarodnyi standart bukhgalterskoho obliku 37 “Zabezpechennia, umovni zoboviazannia ta umovni aktyvy”. – Rezhym dostupu : [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=92410&cat\\_id=92408](http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408) [in Ukrainian].
6. Chaya V.T., Pankratova V. V. Osobennosti ucheta v neftegazovykh kompaniyax, Audit i finansovyy analiz, 2010, №1. – Rezhym dostupa : [http://www.auditfin.com/fin/2010/1/02\\_06/02\\_06%20.pdf](http://www.auditfin.com/fin/2010/1/02_06/02_06%20.pdf) [in Russian].
7. Mizhnarodnyi standart bukhgalterskoho obliku 16 “Osnovni zasoby”. – Rezhym dostupu : [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=92410&cat\\_id=92408](http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408) [in Ukrainian].
8. Polozhennja (standart) bukhgalterskogo obliku 11 “Zoboviazannia”. – Rezhym dostupu: [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat\\_id=293533](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=293533) [in Ukrainian].
9. Polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 7 “Osnovni zasoby”. – Rezhym dostupu : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat\\_id=293533](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=293533) [in Ukrainian].
10. Tlumachennia KTMFZ 1 “Zminy v isnuuychyykh zoboviazanniakh z vyvedennia z ekspluatatsii, vidnovlennia ta podobnykh zoboviazan”. – Rezhym dostupu: [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=92410&cat\\_id=92408](http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408) [in Ukrainian].
11. Mizhnarodnyi standart bukhgalterskoho obliku 36 “Zmenshennia korysnosti aktyviv”. – Rezhym dostupu: [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=92410&cat\\_id=92408/](http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408/) [in Ukrainian].

12. Rezerv na likvidacziyu osnovnykh sredstv neftegazovykh predpriyatij i vosstanovlenie mestorozhdenij: uchyot i predostavlenie otchetnosti. – Rezhym dostupa: [http://gaap.ru/articles/rezerv\\_na\\_likvidatsiyu\\_osnovnykh\\_sredstv\\_neftegazovykh\\_predpriyatij\\_i\\_vosstanovlenie\\_mestorozhdeniy\\_/](http://gaap.ru/articles/rezerv_na_likvidatsiyu_osnovnykh_sredstv_neftegazovykh_predpriyatij_i_vosstanovlenie_mestorozhdeniy_/).

Надійшла 21.04.2013; статтю представляє к. е. н. Орлова В. К.

УДК 657.47

К. С. ДРЕГВАЛЬ, Т. М. ЧЕБАН  
Херсонський національний технічний університет

## РОЗПОДІЛ НАКЛАДНИХ ВИТРАТ ДОПОМІЖНИХ ЦЕНТРІВ ПІДПРИЄМСТВА

*В статті розглянуті методи розподілу накладних витрат центрів відповідальності великих промислових підприємств зі складною структурою управління. Проведено порівняльний аналіз методів прямого, послідовного, взаємного та одночасного розподілу, систематизовано їх переваги й недоліки; доведено доцільність використання не тільки кількісних, а й експертних методів, що дозволило сформуванню системи додаткових критеріїв оцінки та в результаті їх практичної апробації вибрати найбільш доцільний – метод взаємного розподілу. Використання методу взаємного розподілу в обліковій практиці дозволить підвищити точність калькуляційних розрахунків, відповідає внутрішньому економічному механізму підприємства та забезпечує формування інформаційної бази прийняття ефективних управлінських рішень.*

*Ключові слова: накладні витрати, центри відповідальності, методи розподілу, експертні оцінки, вибір найбільш доцільного методу.*

K. S. DREGVAL, T. N. CHEBAN  
Kherson National Technical University, Kherson, Ukraine

## DISTRIBUTION OF THE OVERHEAD CHARGE OF THE AUXILIARY CENTERS OF THE ENTERPRISE

*In article methods of distribution of an overhead charge of the large industrial enterprises with difficult structure of management are considered. The comparative analysis of methods for direct, sequential, reciprocal and simultaneous distribution systematized their advantages and disadvantages, the expediency of use not only quantitative but also expert methods, allowing the system to form additional evaluation criteria and as a result of their practical testing to select the most appropriate - a method of mutual distribution. Using method of mutual distribution of in accounting practice will improve the accuracy of calculation calculations, answers the internal economic mechanism of the enterprise and provides formation of information base of acceptance of effective administrative decisions.*

*Keywords: an overhead charge, the responsibility centers, distribution methods, expert estimations, a choice of the most expedient method.*

### Вступ

Складність управління економікою підприємств в умовах нестабільного середовища, в якому вони функціонують, потребує створення адекватної системи інформаційного забезпечення управління витратами виробничо-господарської діяльності, а отже пошуку раціональних підходів до вирішення проблеми вдосконалення обліку непрямих витрат промислових підприємств. Як зазначає К.В. Безверхий, у ринкових умовах господарювання стало очевидним, що найбільш керованими з позицій пошуку резервів економії, зростання прибутку та рентабельності підприємства, які визначають збутову і виробничу програму промислового підприємства, стають непрямі витрати [1, с.1]. Це пояснюється поступовим зростанням як абсолютної суми, так і питомої ваги непрямих витрат у собівартості продукції. За даними вітчизняних дослідників, частка накладних витрат у 2000 р. у порівнянні з 1970 р. зросла із 40% до 60% [2, с.152]. Особливої складності набуває проблема розподілу накладних витрат на великих промислових підприємствах зі складною ієрархією управління, функціонуванням центрів відповідальності (структурних підрозділів) різних типів, які в процесі господарської діяльності надають взаємні послуги один одному та основним центрам витрат.

В теорії управлінського обліку для вирішення проблеми розподілу накладних витрат між центрами відповідальності розроблено декілька методів: прямого, послідовного, одночасного та взаємного розподілу. Значну увагу даному питанню приділяють не тільки такі відомі вітчизняні фахівці, як С.Голов, О.Орлов, С.Рудніченко, В.Списак, А.Череп, М.Чумаченко, а й знані зарубіжні автори: А.Апчерч, К.Друрі, Р.Каплан, Ч.Хорнгрен та ін. Проте, незважаючи на значні здобутки науковців в площині розробки та удосконалення методики обліку і розподілу накладних витрат, поза їх увагою залишилася проблема вибору найбільш доцільного методу розподілу накладних витрат центрів відповідальності.

Метою статті є систематизація, порівняльний аналіз методів розподілу витрат допоміжних (обслуговуючих) центрів відповідальності та обґрунтування критеріїв вибору найбільш адекватного з них для практичного використання з метою більш достовірного калькулювання собівартості продукції.

### Експериментальна частина

Накладні витрати – це витрати, не пов'язані безпосередньо з технологічним процесом виготовлення

продукції, які утворюються під впливом певних умов роботи з організації, управління та обслуговування виробництва. Прикладом цих витрат є допоміжні матеріали, заробітна плата обслуговуючого персоналу (непряма), витрати на утримання і ремонт будівель, приміщень, устаткування, амортизація і страхування основних засобів, орендна плата, оплата комунальних послуг тощо. Накладні витрати поділяють на виробничі та невиробничі. До виробничих накладних витрат відносяться загальновиробничі витрати, які послідовно розподіляються між центрами відповідальності та видами продукції підприємства пропорційно до обраної бази. У систематизованому виді послідовність обліку і розподілу цих витрат передбачає чотири етапи (рис. 1).

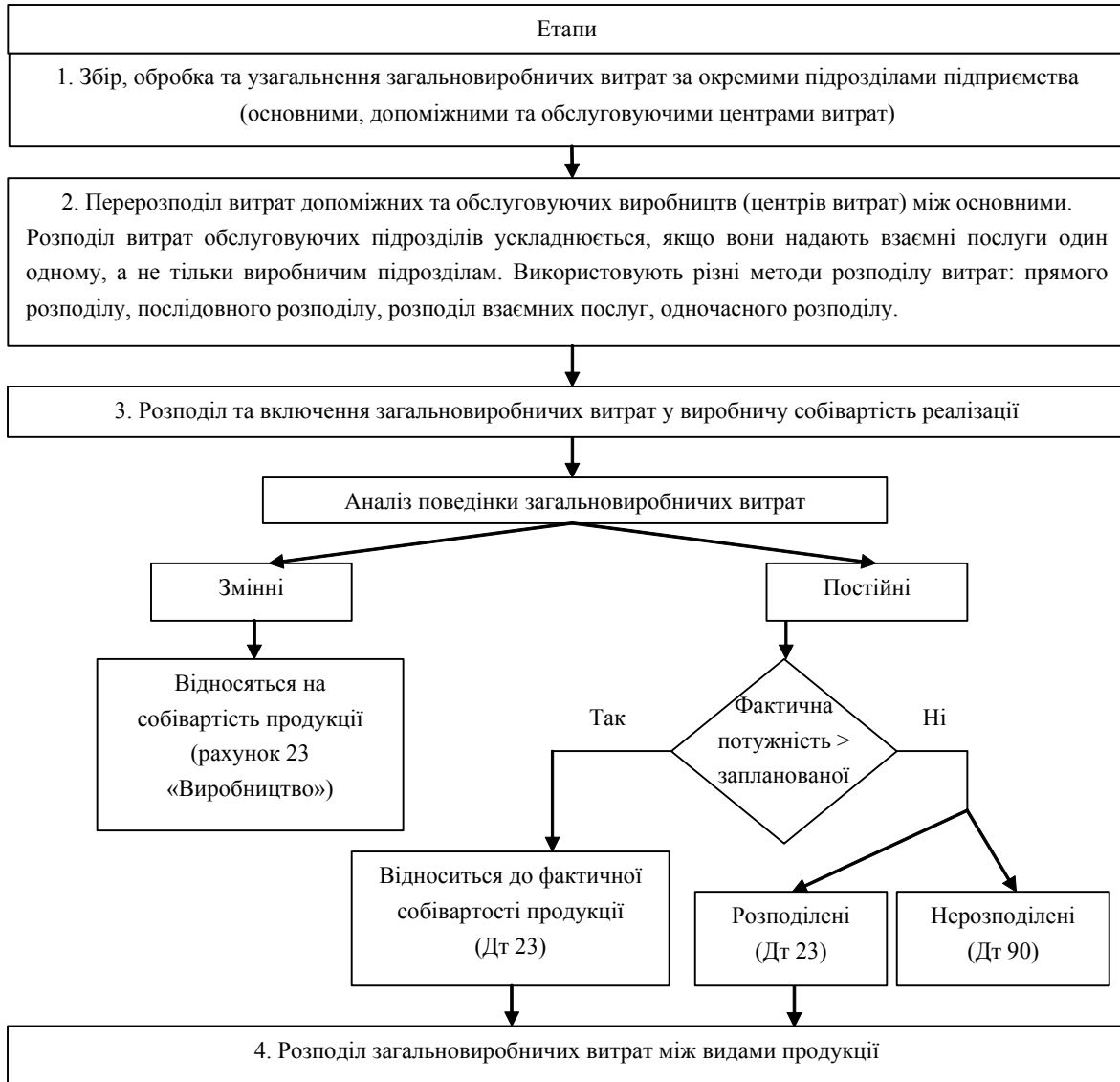


Рис. 1. Етапи розподілу загальновиробничих витрат

Сутність 1, 3 та 4 етапів досить детально розглянуті в навчальній та науковій літературі, а порядок проведення розподілу загальновиробничих витрат між готовою та реалізованою продукцією – регламентується П(С)БО 16 «Витрати». Тому детальніше розглянемо другий етап – перерозподіл витрат допоміжних (обслуговуючих) виробництв між основними центрами витрат. Характеристику, переваги та недоліки методів розподілу загальновиробничих витрат систематизовані в табл. 1.

Для наочної ілюстрації цих методів розглянемо приклад. Підприємство має два основних центра відповідальності (механічний та складальний цехи), два допоміжних (ремонтний цех, склад) та один обслуговуючий (ідальня). Вхідна інформація для розрахунку наведена в табл. 2.

Виходячи з наведених даних, послуги обслуговуючих підрозділів розподіляються в таких співвідношеннях (табл. 3).

Результати розподілу накладних витрат центрів відповідальності з використанням чотирьох методів переконливо доводять, що в розглянутому прикладі вони суттєво не відрізняються (відхилення знаходяться в межах 2-3%) (табл. 4).



**Методи розподілу витрат допоміжних та обслуговуючих центрів відповідальності \***

Методи	Сутність	Переваги та недоліки
Метод прямого розподілу	Витрати допоміжних і обслуговуючих підрозділів розподіляють пропорційно фактору витрат (обсяг виконаної роботи, наданих послуг, час роботи обладнання) та відносять тільки на витрати виробничих центрів. Таким чином, при цьому методі взаємні послуги обслуговуючих підрозділів не беруть до уваги.	Переваги: простота розрахунку. Недоліки: умовність розподілу, яка не забезпечує достовірність розрахунків.
Метод послідовного розподілу	В кожному звітному періоді необхідно визначити певну послідовність розподілу витрат підрозділів на основі загального правила: спочатку розподіляють витрати центрів відповідальності, які отримали найменшу кількість послуг, при наявності декількох підрозділів з однаковими показниками, обирають той, витрати якого найбільші.	Переваги: враховуються взаємні послуги, які надають допоміжні (обслуговуючі) підрозділи один одному та основним центрам витрат, що відповідає їх реальній взаємодії. Недоліки: послідовний метод визнає взаємодію допоміжних підрозділів не в повній мірі: підрозділ, витрати якого розподіляють першими, не бере участі у розподілі витрат інших підрозділів, що призводить до неточності розрахунків. Практичне використання методу обумовлює необхідність встановлення послідовності розрахунків кожного місяця.
Метод взаємних послуг	Розподіл витрат здійснюється в два етапи. На першому визначається собівартість послуг (СП) кожного обслуговуючого та допоміжного підрозділу за формулою 1: $СП=ВВ + ВОП - ВВП, (1)$ де ВВ – власні витрати кожного центру відповідальності, ВОП – вартість послуг, отриманих від інших допоміжних та обслуговуючих центрів, ВВП – вартість послуг, наданих іншим центрам витрат. На другому етапі розподіляють витрати допоміжних та обслуговуючих центрів пропорційно кількості наданих послуг.	Переваги: цей метод передбачає калькулювання собівартості послуг допоміжних та обслуговуючих центрів, що забезпечує точність розрахунків. Недоліки: процес розподілу триває, доки величини витрат, віднесених на підрозділи обслуговуючого та допоміжного виробництва, стають настільки малими, що їх подальший перерозподіл недоцільний.
Метод одночасного розподілу	Передбачає розподіл взаємних послуг шляхом розв'язання системи лінійних рівнянь, заснованих на визначенні собівартості послуг кожного центру відповідальності за формулою 2: $СП= ВВ + ВОП. (2)$ Розраховану таким чином собівартість допоміжних та обслуговуючих підрозділів розподіляють пропорційно кількості наданих послуг.	Переваги: враховуються взаємні послуги, які надають допоміжні (обслуговуючі) підрозділи один одному та основним центрам витрат, що відповідає їх реальній взаємодії. Недоліки: при розрахунку витрат допоміжних та обслуговуючих центрів не враховується собівартість наданих, а тільки отриманих послуг. Значна кількість центрів відповідальності потребує використання інформаційних технологій для забезпечення оперативності та точності розрахунків.

\*Розроблено авторами на основі [3] та власних досліджень.

Таблиця 2

**Вихідні дані для розподілу витрат допоміжних та обслуговуючих підрозділів**

Показник	Механічний цех	Складальний цех	Склад матеріалів	Ремонтний цех	Ідальня	Загалом
1	2	3	4	5	6	7
Накладні витрати, тис. грн.	1000	900	180	270	300	2650
Бази розподілу витрат допоміжних та обслуговуючих центрів відповідальності						
Ідальня	-	800	1200	400	200	2630
чисельність працюючих, осіб						
Склад матеріалів – вартість замовлення матеріалів, грн.	200	300	-	300	100	900
Ремонтний цех – обсяг ремонтних робіт, годин	80000	20000	-	-	-	100000

Таблиця 3

## Розподіл послуг обслуговуючих підрозділів, тис. грн.

Підрозділ – споживач послуг	Підрозділ - постачальник послуг		
	Склад	Ремонтний цех	Їдальня
Механічний цех	22	80	30
Складальний цех	33	20	46
Склад	X	-	15
Ремонтний цех	33	X	9
Їдальня	12	-	X

Таблиця 4

## Порівняння результатів розподілу накладних витрат різними методами

№	Метод	Сума накладних витрат виробничого підрозділу, тис. грн.	
		Механічний цех	Складальний цех
1	Прямого розподілу	1406	1244
2	Послідовного розподілу	1452	1198
3	Розподіл взаємних послуг	1437	1213
4	Одночасного розподілу	1450	1200

Проте зважаючи на значну питому вагу накладних витрат і, відповідно, їх вплив на собівартість продукції основних центрів витрат, навіть незначні розбіжності можуть спричинити зниження достовірності розрахунків та прийняття неефективних управлінських рішень, що обумовлює необхідність обґрунтування вибору оптимального методу розподілу.

Для кращого усвідомлення сутності методів розподілу накладних витрат пропонуємо їх візуалізацію за допомогою інструментів бухгалтерського обліку – бухгалтерських рахунків. Для цього скористуємося аналітичною моделлю обліку загальноновиробничих витрат центрів відповідальності:

рахунок - 91/11 МЦ;

рахунок - 91/12 СЦ;

рахунок - 91/21 С;

рахунок - 91/22 РЦ;

рахунок - 91/31 Ї.

де: 91/1 – основні цехи,

91/2 – допоміжні цехи,

91/3 – обслуговуючі цехи.

МЦ – механічний цех; СЦ – складальний цех; С – склад; РЦ – ремонтний цех; Ї – їдальня.

Графічне відображення розподілу та списання накладних витрат за прямим методом представлено на рис. 2.

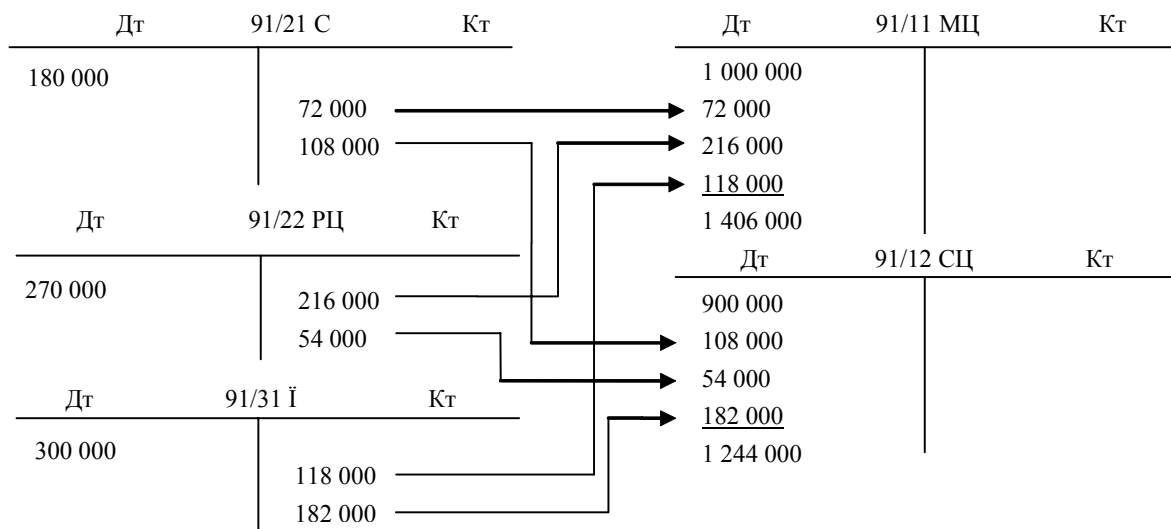


Рис. 2. Схема розподілу та списання накладних витрат за прямим методом

Графічне відображення розподілу та списання накладних витрат за послідовним методом представлено на рис. 3.

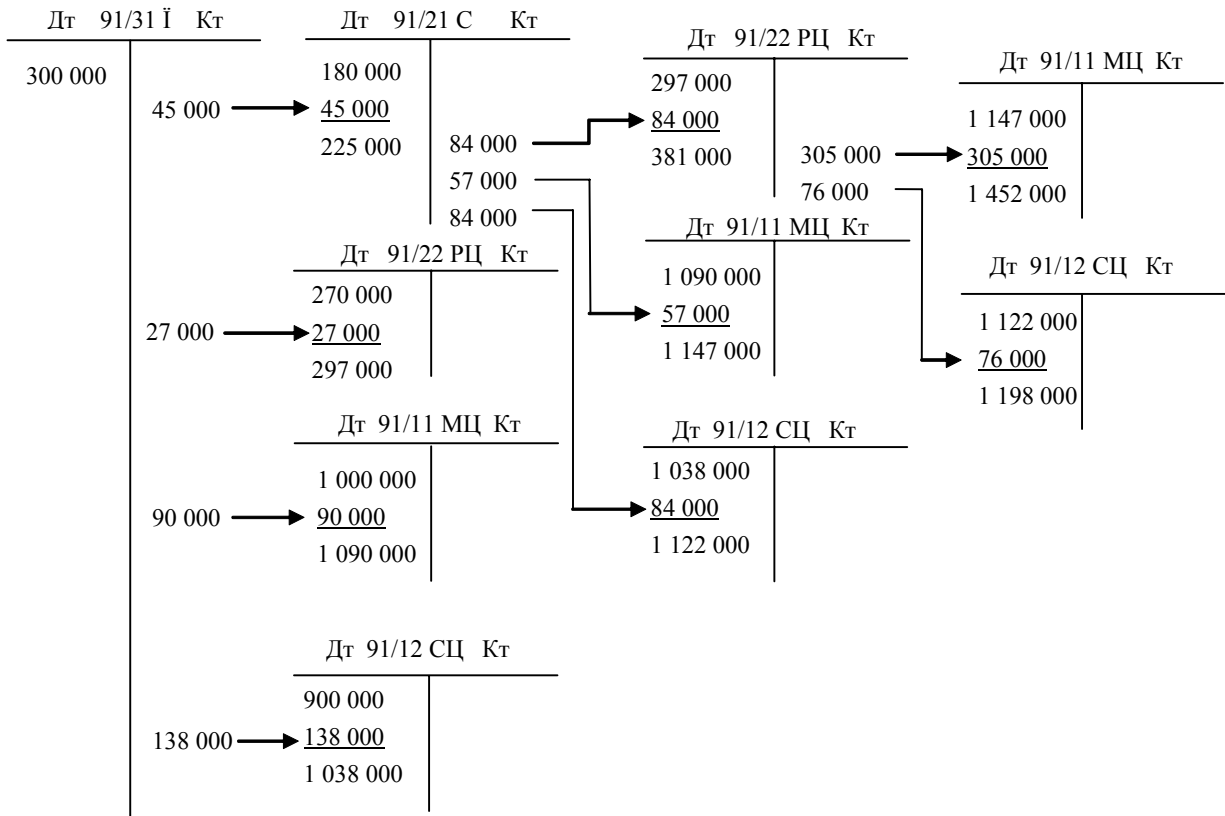


Рис. 3. Схема розподілу та списання накладних витрат за послідовним методом

Графічне відображення розподілу та списання накладних витрат за методом одночасного розподілу представлено на рис. 4.

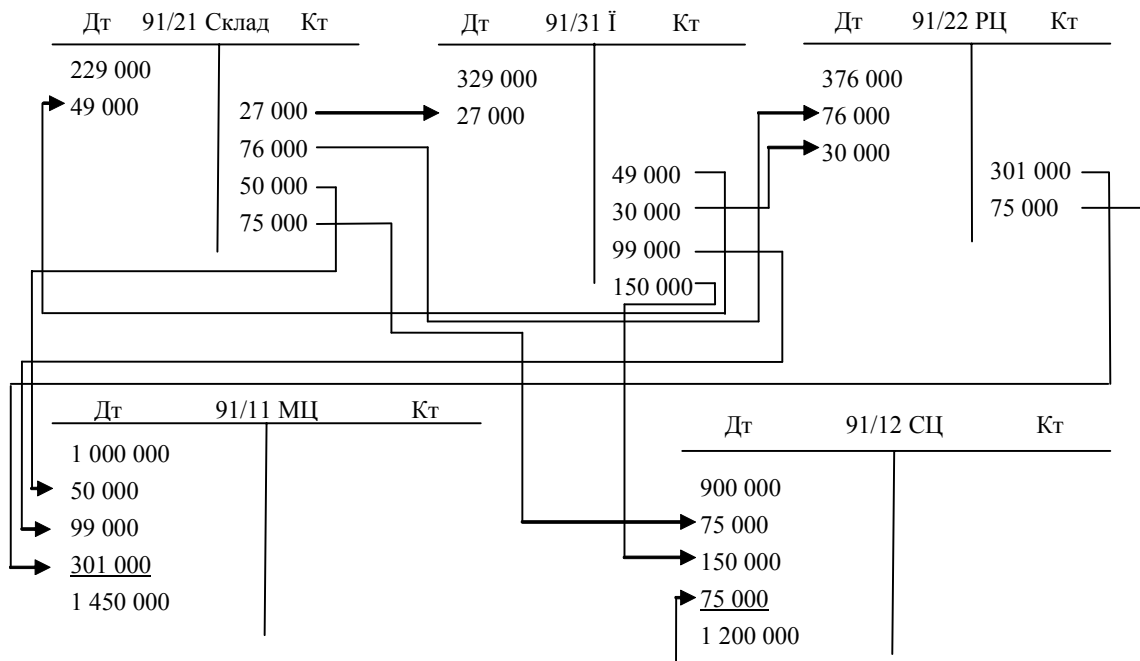


Рис. 4. Схема розподілу та списання накладних витрат за одночасним методом

Графічне відображення розподілу та списання накладних витрат за методом взаємних послуг представлено на рис. 5.

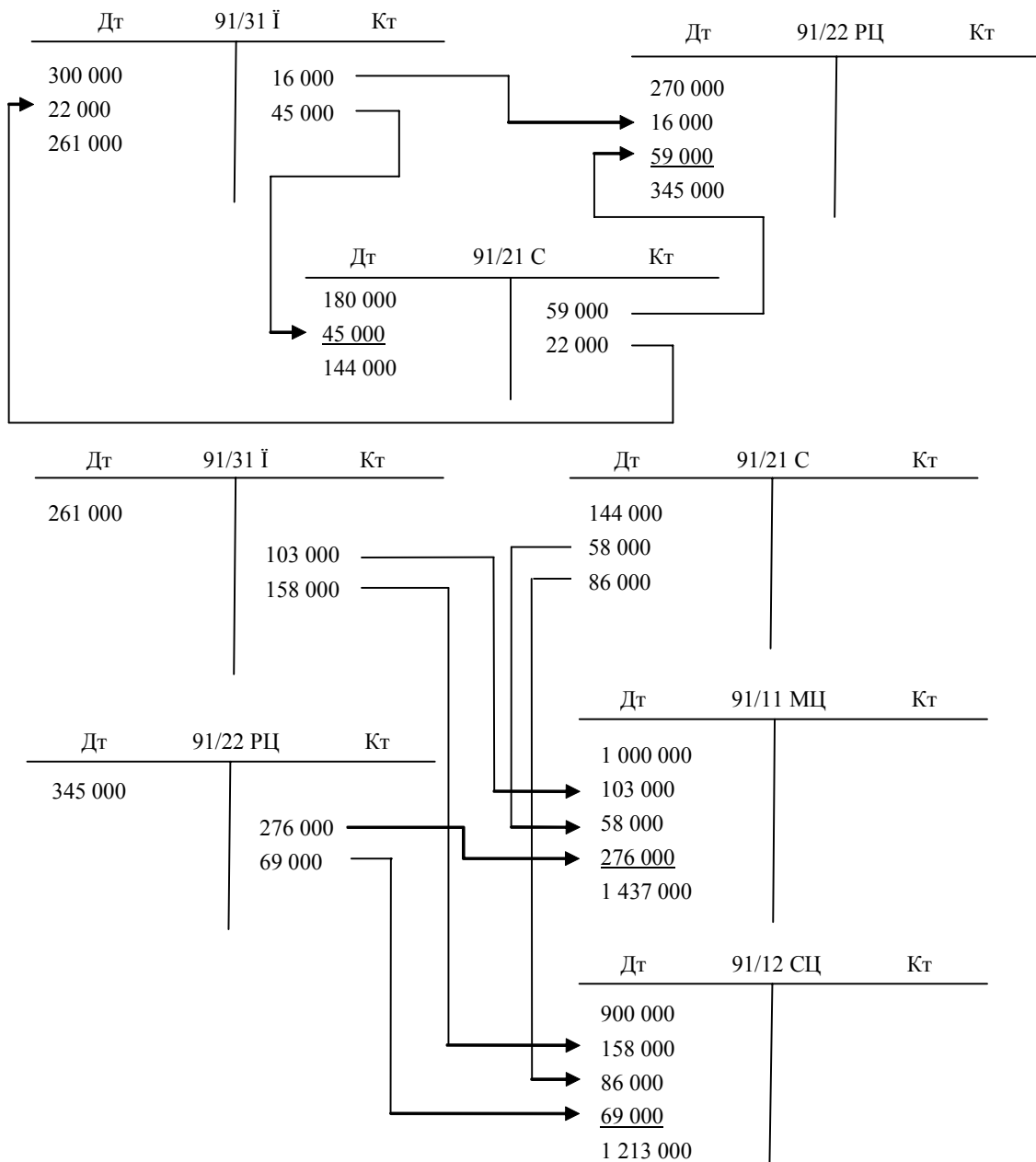


Рис. 5. Схема розподілу та списання накладних витрат за методом взаємних послуг

Як переконливо свідчать графічні представлення процедури розподілу витрат, останні два методи відрізняються складністю та відображають реальні взаємовідносини між центрами відповідальності підприємства. Проте, незважаючи на наочність представлення розподілу накладних витрат за чотирма методами, графічна візуалізація не дає відповіді на питання, який з них є найбільш доцільним, окрім твердження, що два останні методи передбачають використання сучасних інформаційних технологій. Для обґрунтування критеріїв вибору методу розподілу накладних витрат між центрами відповідальності пропонуємо використовувати експертні методи, які незважаючи на притаманний суб'єктивізм думок експертів та обмеженість їхніх суджень, мають відносну простоту, пристосовані для прогнозування практично будь-яких ситуацій і здатні надати кількісну інформацію про якісні ознаки об'єкта дослідження. За результатами анкетування бухгалтерів-аналітиків обрані такі найбільш значимі чинники вибору методу розподілу накладних витрат: складність розрахунку (А), адекватність відображення взаємодії допоміжних центрів відповідальності (Б), відповідність методиці калькулювання (В).

Експерти обирали оцінку за кожним критерієм виходячи з максимуму в 10 балів. Чим вище бальна оцінка, тим точніший зміст критерію. В результаті застосування анкетування сформована матриця порівняння методів розподілу накладних витрат (табл. 5).

Таким чином, за результатами проведеної експертної кількісної оцінки якісних характеристик методів розподілу накладних витрат між центрами відповідальності очевидно, що: прямий метод є найбільш простим, але не враховує взаємні послуги обслуговуючих підрозділів, метод послідовного розподілу не

забезпечує належну точність розрахунків, методи, засновані на методиці калькуляційних розрахунків - одночасного розподілу та взаємних послуг мають значну складність і трудомісткість розрахунків, проте враховують взаємодію допоміжних центрів відповідальності з надання послуг та забезпечують найбільшу точність розрахунків. Тому, оптимальним методом розподілу накладних витрат визнано метод взаємних послуг, який забезпечує найбільшу точність розрахунків, адекватно відображає реальну взаємодію центрів відповідальності підприємства та відповідає вимогам калькулювання.

Таблиця 5

**Матриця порівняльної оцінки методів розподілу накладних витрат**

Методи	Критерії вибору			Сума балів
	А	Б	В	
1	2	3	4	5
Прямий	1	0	3	9
Послідовний	6	7	6	19
Взаємних послуг	7	10	10	27
Одночасного розподілу	9	10	7	26

### Висновки

На великих промислових підприємствах зі складною структурою центрів відповідальності та багаторівневою ієрархією управління для обчислення собівартості продукції необхідно розподіляти накладні витрати обслуговуючих та допоміжних центрів відповідальності. Через те, що обслуговуючі підрозділи надають одне одному взаємні послуги, розподіл ускладнюється і потребує використання одного з наступних методів: прямий, послідовний, одночасний та взаємних послуг. Проведений порівняльний аналіз дозволив встановити переваги і недоліки кожного з цих методів. За допомогою застосування експертних методів – анкетування фахівців – обрані додаткові критерії оцінки: складність розрахунку, адекватність відображення взаємодії допоміжних центрів відповідальності, відповідність методиці калькулювання, що дозволило довести, що найбільш доцільним є метод взаємних послуг, який забезпечує найбільшу точність розрахунків, адекватно відображає реальну взаємодію центрів відповідальності підприємства та відповідає вимогам калькулювання. Використання цього методу розподілу накладних витрат дозволить підвищити точність калькуляційних розрахунків, відповідає внутрішньому економічному механізму підприємства та забезпечує формування інформаційної бази прийняття ефективних управлінських рішень.

Перспективними напрямками подальших досліджень в площині розглянутої проблематики є розробка методики факторного аналізу накладних витрат за центрами відповідальності.

### Література

1. Безверхий К.В. Облік і контроль непрямих витрат: управлінський аспект : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Безверхий К.В. – К. : КНЕУ, 2011. – 20 с.
2. Рикуніч А.Ю. Аналіз методів розрахунку собівартості продукції машинобудівних підприємств та залучення функціоналу автоматизованих систем управління підприємством з метою підвищення якості управлінського обліку / А.Ю. Рикуніч // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 2 (10). – С. 151–160.
3. Голов С.Ф. Управлінський облік : [підручник] / Голов С.Ф. – [4-е вид.]. – К. : Лібра, 2008. – 704 с.

### References

1. Bezverkhyy K.V. Oblik i control nepriamykh vytrat: upravlinskyi aspekt. – Avtoref. dys. kand.ekon.nauk. – Kyiv, KNEU – 2011. – 20 s.
2. Rykunich A.YU. Analiz metodiv rozrakhunku sobivartosti produktsii mashynobudivnykh pidpriemstv ta zaluchennia funktsionalu avtomatyzovanykh system upravlinnia pidpriemstvom z metoiu pidvyshchennia yakosti upravlinskogo obliku/A.YU. Rykunich// Naukovyi visnyk CHDIEU. – 2011. - № 2(10). – S.151-160.
3. Golov S.F. Upravlinskyi oblik. Pidruchnyk. – 4-te vyd. – K.: Libra, 2008. – 704 s.

Надійшла 21.04.2013; рецензент: д. е. н. Сарапіна О. А.

## ЯКІСТЬ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ЯК ЦІННІСНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

*У статті досліджено когнітивне наповнення ціннісних детермінантів процесу прийняття управлінських рішень, встановлено їх зв'язок та залежність. Проаналізовано підходи до визначення якості та ефективності управлінських рішень, обґрунтовано їх подальше використання як основних ціннісних детермінантів. Виокремлено критерії якості та результативності управлінських рішень. Візуалізовано зв'язок між економічною і соціальною ефективністю у довгостроковій і короткостроковій перспективах.*

*Ключові слова: управлінське рішення, ефективність, якість, результативність, оптимальність, раціональність.*

O. A. KONDRASHOV

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky

## QUALITY AND PRODUCTIVITY AS VALUABLE DETERMINANTS OF PROCESS OF ADOPTION OF ADMINISTRATIVE DECISIONS

*In the article cognitive filling of valuable determinants of process of adoption of administrative decisions is investigated, their connection and dependence is established. Approaches to determination of quality and efficiency of administrative decisions are analysed, their further use as main valuable determinants is proved. Criteria of quality and productivity of administrative decisions are allocated. Communication between economic and social efficiency in long-term and short-term prospects is visually reflected.*

*Keywords: administrative decision, efficiency, quality, productivity, optimality, rationality.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Міжнародний досвід свідчить, що досягти успіху в управлінні можливо тільки завдяки раціональному та ефективному використанню наявних обмежених ресурсів та всіх потенційних можливостей підприємства, що виражається кризь призму ефективності прийнятих та реалізованих окремих управлінських рішень (УР).

У практиці менеджменту і теорії управління виокремлюють безліч критеріїв, яким повинні відповідати УР: якість, раціональність, ефективність, результативність, оптимальність. З метою упорядкування та правомірності застосування зазначених термінів як ціннісних детермінант процесу прийняття УР, виникає необхідність розглянути їх когнітивне наповнення, встановити взаємозв'язок та взаємозалежність.

**Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор.** Теоретико-методологічним і практичним аспектам процесу розробки, прийняття і реалізації УР в системі менеджменту присвячено дослідження багатьох відомих науковців, а саме: Р. Акофф, В. Амітан, Т. Алачева, О. Амоша, Л. Балабанова, Я. Берсуцький, О. Бутнік, І. Гевко, Е. Гільде, М. Гузь, Ю. Дайновський, Д. Дерлоу, Л. Євланов, В. Забродський, Н. Злобина, Н. Карданська, К. Ковальчук, М. Кизим, Р. Костирко, С. Кулицький, Б. Литвак, М. Мескон, В. Пономаренко, М. Портер, Т. Сааті, Р. Саймон, І. Сірік, В. Ситнік, Є. Смирнов, Я. Соколов, Б.Я. Советов, В.Н. Спицнадель, Т.А. Таран, Р. Фатхутдинов, Дж. Форрестер, О.І. Черняк, Р. Шеннон, А. Шегди, А. Чендлер, М. Чумаченко, В. Юкаєва. Авторами розглядається сутність УР та його місце в системі управління підприємствами, класифікація, вимоги до УР, інформаційно-аналітичне забезпечення процесу прийняття обґрунтованих УР, етапи і методи розробки й прийняття УР, а також наводяться окремі методики оцінки їх ефективності, результативності та якості.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується зазначена стаття.** Віддаючи належне внеску зазначених авторів, слід зауважити, що невирішеними залишилися чимало питань теоретико-методичного характеру щодо упорядкування та правомірності застосування ціннісних детермінант УР: «оптимальні», «результативні», «якісні», «раціональні»; чіткої систематизації критеріїв, факторів впливу, показників, цілей, що досягаються через поліпшення таких показників, методів контролю основних ціннісних детермінант процесу прийняття УР.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення та обґрунтування основних ціннісних детермінант процесу прийняття управлінських рішень, що зумовлює постановку і вирішення таких завдань:

- дослідити когнітивне наповнення ціннісних детермінантів процесу прийняття УР, їх взаємозв'язок та залежність;
- проаналізувати підходи до визначення якості та ефективності УР та обґрунтувати їх подальше використання як ціннісних детермінантів процесу прийняття УР;
- виокремити критерії якості та результативності УР;

- встановити зв'язок за залежність між економічною і соціальною ефективністю у короткостроковій та довгостроковій перспективах.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів**

Якщо звернутися до словника російської мови С.І. Ожегова, то досліджувані детермінанти УР трактуються наступним чином: «якість» – це: 1) наявність суттєвих ознак, властивостей, що відрізняє один предмет або явище від інших; 2) та чи інша властивість, гідність, ступінь придатності [1, с.233]; «ефективний» – такий, що дає ефект, дієвий [1, с.792]; «раціональний» – розумно обґрунтований, доцільний [1, с.583]; «результативний» – такий, що дає результат; продуктивний за своїм результатом [1, с.587]; «оптимальний» – найбільш сприятливий» [1, с.391].

Підкреслюючи дискусійність проблеми сутнісного наповнення терміну «якість», Дж. Харрінгтон зазначає: «Якість – забавна річ. Всі про неї говорять, всі з нею живуть, і кожний вважає, що знає, що це таке. Однак лише деякі прийдуть до єдиної думки про визначення якості» [2, с.19].

Основоположниками у застосуванні категорії «якість» можна вважати Аристотеля, який стверджував, що якість – це те, завдяки чому предмет таким називається. Німецький філософ Г.Гегель наголошував: «Якість – це, в першу чергу, тотожна з буттям визначеність... щось є завдяки своїй якості тим, що воно є, та втрачає свою якість, воно перестає бути тим, що воно є» [3, с.64].

Категорія якості як самостійний напрямок формується на початку 70-х років ХХІ ст. Її багатоаспектність Л.І. Субетто пропонує розглядати за сімома аспектами: властивостей; системності та структурності; динамічності; визначеності; зовнішньо-внутрішньої обумовленості; артефактності; аксіологічності [4, с.84].

Категорія ефективності походить від лат. «effectivus» і означає діяльний, творчий, формується на початку ХХ ст. Так, один із теоретиків менеджменту Г. Емерсон основною метою управління вважав ефективність («Дванадцять принципів ефективності», 1912 р.). При цьому ефективність може бути оцінена за ступенем досягнення намічених цілей, за кінцевими результатами, за якістю та обґрунтованістю планування, за ефективністю використання капітальних вкладень.

Якщо в умовах соціалізму вихідним моментом оцінки ефективності УР є суспільні інтереси, які відповідають вимогам основного економічного закону розвитку суспільства, то при капіталізмі управління ґрунтується на приватній власності на засоби виробництва і основною його метою є зростання додаткової вартості [5, с.236].

В англійській мові категорії «ефективність» відповідають два терміни «efficiency» і «effectiveness» [6, 7]. Перший термін представляє собою відношення ефекту як співвідношення отриманого результату до понесених витрат (економічна ефективність), тобто здатність отримувати бажаний ефект. Термін «effectiveness», що також перекладається як ефективність, визначає ступінь досягнення підприємством цілей і характеризує вже виконану роботу та отриманий результат (соціальна ефективність). На існуванні саме соціального і економічного ефекту наголошується і в інших літературних джерелах, не виключаючи при цьому існування організаційної, технологічної, психологічної, правової, екологічної, етичної, політичної ефективності.

Стандарт ISO 9000:2000 трактує «ефективність» як співвідношення між результатами виробничо-господарської діяльності самостійного суб'єкта і використаними для одержання цих результатів матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами (затратами) [8, п. 3.2.15].

Сутнісний аналіз підходів до визначення якості та ефективності УР (табл. 1, 2) дозволив встановити, що якість як ціннісна детермінанта УР розуміється через сукупність властивостей, відповідність призначенню, відповідність стандартам, повноту задоволення потреб споживачів, а ефективність УР – через відповідність призначенню (меті) та ресурсну результативність.

Таким чином, категорії «якість УР» і «ефективність УР» – поняття не тотожні і не включають одне одну, оскільки процес прийняття УР може бути якісним, але під впливом зовнішнього або внутрішнього середовища у підсумку – неефективним, і, навпаки. Якість процесу прийняття УР як характеристика цієї системи оцінюється на всіх етапах цього процесу, а ефективність як результат виконання процесу прийняття УР – лише на заключному етапі. Одночасно ці категорії тісно взаємопов'язані, оскільки будь-які порушення призведуть до зниження якості УР, труднощів у досягненні мети та задоволенні потреб сторін, зацікавлених в рішенні.

Дискусійність питання щодо отождошення категорій «ефективність» і «результативність» підтверджують роботи сучасних науковців (Т.Ф. Косянчук, Й.С. Завадський, В.М. Колпаков, Р.З. Дарміць, Л.О. Лігоненко). Це пояснюється, насамперед, тим, що термін «ефективність» походить від лат. «efectus» і означає результативність, дієвість, продуктивність тощо.

На думку Й.С. Завадського, кожне рішення треба формулювати так, щоб «був очевидним логічний результат об'єктивної існуючої ситуації» [17, с.359]. Стандарт ISO 9000:2000 трактує «результативність» як ступінь реалізації запланованої діяльності і досягнення запланованих результатів [8, п. 3.2.14], У. Кінг, Д. Кліланд – як ступінь досягнення стратегічних цілей і завдань [18].

Під категорією «результативність УР» В.М. Колпаков пропонує розуміти рішення, реалізація якого призводить до підсумкових результатів. Можна оптимально розробити УР, ефективно його реалізувати, але отримати негативні результати» [19, с.34].

Таблиця 1

<b>Підходи до визначення якості управлінського рішення та їх характеристика</b>		
<b>Підходи до визначення якості УР</b>	<b>Характеристика</b>	<b>Визначення</b>
Сукупність властивостей	Якість є системною категорією, що поєднує різні властивості УР	Якість УР – це сукупність есенційних (істотних) та акцидентних (неістотних) властивостей УР, що приймається апаратом управління для досягнення встановлених цілей та завдань [9, с.134]
Відповідність призначенню (цілі)	Якість як здатність прийнятого УР виконувати своє призначення	Сукупність властивостей, що роблять його спроможним виконувати своє призначення (роль) у процесі управління [10, с. 76]
Відповідність стандартам та вимогам	Якість як співвідношення прийнятого УР діючим в установі вимогам, а також законодавчо встановленим нормам, стандартам	Якість УР – це ступінь відповідності УР внутрішнім вимогам (стандартам) організації [11, с.236]
Повнота задоволення потреб споживачів	Якість як повнота задоволення вимог і побажань споживачів в результаті реалізації УР	Якість УР – це сукупність параметрів рішення, які задовольняють конкретного споживача(ів) та забезпечують ефективність його реалізації [12, с.220]. Якість УР можна визначити як системну, багаторівневу категорію, яка відображає здатність менеджерів організації приймати і реалізовувати рішення, що б задовольняли потреби сторін, зацікавлених в її діяльності, досягаючи при цьому стійкого розвитку у постійно змінюваних конкурентних умовах [13].

Таблиця 2

<b>Підходи до визначення ефективності управлінського рішення та їх характеристика</b>		
<b>Підхід до визначення ефективності УР</b>	<b>Характеристика</b>	<b>Визначення</b>
Відповідність призначенню (цілі)	Ефективність як здатність прийнятого УР досягати встановлену мету	Поняття ефективності УР (на відміну від його якості) не може розглядатися ізольовано від його реалізації. Справа в тому, що ефективність рішення полягає не стільки в його абсолютній правильності, стільки в тому, що, будучи послідовно і в термін реалізованим, воно, завдяки своїй правильності, досягне встановленої мети [14, с.37].
Ресурсна результативність	Ефективність як відношення результату/ ефекту, досягнутого при виконанні УР, до відповідних витрат	Ефективність УР – це сукупна результативність, отримана за підсумками підготовки, розробки і реалізації УР, яка визначається як відношення результату рішення до витрат, що зумовили його отримання [15, с.195]. Ефективність УР підкреслює обов'язковість співвідношення очікуваного і досягнутого економічного і соціального ефекту з витратами на його розробку і реалізацію [16, с.47].

На нашу думку, під результативністю управлінського рішення слід розуміти ступінь досягнення суб'єктом управління встановлених раніше цілей, завдань та намічених результатів (позитивних або негативних). Отже, результативність УР відносно ефективності є ширшим поняттям, оскільки останнє відображає «яким чином було досягнуто результат» через співвідношення результату/ ефекту, досягнутого при виконанні УР, до відповідних витрат (економія чи перевитрати).

Надалі розглянемо критерій «раціональності УР». Термін «раціональність» зустрічається у філософських концепціях починаючи з XIX ст. і походить від французького «rationalisme» та означає «розумний». У повсякденному тлумаченні раціональне УР отримано на підставі логічно обґрунтованих доказів і всебічно вивчених чинників та наслідків з позиції суб'єкта управління.

Перші моделі раціональної діяльності з'явилися в XX ст. (теорія дослідження операцій, концепція раціонального вибору в економіці, заснована на теорії ігор). Саме на раціональності ґрунтується класична модель прийняття рішень в теорії управління, згідно з якою передбачається, що особа, яка приймає рішення, повинна бути абсолютно об'єктивною і логічною, має повну інформацію щодо ситуації прийняття рішення; має повну інформацію про всі можливі альтернативи та їх наслідки; має раціональну систему упорядкування переваг за ступенем їх важливості; завжди має на меті максимізацію кінцевого результату [20, с.342, 343].

Вважаємо не типовим для вітчизняних підприємств застосування класичної як ідеальної моделі прийняття раціональних УР через: відсутність розвиненої індустрії у формуванні повної, своєчасної та достовірної інформації; вплив чисельних обмежуючих та суб'єктивних факторів, які у сукупності досить важко всебічно вивчити і врахувати; наявність ризику та невизначеності при прийнятті рішення. Так, за результатами досліджень, майже 60% УР приймаються не шляхом раціонального добору альтернатив, а під



впливом суб'єктивних факторів [21]. Це виключає подальше дослідження раціональності як основної ціннісної детермінанти процесу прийняття УР в сучасних умовах господарювання.

До цього ж висновку приходимо і після вивчення критерію «оптимальності», що передбачає «встановлення показника або системи показників якості роботи певної системи, значення якої повинно бути мінімізоване/максимізоване» [19, с.34]. Цільова функція альтернативи досягає екстремального значення відповідного максимуму/ мінімуму, наприклад, максимальна надійність, прибутковість, мінімум витрат тощо. Обґрунтуємо це наступним. Пошук оптимального УР на практиці ускладнюється застосуванням економіко-математичних методів оптимізації (лінійне, динамічне, евристичне програмування, диференціальне та варіаційне числення тощо), що потребує спеціальних знань від суб'єкта прийняття УР і наявності матеріально-технічної бази; обмеження бюджету часу та фінансових ресурсів на розробку і прийняття оптимального УР.

За результатами опитування 120 осіб управлінського персоналу 28-и торговельних підприємств Донецького регіону, різних за розміром, організаційно-правовою формою, економічними показниками встановлено, що 62 % УР приймаються на підставі інтуїції та минулого досвіду, решта респондентів (38%) намагається науково обґрунтувати прийняте УР. При цьому 12% опитуваних лише частково використовують економіко-математичний інструментарій з оптимізації рішень, 27% взагалі утруднилися відповісти, які існують моделі оптимізації УР.

Таким чином, за результатами дослідження когнітивного наповнення критеріїв якості, раціональності, ефективності, результативності та оптимальності УР, їх взаємозв'язку та взаємозамінності, встановлено доречність подальшого дослідження саме якості та результативності як основних ціннісних детермінантів процесу прийняття УР, що відповідають реаліям та вимогам сучасної транзитивної економіки.

Забезпечення високої якості та результативності УР вимагає комплексного контролю щодо їх відповідності певним параметрам, дотримання значної кількості вимог, врахування низки зовнішніх і внутрішніх факторів тощо.

Характеристику основних ціннісних детермінантів контролю процесу прийняття УР здійснено за такими напрямками: визначення; критерії оцінки; фактори, що впливають на якість та результативність УР; показники якості та результативності УР, цілі, що досягаються через поліпшення таких показників; методи їх контролю (табл. 3).

Організація процесу контролю прийняття управлінських рішень на підприємстві передусім методологічно пов'язана із визначенням критеріїв якості та результативності УР, а також формуванням системи показників, що підлягають контролю. Правильно сформульований критерій (від грецьк. *kriterion* — мірило для оцінки чогось) як основна відмінна ознака сутності ціннісних детермінантів УР має максимально характеризувати квінтесенцію категорій якості та результативності УР і бути єдиними для всіх суб'єктів управління.

Критеріями якості УР, на наш погляд, виступають: відповідність (місії, стратегії компанії, внутрішнім нормативам і законодавчим актам; наукова обґрунтованість, своєчасність, реальність, несуперечність, конкретність, раціональність, комплексність, повнота і зрозумілість, дієвість механізму реалізації УР, дієвість контролю за виконанням, повноважність, якість зворотного зв'язку. Критеріями результативності УР вважаємо соціально-економічну ефективність, економічність, гнучкість, порівнянність, цілеспрямованість.

Вважаємо необхідним зупинитися саме на такому критерії результативності УР як соціально-економічна ефективність, оскільки всі інші неодноразово обговорювалися науковцями.

Проблема дослідження критеріїв ефективності розглядалася в роботах Ф. Гілберта, В. Гончарова, І. Маркіної, Д. Нортон, Р. Каплана, Л. Костіна, П. Малишева, С. Панченко, С. Покропивного, Ф. Тейлора, О. Ященко тощо.

Як було визначено раніше, сутнісна характеристика економічної ефективності УР виражається через співвідношення: результатів і сукупних витрат, ефекту від УР і витрат на його досягнення. Соціальна ефективність передбачає відповідність УР цілям суб'єкта управління і соціальним потребам підприємства в цілому (створення нових робочих місць, загальна безпека труда, поліпшення умов праці, захист навколишнього середовища тощо).

Проблема поєднання економічної і соціальної ефективності полягає в наступному: з одного боку такі види ефективності нерозривно пов'язані, а з іншого – взаємовиключають одна одну в короткостроковій перспективі і суттєво впливають у довгостроковій перспективі (рис. 1).

Наприклад, прагнення досягти вищих фінансових результатів (економічна ефективність) у короткостроковій перспективі змушує скоротити витрати за рахунок реалізації соціальних ініціатив, охорони праці, управління професійними ризиками, підвищення рівня професійності працівників, зростання заробітної плати тощо (соціальна ефективність). Прийняття УР, орієнтованого на довгострокову перспективу, вимагає пошуку такого балансу компромісу між соціальним та економічним ефектом, який би задовольняв інтереси суб'єкта управління і соціальні потреби зацікавлених осіб на рівні країни, регіону та підприємства.

Формами прояву соціального ефекту на рівні країни виступають обсяг обов'язкових платежів і

податків на соціальні заходи, стан і охорона навколишнього середовища, конкурентоспроможність і якість продукції; на рівні регіону – рівень зайнятості та безробіття, середня заробітна плата, споживання матеріальних благ і послуг; на рівні підприємства – умови та режим роботи і відпочинку, психо-емоційне задоволення від роботи, екологічна чистота продукції, соціальний розвиток трудового колективу [22, с.425].

Таблиця 3

**Характеристика основних ціннісних детермінантів контролю процесу прийняття управлінського рішення**

Характеристики	Ціннісні детермінанти процесу прийняття управлінського рішення	
	Якість управлінського рішення	Результативність управлінського рішення
Визначення	Якість УР – це сукупність властивостей (параметрів) УР, що відображають повноту задоволення вимог і побажань конкретного суб'єкта управління.	Результативність УР – це ступінь досягнення суб'єктом управління встановлених раніше цілей, завдань та намічених результатів шляхом ефективного використання ресурсів (наявних та їх можливостей).
Критерії	Відповідність, наукова обґрунтованість, своєчасність, реальність, несуперечність, конкретність, раціональність, комплексність, повнота і зрозумілість, дієвість механізму реалізації УР, дієвість контролю за виконанням, повноважність, якість зворотного зв'язку.	Соціально-економічна ефективність, економічність, гнучкість, порівнянність, цілеспрямованість.
Фактори, що впливають	Дотримання законів управління і організації; Якість вхідних інформаційних потоків; дієвість механізму контролю за вхідною інформацією; дотримання критеріїв якості УР; якість процесу розробки, прийняття і реалізації УР.	Середовище прийняття УР по відношенню до ризику; ступінь терміновості прийняття УР; дотримання балансу інтересів; рівномірність розподілу витрат; невизначеність кінцевих результатів; дотримання критеріїв результативності УР; термін реалізації УР, ступінь його новизни і складності.
Показники	Ступінь використання наукового аналітичного інструментарію, наявність правил оцінки варіантів рішень; професійність осіб, що приймають рішення, ступінь деталізації змісту рішення за рівнями ієрархії та функціональними обов'язками; компетентність осіб, які оформлюють рішення; адекватність індикаторів контролю виконання рішення, швидкість реагування на відхилення.	Конкурентоспроможність, рентабельність, прибутковість, частота і тяжкість виробничого травматизму, кількість програм освіти, підвищення кваліфікації, перелік пільг, коефіцієнт плинності трудового персоналу, сума витрат на досягнення результату.
Цілі, що досягаються через поліпшення показників	Обґрунтованість УР; своєчасність прийняття УР; швидкість реагування на негативний вплив зовнішнього і внутрішнього середовища, усунення конфліктних ситуацій під час прийняття і реалізації УР; поліпшення якості процесу управління; максимізація використання ресурсного, організаційного забезпечення та їх потенціалу; забезпечення багатоваріантності УР; підвищення якості вхідної і вихідної інформації; дотримання критеріїв якості УР.	Зниження плинності кадрів; уникнення дискримінації; підвищення результативності праці та соціальної захищеності; впевненість у потенціалі та кар'єрному зростанні; поліпшення фізичного і морального стану здоров'я персоналу; поліпшення якості організаційної культури; залучення працівників до ідеології і місії компанії; дотримання критеріїв результативності УР.
Методи контролю	Анкетування, експертний метод, коефіцієнтний аналіз, логічний аналіз, співставлення, опитування, деталізація, методи документального і фактичного контролю, шкала рейтингів	

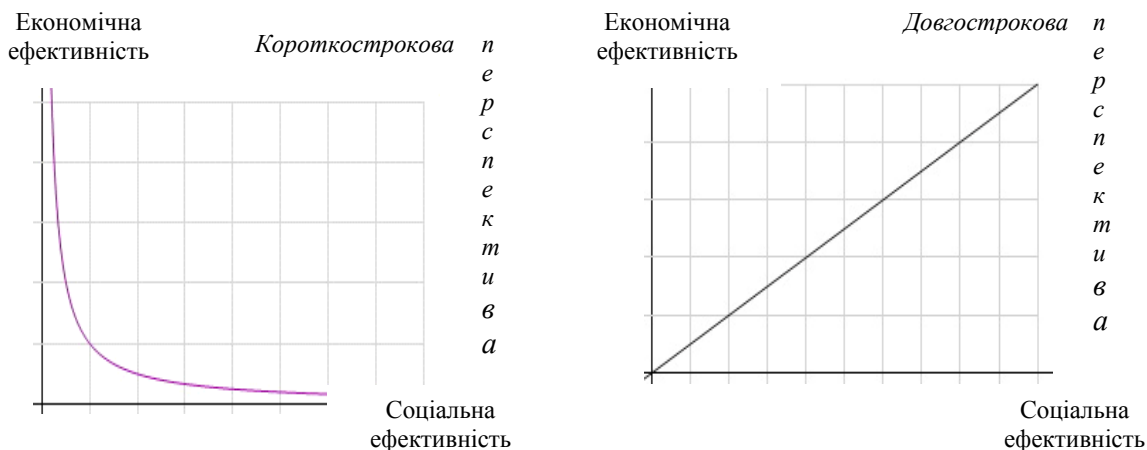


Рис. 1. Графічна інтерпретація взаємозалежності економічної і соціальної ефективності у короткостроковій та довгостроковій перспективах (власна розробка)

Таким чином, у табл. 3 систематизовано низку критеріїв, яким повинні відповідати якісні та результативні УР. Кількісна визначеність і зміст кожного критерію виражається відповідними показниками, оцінка та контроль яких дозволить: своєчасно мінімізувати «слабкі» місця у системі організації процесу прийняття УР; виявити резерви росту підвищення ціннісних детермінантів УР; через досягнення зазначених цілей підвищити якість системи управління підприємством в цілому.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.** Отже, дослідження сучасних підходів до когнітивного наповнення критеріїв якості, раціональності, ефективності, результативності та оптимальності УР, дозволило обґрунтувати доречність використання саме категорій «якість» та «результативність» як основних ціннісних детермінантів процесу прийняття УР, що відповідають реаліям та вимогам сучасної транзитивної економіки. Їх характеристика за певними напрямками (табл. 3) надала змогу акцентувати увагу на критеріях, яким повинні відповідати якісні та результативні УР, встановити показники, контроль за якими дозволить своєчасно мінімізувати «слабкі» місця у системі організації процесу прийняття УР; через досягнення зазначених цілей підвищити якість системи управління підприємством в цілому.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є побудова концепції організації процесу прийняття УР як об'єкта контролю з врахуванням галузевої специфіки діяльності підприємств.

### Література

1. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов ; под ред. Н.Ю. Шведовой. – [18-е изд., стереотип.] – М. : Рус. Яз., 1986. – 797 с.
2. Гличев А.В. Основы управления качеством продукции / А.В. Гличев. – М. : Стандарты и качество, 2001. – 424 с.
3. Гегель М.В. Энциклопедия философских наук / М.В. Гегель. – М. : Наука и логика, 1974. – Т. 1. – 452 с.
4. Субетто А.И. Проблемы независимости в методологии оценивания качества / А.И. Субетто // Методология и практика оценивания продукции. – Л. : ЛДНТП, 1990. – С. 84–90.
5. Чумаченко Н.Г. Теория управленческих решений : [уч. пос. для вузов] / Н.Г. Чумаченко, Р.И. Заботина. – К. : Вища школа, Головное изд-во, 1981. – 248 с.
6. Англо-русский экономический словарь / [под ред. А. В. Аникина]. – М. : Русский язык, 1981. – 792 с.
7. Словарь иностранных слов. – [15-е изд., испр.]. – М. : Русский язык, 1988. – 608 с.
8. Державний стандарт України. Системи управління якістю. Вимоги. ДСТУ ISO 9001-2001. – К. : Держстандарт України, 2001. – 24 с.
9. Сіменко І.В. Якість системи управління підприємствами: методологія, організація, практика : [монографія] / І. В. Сіменко ; Мін-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – 394 с.
10. Ломакин А.Л. Управленческие решения : [учеб. пос.] / А.Л. Ломакин. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 192 с.
11. Смирнов Э.А. Разработка управленческих решений : [уч. для вузов] / Э.А. Смирнов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 271 с.
12. Коюда В.О. Якість та ефективність управлінських рішень системи антикризового управління / В.О. Коюда // Управління розвитком. – 2011. – № 4 (101). – С. 218–223.
13. Салимова Т.А. Содержание и факторы, формирующие качество управленческих решений / Т.А. Салимова, М.Ш. Салимов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 3. – С. 28–35.
14. Злобина Н.В. Управленческие решения : [уч. пос.] / Н.В. Злобина. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 80 с.
15. Приймак В.М. Прийняття управлінських рішень : [навч. пос.] / В.М. Приймак. – К. : Атіка, 2008. – 240 с.
16. Юкаева В.С. Управленческие решения : [уч. пос.] / В.С. Юкаева. – М. : Издательский дом «Дашков и Ко», 1999. – 292 с.
17. Завадський Й.С. Менеджмент : у 3 т. / Й.С. Завадський. – [3-є вид., доп.]. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2001. – Т.1. – 542 с.
18. Клиланд Д. Системный анализ и целевое управление / Д. Клиланд, В. Кинг. – М. : «Советское радио», 1974. – 280 с.
19. Колпаков В.М. Теория и практика принятия управленческих решений : [уч. пос.] / В.М. Колпаков. – К. : МАУП, 2000. – 256 с.
20. Осовська Г. Основи менеджменту : [навч. посібн.] / Галина Осовська. – К. : Кондор, 2003. – 552 с.
21. Анисимов В.Г. Управление в экономических и социальных системах / В.Г. Анисимов, А.Н. Асаул, В.А. Тузов // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 1. – С. 79–82.
22. Економічна енциклопедія : у 3 т. / [редкол. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К. : Вид. центр "Академія", 2000. – 1864 с.

### References

1. Ozhegov S.Y. Tolkovy'i slovar russkoho yazyka: Ok. 57 000 slov. Ed. by chl.-korr. AN SSR

- N.Yu.Shvedovoi. – 18-e uzd., stereotyp. – Moscow, 1986, 797p.
2. Hlychev A.V. Osnovy' upravleniia kachestvom produktsyy. Moscow, Standart y' i kachestvo, 2001, 424p.
  3. Hehel M.V. Entsyklopediia fylosofskykh nauk. Moscow, Nauka, 1974, Vol. 1, 452p.
  4. Subetto A.Y. Problem y' nezavysymosti v metodolohyy otsenyvaniia kachestva, Metodolohiia y praktyka otsenyvaniia produktsyy, Lviv, LDNTP, 1990, 84-90 pp.
  5. Chumachenko N.H, R.Y.Zabotyna. Teoriia upravlencheskykh reshenyi. Kyev, Vyshcha shkola, Holovnoe yzdatelstvo, 1981, 248p.
  6. Anhlo-russkyi ekonomycheskyi slovar. Ed. by A.V. Anykyna. Moscow, Russkyi yazy'k, 1981, 792p.
  7. Slovar inostranny'kh slov. Moscow, Russkyi yazy'k, 1988, 608p.
  8. Derzhstandart Ukrainy (2001). Derzhavnyi standart Ukrainy. Systemy upravlinnia yakistiu. Vymohy. DSTU ISO 9001-2001. Kyev, 24 p.
  9. Simenko I. V. Yakist systemy upravlinnia pidpriemstvamy: metodolohiia, orhanizatsiia, praktyka: monohrafiia. Ministerstvo osvity i nauky Ukrainy, Donetskyy natsionalnyi universytet ekonomiky i torhivli imeni M. Tuhana-Baranovskoho, Donetsk, DonNUET, 2009, 394 p.
  10. Lomakyn A.L. Upravlencheskye resheniia. Moscow, YNFRA-M, 2005, 192p.
  11. Smyrnov E.A. Razrabotka upravlencheskykh reshenyi. Moscow, YuNYTY-DANA, 2000, 271p.
  12. Koiuda V.O. Yakist ta efektyvnist upravlinskykh rishen systemy antykrizovoho upravlinnia, Upravlinnia rozvytkom, 2011, No 4 (101), pp. 218-223.
  13. Salymova T.A., Salymov M.Sh. Soderzhanye i faktory' formyruishchye kachestvo upravlencheskykh reshenyi, Menedzhment v Rossii i za rubezhom, 2010, No 3, 28-35 pp.
  14. Zlobyna N.V. Upravlencheskye resheniia. Tambov, Yzd-vo Tambovskoho hosudarstvennoho tekhnicheskoho unyversyteta, 2007, 80p.
  15. Pryimak V.M.Pryinyattya upravlinskykh rishen. Kyev, Atika, 2008, 240p.
  16. Yukaeva V.S. Upravlencheskye resheniia. Moscow, Izdatelskyi dom «Dashkov i Ko», 1999, 292p.
  17. Zavadskiy Y.S. Menedzhment: Management. Kyev, Vydavnytstvo Yevropeiskoho universytetu, 2001, Vol. 1, 542p.
  18. Klyland D., Kynh V. Systemny'i analiz i tselevoe upravleniye. Moscow, Sovetskoe radyo, 1974, 280p.
  19. Kolpakov V.M. Teoriia y prakty'ka pryiniatya upravlencheskykh reshenyi. Kyev, MAUP, 2000, 256p.
  20. Osovska H. Osnovy menedzhmentu. Kyev, Kondor, 2003, 552 p.
  21. Anisimov V.H., Asaul A.N., Tuzov V.A. Upravlenie v ekonomycheskykh i sotsialnykh systemakh, Ekonomycheskoe vozrozhdeniye Rossii, 2007, Vol. 1, 79-82 pp.
  22. Ekonomichna entsyklopediia. Ed. by Mochernyi V. Kyev, Vydavnychiy tsentr "Akademiia", 2000, Vol. 1, 864 p.

Надійшла 21.04.2013; рецензент: д. е. н. Сіменко І. В.

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*В даній статті розглянуто сутнісну характеристику поняття "конкурентоспроможність персоналу" підприємства. Також визначено особливості конкурентоспроможності потенціалу персоналу підприємства та докладно охарактеризовані рівні і методи оцінки конкурентоспроможності персоналу.*

*Ключові слова: персонал, конкурентоспроможність, підприємство, потенціал, рівень, оцінка.*

V. A. LITINSKA  
Khmelnitsky National University

## THEORETICAL BASES OF COMPETITIVENESS OF PERSONNEL OF ENTERPRISE

*The primary purpose of the article is: an analysis of concept "competitiveness of personnel" is enterprises, determinations of features, levels and methods of estimation of competitiveness of personnel of enterprise. In this article essence description of concept "competitiveness of personnel" is considered enterprises. The features of competitiveness of potential of personnel of enterprise are also certain and levels and methods of estimation of competitiveness of personnel are thoroughly described. A management a competitiveness is not equivalent all activity of enterprise from achievement of ultimate goals, but contains those functions and actions which are related to development and realization of strategy of competition only, with a motive to realization of strategy, with the having a special purpose orientation of different types of activity and others like that.*

*Keywords: personnel, competitiveness, enterprise, potential, level, estimation.*

**Вступ.** В умовах ринкових відносин на конкурентоспроможність підприємства величезний вплив виявляє конкурентоспроможність персоналу. Якби нові технології не впроваджували на підприємстві, якби позитивно не впливали фактори зовнішнього середовища на діяльність організації, без висококваліфікованого персоналу, готового до цих змін, підприємство не може досягти бажаних результатів.

Персонал підприємства є одним з ключових факторів виробництва. Якби не було механізовано та автоматизовано виробничу діяльність, але без людини функціонування будь-якої техніки не є можливим. Складно було б уявити підприємство без управлінського персоналу, навіть за умови стрімкого розвитку технологій і створення штучного інтелекту.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** В разі ефективного підвищення конкурентоспроможності персоналу організація зможе отримати такі вигоди, як: швидка адаптація персоналу до соціально-економічних змін середовища та вимогам ринку; зниження плинності кадрів та підвищення прихильності персоналу до своєї організації; підтримка серед робітників основних пріоритетів організаційної культури; зростання прибутку, об'єму випуску та якості продукції, що виробляється.

Саме тому, на даному етапі розвитку економіки України управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства набуває особливого значення та потребує проведення відповідних наукових досліджень.

**Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор.** Теоретичними та методологічними аспектами конкурентоспроможності персоналу, методами їх оцінки займається значна кількість науковців, а саме: Д. Богиня, О. Грішнова, Л. Калашникова, А. Колот, Е. Лібанова, С. Сотнікова, Р. Фатхутдінов, С. Цимбалюк та ін. Результати аналізу економічної літератури свідчать, що незважаючи на значний вклад вчених в розвиток питання забезпечення конкурентоспроможності персоналу, потребують подальшого дослідження категорія конкурентоспроможності персоналу, зокрема підходи до оцінки конкурентоспроможності персоналу підприємства.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.** Відсутність досвіду роботи вітчизняних підприємств в умовах конкуренції, неоднозначність концептуальних підходів до трактування самого поняття «конкурентоспроможність», недостатнє опрацювання теоретичних, методичних та практичних засад управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства вимагають поширення наукових досліджень у цій сфері. Такі важливі аспекти забезпечення конкурентоспроможності, як формування стратегії, організація управління конкурентоспроможністю, соціально-психологічні аспекти, поки що враховуються недостатньо повно, що істотно знижує ефективність робіт із забезпечення стійкості позицій підприємства на ринку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Основними завдання дослідження є: аналіз поняття «конкурентоспроможність персоналу» підприємства, визначення особливостей, рівнів та методів

оцінки конкурентоспроможності персоналу підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Як свідчить проведення дослідження, конкурентоспроможність персоналу – це складна економічна категорія, сутність якої розкривають наступні концептуальні підходи до її визначення:

– здатність керівників, професіоналів і фахівців генерувати ідеї з використанням усіх можливостей, що виникають у зовнішньому та внутрішньому середовищі; своєчасно виявляти загрози для діяльності підприємства; вирішувати проблеми; винаходити й швидше за конкурентів впроваджувати нововведення на всіх стадіях життєвого циклу товару; забезпечувати досягнення поставлених цілей та виконання підприємством своєї місії;

– комплексне, багатопрофільне поняття, оскільки передбачає врахування взаємодії всіх його складових (виробництво, персонал, маркетинг, менеджмент, фінанси та ін.);

– вміння ефективно виконувати управлінські функції та своєчасно приймати кваліфіковані рішення з метою розробки, виробництва та реалізації високоякісної з особливими споживчими властивостями продукції (послуг) за максимально ефективного використання ресурсів;

– здатність повніше порівняно з іншими кандидатами на вакантні посади задовольняти вимоги роботодавців за рівнем знань, вмінь і навичок;

– комплексна порівняльна характеристика, яка відображає рівень переважання сукупності показників оцінки можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу стосовно сукупності аналогічних показників підприємств – конкурентів;

– вміння проявити свої особистісні, професійні та ділові якості, швидше і краще за інших працівників реалізувати власний потенціал за конкретних умов, які склались на підприємстві, що дає можливість отримувати відповідну винагороду, досягти відповідного соціального статусу та забезпечити службово-професійне зростання;

– вміння кожного працівника підприємства, як окремо, так і разом, своєчасно реагувати на зовнішньоекономічні зміни середовища, швидко адаптуватися до них та створювати вироби, які відповідають всім вимогам споживача з найменшими витратами всіх видів ресурсів.

Таким чином, конкурентоспроможність персоналу підприємства можна розглядати зі сторони якісних та кількісних характеристик. В аспекті якісних характеристик конкурентоспроможність характеризує певні ознаки, що характеризують сукупність споживчих властивостей робочої сили до ефективної праці: фах, стаж, вікові дані, володіння іноземними мовами тощо. Основними ознаками конкурентоспроможності є: відносний (порівняльний) характер – конкурентоспроможність проявляється тільки через порівняння характеристик економічного суб'єкта з характеристиками інших суб'єктів даного ринку; релевантний характер критерію конкурентоспроможності, який означає, що траєкторія руху даного економічного суб'єкта (його конкурентна позиція) відносно інших суб'єктів може бути визначена тільки в межах релевантного зовнішнього середовища; часовий характер (динамічність) критерію конкурентоспроможності характеризує положення суб'єкта у конкурентному полі в координатах часу як результат його конкурентної діяльності.

В аспекті кількісних характеристик конкурентоспроможність працівника може визначатися такими показниками, як продуктивність праці та ефективність праці, витрати робочого часу на виконання певних операцій (робіт), якість виробленої продукції, витрати сировини, палива, тощо. Структура конкурентоспроможності персоналу включає механізми: «хочу», «можу», «потрібно». По суті це трудова активність особистості, що характеризує якісний рівень трудової діяльності і тим самим визначає рівень конкурентоздатності працівника на внутрішньофірмовому ринку праці. Максимальне співпадіння механізмів «можу», «хочу» та «потрібно» виступає умовою підвищення ефективності виробництва, розвитку особистості. Людина може виявити свої здібності, успішно їх розвинути у процесі навчання, а потім і реалізувати їх під час трудової діяльності лише в тому випадку, коли вона зацікавлена у роботі, усвідомлює та приймає до виконання цілі компанії.

Конкурентоспроможність потенціалу персоналу підприємства має кілька особливостей, а саме [1, с. 176]:

1) конкурентоспроможність не є іманентною якістю підприємства (тобто його внутрішньою, природною якістю). Вона може бути виявлена й оцінена тільки за наявності конкурентів (реальних або потенційних);

2) це поняття є відносним, тобто воно має різний рівень стосовно різних конкурентів;

3) конкурентоспроможність потенціалу персоналу підприємства визначається продуктивністю використання залучених до процесу виробництва ресурсів;

4) рівень конкурентоспроможності залежить від рівня конкурентоспроможності його складових (передусім продукції), а також від загальної конкурентоспроможності галузі та країни.

Результати дослідження вітчизняної та зарубіжної літератури довели, що існують різні методи оцінки конкурентоспроможності персоналу.

Так, наприклад С. Цимбалюк, пропонує визначати рівень конкурентоспроможності персоналу за допомогою бального методу оцінки. Сутність даного методу полягає у визначенні переліку параметрів та встановленні їх вагомості [2, с. 10].

Для розрахунку критерію конкурентоспроможності персоналу В. Коломієць використовує економіко-статистичні, експертні методи, методи матричного аналізу та моделювання [3, с. 8].

Н. Глевацька пропонує використовувати інтегральну оцінку конкурентоспроможності робочої сили [4, с. 7].

Використання кореляційно-регресійного аналізу, методу експертних оцінок, економіко-математичного та логічного моделювання пропонує Е. Грошелева при розгляданні конкурентоспроможності персоналу через рівень мотивації та потенціалу [5, с. 13].

Р. Фатхутдінов підкреслює, що оцінка конкурентоспроможності персоналу повинна враховувати як зовнішні так і внутрішні конкурентні переваги. Зовнішні залежать від конкурентоспроможності підприємства, а внутрішні можуть бути спадкоємними або набутими [6, с. 167].

Рівень конкурентоспроможності персоналу В. Щербак визначає за допомогою методу радара. Суть якого полягає у розподілі показників конкурентних переваг на п'ять груп: показники кількісного забезпечення підприємства кадрами; показники якісного забезпечення підприємства кадрами; показники соціально-психологічного забезпечення роботи підприємства; показники економічного забезпечення роботи підприємства; показники продуктивності праці на підприємстві [7, с. 128].

Виходячи з вищевказаного, слід відмітити, що, незважаючи на значну кількість думок щодо методів оцінки конкурентоспроможності персоналу існують загальні ознаки:

– по-перше, більшість економістів для аналізу та оцінки конкурентоспроможності персоналу використовують якісні методи (експертна оцінка);

– по-друге, використовують методи бальної оцінки та ранжування;

– по-третє, за допомогою інтегрального показника оцінюється рівень конкурентоспроможності персоналу.

Таким чином, запропоновані методи оцінки дозволяють визначити потенціальні та фактичні властивості працівників та їх спроможність до професійного розвитку.

На нашу думку, найбільш вдало використовувати наступні методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу персоналу підприємства [8, с. 6]:

1) Критеріальні методи – за інформаційну базу беруть абсолютні (натуральні або вартісні) значення ключових показників. За належного інформаційного забезпечення ці методи є найточнішими.

2) Експертні методи – прості у використанні, не потребують збирання повної інформації про конкурентів, оскільки базуються на думці досвідчених фахівців. Проте перевага таких методів є водночас і їхнім недоліком, так як іноді суб'єктивізм експертів може спотворювати результати оцінки.

3) Графічні методи – забезпечують найвищий рівень сприйняття кінцевих результатів оцінки, інтерпретованих у графічних об'єктах (рисунок, графіках, діаграмах та ін.).

4) Математичні методи – базуються на факторних моделях оцінки, які полягають у розрахунку одного (інтегрального) показника або кількох цифрових значень показників, за якими формується остаточна оцінка.

5) Логістичні методи є алгоритмізованими методами оцінки, які базуються на логічних припущеннях.

6) Одномоментні методи – це, по суті, статичні методи тому, що оцінюють тільки фактичний стан справ, не забезпечуючи можливості розроблення заходів на перспективу.

7) Стратегічні методи уможливають не тільки оцінку стану конкурентоспроможності потенціалу підприємства на конкретну дату, а й розроблення стратегічних заходів з поліпшення цього потенціалу.

8) Індикаторні методи – ґрунтуються на використанні системи індикаторів, за допомогою якої проводиться оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства (фірми) і національної економіки в цілому.

Таким чином, підвищення конкурентоспроможності персоналу є процесом багатофакторним: в ринкових умовах різноманітні чинники, внутрішні і зовнішні, на різних рівнях впливають на персонал з різною силою, обумовлюючи прагнення до набуття конкурентних переваг. Вирішальну роль у зростанні конкурентних переваг мають інвестиції в людський капітал, наявність стимулів та формування конкурентної психології персоналу. Реалізація курсу на зміцнення конкурентних позицій персоналу не може успішно здійснюватись без створення нових та модернізації існуючих робочих місць та їх функціонування з повним використанням трудових і творчих можливостей працівників, їх переваг у компетенціях.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.** Управління конкурентоспроможністю не є еквівалентним усій діяльності підприємства з досягнення кінцевих цілей, а містить лише ті функції і дії, що пов'язані з розробкою та реалізацією стратегії конкуренції, зі спонуканням до здійснення стратегії, з цільовою орієнтацією різних видів діяльності тощо.

Система управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства, базована на виділенні проблемно-орієнтованого контуру управління, має цільовий циклічний характер, дозволяє вчасно враховувати і реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, і тим самим забезпечити високий рівень його адаптивності до динамічних умов середовища; систематизувати вхідні і вихідні інформаційні потоки по циклах і контурах управління, оперативно використовувати отриману інформацію в системі управління.

Література

1. Семикіна М.В. Мотивація конкурентоспроможності праці: теорія і практика регулювання / М.В. Семикіна. – Кіровоград : ПіК, 2003. – 426 с.
2. Цимбалюк С.О. Конкурентоспроможність управлінського персоналу підприємств: методологія і методика оцінювання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 “Економіка підприємства й організація виробництва” / С.О. Цимбалюк. – К., 2000. – 14 с.
3. Коломієць В.М. Розвиток конкурентоспроможності персоналу машинобудівних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами” / В. М. Коломієць. – Запоріжжя, 2008. – 16 с.
4. Глевацька Н.М. Конкурентоспроможність робочої сили регіону: методологія та напрями забезпечення : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.09.01 “Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / Н.М. Глевацька. – К., 2006. – 22 с.
5. Грошелева О.Г. Конкурентоспроможність управлінського персоналу вугільних шахт : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами” / О. Г. Грошелева. – Дніпропетровськ, 2008. – 17 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент : [учебник] / Фатхутдинов Р.А. – [7-е изд., испр. и доп.]. – М. : Дело, 2005. – 189 с.
7. Щербак В.Г. Управління персоналом підприємства. Наукове видання / Щербак В.Г. – Харків : ХНЕУ, 2005. – 220 с.
8. Грішнова О.А. Конкурентоспроможність персоналу підприємства / О.А. Грішнова // Україна: Аспекти праці. – 2005. – № 3. – С. 3–9.

References

1. Semykina M. V. Motyvatsiya konkurentospromozhnosti pratsi: teoriya i praktyka rehuliuвання. Kirovohrad: PiK, 2003. – 426 p.
2. Tsybalyuk S. O. Konkurentospromozhnist' upvavlins'koho personal pidpruyemstv: metodolohiya I metoduka otsynuyannya. Avtoreferat dys. na zdobuttya nauk. stupennya kand. ekon. nauk : spec. 08.06.01 “Ekonomika pidpruyemstvamy y orhanizatsiya vyrobnyctva”. K., 2000. – 14 p.
3. Kolomiyets' V. M. Rozvytok konkurentospromozhnosti personal mashynobudivnykh pidpruyemstv. Avtoreferat dys. na zdobuttya nauk. stupennya kand. ekon. nauk : spec. 08.00.04 “Ekonomika ta upravlinnya pidpruyemstvamy”. Zaporizhya, 2008. – 16 p.
4. Hlevats'ka N. M. Konkurentospromozhnist' robochoyi syly rehionu: metodolohiya ta napryamy zabezpechennya. Avtoreferat dys. na zdobuttya nauk. stupennya kand. ekon. nauk : spec. 08.09.01 “Demohrafiya, ekonomika pratsi, cotsial'na ekonomika i polityka”. K., 2006. – 22 p.
5. Hrosheleva O. H. Konkurentospromozhnist' upvavlins'koho personal vyhil'nykh shakht. Avtoreferat dys. na zdobuttya nauk. stupennya kand. ekon. nauk : spec. 08.00.04 “Ekonomika ta upravlinnya pidpruyemstvamy”. Dnipropetrovsk, 2008. – 17 p.
6. Fatkhutdinov R. A. Stratehicheskiy menedzhment. M.: Delo, 2005. – 189 p.
7. Shcherbak V. H. Upravlinnya personalom pidpruyemstva. Kharkiv: KHNEU, 2005. – 220 p.
8. Hrishnova O. A. Konkurentospromozhnist' personalu pidpruyemstva. Ukrayina: Aspekty pratsi, 2005, No 3, pp.3-9.

Надійшла 21.04.2013



## МОДЕРНІЗАЦІЯ ОСВІТНЬОЇ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ У РАКУРСІ ПРІОРИТЕТІВ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

*У статті проаналізовано роль модернізації освітньої функції держави у контексті розвитку національного людського капіталу. Охарактеризовано деякі поточні дисбаланси у сфері освіти та професійної підготовки. Визначено пріоритетні заходи, спрямовані на оптимізацію структури ринку освітніх послуг та прискорений розвиток людського капіталу України.*

*Ключові слова: людський капітал, модернізація, ринок освітніх послуг, держава.*

D. P. MELNYCHUK

M.V. Ptukha Institute of demography and social studies NASU, Kyiv

## MODERNIZATION OF THE EDUCATIONAL FUNCTION OF THE STATE IN THE VIEW OF THE PRIORITY OF THE CREATION OF THE NATIONAL HUMAN CAPITAL

*In the article the role of modernization of educational functions of the state is analyzed in the context of development of national human capital. Current disbalances are described in the field of education and professional preparation. The priority measures sent to optimization of structure of market of educational services and speed-up development of human capital of Ukraine are certain.*

*Keywords: human capital, modernization, market of educational services, state.*

**Постановка проблеми.** Модернізація освіти – найважливіша передумова розбудови демократичної, соціально орієнтованої, геополітично значимої, конкурентоспроможної на світових товарних ринках країни, рівень та якість життя населення якої відповідатиме сучасним еталонам ери інформаційних технологій. Саме визначений за участі держави курс модернізаційних перетворень має виступити запорукою відродження та оновлення системи освіти в цілях стрімкого економічного, соціального та культурного розвитку на основі застосування знань та інших продуктивних спроможностей людини в якості капіталу. Але, як віднайти оптимальний ракурс модернізації, якими мають бути завдання та пріоритети у сфері освіти та професійної підготовки на поточному етапі становлення незалежної України? Знаходженню вірних відповідей на подібні запитання має передувати уточнення основних характеристик освітньої сфери та тих чинників, які гальмують її розвиток. Не менш важливим є визначення сучасної ролі системи освіти та професійної підготовки, а також обґрунтування організаційних механізмів, спроможних зупинити подальшу руйнацію освітнього середовища та забезпечити загальнодержавний розвиток на основі осучаснення освітніх стандартів і технологій.

Незаперечно, що від розвитку освіти залежить й розвиток суспільства, добробут населення, місце окремої країни у глобалізованому світі. Освітня система може розвиватися сама по собі під впливом різноманітних ринкових чинників та обставин, але її розвиток буде ефективним лише у тому випадку, якщо він координуватиметься державою – незамінним арбітром та навігатором формування сучасного освітнього простору. Саме держава повинна виступити гарантом доцільного та цілеспрямованого розвитку системи освіти та професійної підготовки, сприяючи її модернізації в цілях подолання притаманних їй структурних та функціональних диспропорцій, надаючи їй ознак, відповідних епосі постіндустріального розвитку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Сьогодні дослідники по-різному трактують роль держави в процесі розвитку освітнього середовища та нагромадження національного людського капіталу. Разом з тим, на думку переважної більшості вчених, найважливішими завданнями державного патронату у сфері освіти та професійної підготовки є:

- забезпечення відповідності рівня кваліфікації та профілю професійної підготовки випускників поточним та перспективним потребам національного та регіонального ринків праці;
- забезпечення відповідності змісту та результатів освітнього процесу соціальним та культурним запитам суспільства;
- забезпечення доступу до отримання сучасних професійних знань особам, які мають хист до їх набуття та практичного застосування, незалежно від рівня їх матеріального достатку, сімейного стану або місця проживання;
- забезпечення суцільного охопту населення системою освіти та просвітництва в цілях підвищення загального рівня його культурного розвитку, моральності та ерудованості, що є підґрунтям широкомасштабної форсованої модернізації усіх сфер суспільних взаємовідносин та її підтримки різними соціальними прошарками;
- піднесення патріотичної складової освітнього процесу в цілях комплексного розвитку мотиваційного поля працюючих, яке включатиме до свого складу не лише матеріально-орієнтовані мотиви,

але й ті, що безпосередньо пов'язані з бажанням бути рушійною силою загальнодержавного розвитку, спонукатимуть громадян до продуктивної праці та соціально відповідальної поведінки, без чого суспільний прогрес неможливий;

- фінансова підтримка не лише навчально-педагогічних заходів, але й тих, які стосуються виховної, науково-пошукової та дозвільно-оздоровчої складової функціонування закладів освіти та професійної підготовки.

Держава, яка ігноруватиме подібне коло обов'язків та пріоритетів, сподіваючись на вільний ринок та переоцінюючи роль конкуренції у сфері освіти та професійної підготовки, яка, ніби-то, природним чином повинна скоригувати розвиток освітнього середовища, лише втрачає дорогоцінний часовий та демографічний ресурс, мимоволі спонукаючи цілі покоління здобувати освіту, яка не відповідатиме елементарним загальнодержавним потребам ні у професійному, ні у культурно-гуманітарному розрізах.

Мета дослідження полягає у визначенні шляхів модернізації освітньої функції держави у контексті пріоритетів формування та продуктивного використання національного людського капіталу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Загалом, існують різні підходи до розуміння ролі та місця освіти в ході суспільного розвитку. Та одним із найнебезпечніших та оманливих є той, що принижує вагу тих компонент освітньо-виховного процесу, які забезпечують комплексне становлення високоосвіченої, патріотично вихованої, усебічно розвиненої особистості. Свідчень широкого розповсюдження подібних переконань та їх згубного впливу на загальнодержавний розвиток чимало. Дедалі частіше освіту сприймають виключно як систему підготовки фахівців, яких потребує економіка держави. У такому контексті акцент робиться на проблемі набуття знань та професійних навичок; натомість, гуманітарна й виховна складові освітнього процесу ігноруються, що призводить до надмірного збільшення обсягів навчальних годин за профільними дисциплінами та зменшення педагогічної уваги до проблем виховної роботи та культурного розвитку.

Цей, на перший погляд, абсолютно логічний підхід є помилковим по суті, адже у поточну еру інформаційних технологій та надшвидкого старіння знань і професійних навичок набуття лише фахової підготовки – замало. Важливим є прищеплення людині бажання безупинного професійного та культурного розвитку, відчуття відповідальності за майбутнє держави та прийдешніх поколінь, любові до вітчизни та своїх земляків, що й робить освіту найважливішим чинником економічного та соціального прогресу. Освіта, позбавлена виховного й культурного компоненту, лише сприяє надмірному нарощуванню тенденцій споживацького, егоїстичного, байдужого ставлення громадян до проблем власної країни. І це не прояв демократії, як прийнято вважати, а лише ознака поточних та майбутніх негараздів на всіх рівнях економічної системи та у всіх розрізах суспільних взаємовідносин.

Не менш шкідливим є широко розповсюджене розуміння освіти з позицій взаємодії окремих, незалежних суб'єктів надання та споживання «освітніх послуг» при повному ігноруванні визначальної ролі держави. В Україні, де остання не раз самоусувалася від розв'язання нагальних освітньо-педагогічних проблем, учні, студенти та їх батьки усе відвертіше висловлюються стосовно того, що саме вони є покупцями товару «освітня послуга», а тому вправі самостійно вирішувати якому йому – цьому товарі – бути та які його «обсяги» є необхідними для набуття бажаної кваліфікації чи професійної майстерності. Дедалі частіше ці суб'єкти відстоюють власну позицію щодо того, які дисципліни повинні бути включені до навчального плану підготовки фахівця, а які ні; які з них є корисними, а які варто вилучити з навчального процесу. Зрозуміло, студенти та їх батьки налаштовані прагматично, для них освіта має передусім інструментальну цінність [2, с. 70], а тому до складу дисциплін, які формують останню групу, недалекоглядно та безапеляційно зараховують саме ті предмети, які знову-таки стосуються гуманітарної, культурної, патріотичної та виховної компонент процесу становлення усебічно розвиненої особистості. І хоча батьківські кола фактично не мають впливу на процес формування навчальних планів, та саме вони досить часто є винуватцями того, що учні та студенти перебувають під постійним деструктивним демотиваційним впливом, який наперед визначає даремність та неефективність викладання багатьох навчальних дисциплін. Безумовно, подібний перебіг подій – не ознака індивідуалізації освіти, а лише прояв феномену, який у [1] влучно названо «професійним кретинізмом» [1, с. 6] і який навряд є тим важелем, на потенціал якого варто сподіватися суспільствам, що прагнуть наблизитись до рівня постіндустріального розвитку, забезпечивши тим самим високий рівень та якість життя усіх прошарків населення.

З іншого боку, досить часто поточне непропорційне та не завжди виправдане збільшення навчальних годин за блоками дисциплін професійної підготовки, яке, як правило, не узгоджується ні з спроможностями бібліотечного фонду, ні з потужностями лабораторних баз – лише прикриття для реалізації намірів кардинально іншого, кон'юнктурного змісту. Мається на увазі потреба забезпечення відповідності кадрового складу випускових кафедр тим нормативам, які нині закладені в основу функціонування вітчизняної системи освіти та професійної підготовки. Прагнучи зберегти та покращити кадрове забезпечення навчально-педагогічного процесу, держава надмірно загострила проблему міжкафедральної конкуренції, спонукаючи тим самим керівників відповідних структурних підрозділів ВНЗ до максимально можливого вилучення з переліку навчальних дисциплін тих предметів, викладання яких забезпечується фахівцями сторонніх кафедр. І знову у заручниках подібного перебігу подій опинилася виховна, культурна

та гуманітарна сторони педагогічного процесу. З іншого боку, переобтяжені однотипними дисциплінами студенти втрачають бажання відвідувати лекційні та семінарські заняття, стають апатичними та «вузькоспеціалізованими» не у розрізі професійної діяльності, а у сенсі загальнолюдського розвитку.

Справжня ж роль освіти принципово інша – це формування гармонійно та перспективно розвиненої особистості шляхом засвоєння нею норм моралі та культури, виховання, набуття знань, опанування певних видів професійної діяльності. Освіта – це не лише механізм передачі знань, але й керований процес формування суспільної та професійної свідомості, процес розвитку культури та цивілізації загалом. Місія освіти – прогрес суспільного розвитку, гармонізація діяльності людини та суспільства у гуманітарному, науково-технічному, екологічному, економічному напрямках [1, с. 7]. Держава, освітня політика якої недооцінює подібні висновки, навряд матиме сильні конкурентні позиції за сучасних темпів поширення глобалізаційних тенденцій, адже серед іншого саме виховна та гуманітарна функція освіти є запорукою формування кадрового корпусу патріотично налаштованих, відданих Батьківщині фахівців, які, нехтуючи перспективами трудової міграції та сповідуючи пріоритети майбутнього благополуччя, спроможні забезпечити стрімкі темпи соціального та економічного розвитку України.

Попри це, в процесі дослідження результатів функціонування системи освіти та професійної підготовки, традиційно звертає на себе увагу примат ірраціональної поведінки «споживачів» освітніх послуг, що, внаслідок дії різноманітних суб'єктивних та об'єктивних чинників, призводить до загострення проблеми перенасичення ринку праці представниками спеціальностей, які є незатребуваними економікою країни. З одного боку, такі диспропорції виявляються наслідком превалювання викривлених уявлень студентів та їх батьків стосовно кон'юнктури ринку праці та престижності тих чи інших професій, з іншого – обумовлюються інертністю самого ринку освітніх послуг, який не в змозі самотужки скоординувати вектор власного розвитку у напрямі перспективних кадрових потреб, орієнтуючись на поточний платоспроможний попит та формуючи відповідну пропозицію. І якщо припустити, що в процесі навчання потенційно зайвого на ринку праці спеціаліста акцент таки робився виключно на опануванні професійно-орієнтованих дисциплін, то ситуація й дійсно виявляється катастрофічною, адже знаходження місця подібному фахівцю в економічній системі суспільства є непосильним завданням. Озлоблені, позбавлені омріяних кар'єрних перспектив, незадіяні у суспільному виробництві випускники стають каталізаторами нарощування девіантних та делинквентних тенденцій. Інвестиції у їх освіту виявляються марними. Одночасно з цим гальмуються й темпи суспільного розвитку. Освіта заради освіти – ніщо інше, як даремне, нецільове витрачання коштів та часу. Можна вигадати безліч аргументів та обґрунтувань, але освіта, позбавлена споживача результатів свого функціонування, навряд може бути ефективною в принципі. Загальну ерудованість – ось що у кращому випадку отримують там, де освітня сфера від самого початку не націлена на практичний результат.

В умовах подібного освітньо-професійного дисонансу безліч запитань провокує активність суб'єктів, які забезпечують пропозицію послуг освіти. На жаль, у вітчизняних умовах вкрай сумнівним є те, що якийсь ВНЗ в процесі визначення переліку спеціальностей керувався б пріоритетами розвитку держави всупереч можливості заповнити навчальні аудиторії тими, хто не проти набути «перспективні» професії менеджера, економіста чи юриста. Подібні тенденції свідчать на користь гострої необхідності термінового та ефективного державного втручання у перебіг подій у сфері освіти та професійної підготовки – у тому числі й всупереч прагненням окремих суб'єктів ринку освітніх послуг досягти власних егоїстичних, індивідуально значимих, проте програшних для держави, неперспективних цілей.

Але й поведінка самої держави далеко не завжди відрізняється прагматизмом та орієнтацією на перспективу. Мова йде про існуючу практику державного замовлення на підготовку фахівців, простіше кажучи – розподіл «бюджетних місць» за тими чи іншими спеціальностями. Замість того, щоб забезпечуючи пропорційність та справедливість фінансового патронату – створити умови для вільного доступу талановитої молоді до набуття професійних знань, сучасна система державного замовлення по суті виявилася інструментом примусу до вступу на ті спеціальності, які не користуються попитом у споживачів освітніх послуг. Натомість, «престижні» спеціальності, тим паче у «периферійних» закладах освіти, як правило, й не сподіваються на відповідні переваги. Та подібний підхід жодним чином не збалансовує попит та пропозицію на ринку праці, призводячи досить часто до того, що позбавлена необхідних для навчання коштів, проте талановита й схильна до набуття певної професії, молодь не може розраховувати на зарахування до лав студентства у випадку, якщо її вибір влучив у перелік «престижних» спеціальностей. Через це багатьом талановитим вступникам доводиться задовольнятися спеціальностями, які не відповідають їх обдарованості та сфері інтересів. І, як правило, це спеціальності технічного профілю, опанування яких стає марною справою, якщо людина не має відповідних схильностей, не володіє відповідним складом розуму та колом інтересів. На протигагу цьому, до контингенту здобувачів престижних спеціальностей потрапляють особи, основною, а нерідко й єдиною перевагою яких є володіння необхідними коштами. Так, це ринок. Та не це повинно матися на увазі під доступністю освіти і не у цьому перспективний напрям її розвитку. У тому числі, розв'язуючи подібним чином проблему покращення кон'юнктури ринку освітніх послуг, держава лише заповнює навчальні аудиторії студентами, непридатними для вивчення тих чи інших дисциплін, або взагалі випадковими людьми, які без зайвих труднощів

потрапляють на малопривабливі «бюджетні місця». Але ж проблема не у наповненні аудиторій, а у підготовці фахівців. Натомість, саме подібні «фахівці» зрештою й поповнюють ряди трудових мігрантів, задовольняючись мізерними за європейськими мірками заробітками та обслуговуючи розвиток інших країн.

Протидіючи подібним тенденціям, сьогодні в процесі модернізації освіти як рушійної сили суспільного розвитку варто зважати на те, що:

- освіта, якої б сфери знань та професійної діяльності вона не стосувалася, визначає рівень суспільної свідомості, можливості управління суспільним розвитком та тенденції цього розвитку;
- освіта формує методологічну культуру як окремої особистості, так і суспільства в цілому, тобто визначає можливість такого мислення, що фокусується на вчасному розпізнаванні проблеми, знаходженні підходів та шляхів її розв'язання;
- освіта визначає соціодинаміку, яка проявляється у демографічних процесах, піднесенні тих чи інших цінностей, тенденціях суспільного розвитку;
- ефективність діяльності людини у будь-якій сфері визначається професіоналізмом, що формується в процесі освіти та професійної підготовки;
- освіта має непересічний вплив на перспективи формування та реалізації у суспільстві тих чи інших політичних концепцій розвитку, адже політичні переконання є одним із наслідків освітнього процесу.

На рівні окремої особистості роль системи освіти та професійної підготовки полягає у тому, що:

- завдяки освіті розвивається інтелект, формується система цінностей та інтересів індивіда, покращуються навички соціальної взаємодії;
- лише в процесі освіти стає можливим виявлення та ефективний розвиток індивідуальних спроможностей людини;
- освіта формує відчуття відповідальності, професійні знання, навички та вміння і таким чином визначає перспективи опанування професії, яка в житті людини відіграє основоположну роль;
- освіта змінює якість трудової діяльності людини, збільшує її інтелектуальну складову;
- освіта є основою кар'єрного росту фахівця, породжує оптимізм, визначає соціальний статус людини, дарує внутрішню свободу, забезпечує впевненість у собі та відчуття гідності, сприяє свідомому регулюванню та покращенню мережі соціальних контактів;
- освіта є визначальним фактором формування культурного розвитку особистості та суспільства загалом [1, с. 7, 13, 46–47].

Відповідно, саме на систему освіти мають покладатися завдання, пов'язані з покращенням значимих для суспільства особистісних рис громадян, а також ті завдання, які стосуються формування професійної свідомості економічно активного населення. Освіта, зорієнтована на виконання сторонніх, другорядних функцій, реалізація яких обумовлюватиме тимчасовий ефект, є стратегічним прорахунком на шляху соціального та економічного розвитку держави. Не освіченого заробітчанина має продукувати освітня система, а самовідданого, патріотично налаштованого, високопрофесійного випускника, затребуваного економікою держави.

З урахуванням вищевикладеного, основні цілі модернізації освіти, які вимагають державного патронату, охарактеризовано у таблиці.

Таблиця 1

**Цілі модернізації освіти**

Ціль	Характеристика
Диверсифікація освіти	<p>Диверсифікація – механізм ефективного розвитку різноманітних систем за сучасних умов ринкової економіки. Диверсифікація підвищує конкурентоспроможність, робить більш гнучкою стратегію поведінки, дозволяє більш повно використовувати ресурси, комбінувати технологічні процеси, ефективно застосовувати досягнення науково-технічного прогресу. Вона характеризує зміни, які дозволяють забезпечувати відносну стійкість системи, задовольняти її нагальні потреби, підвищувати потенціал розвитку технологічним різноманіттям, пошуком нових підходів, стратегій функціонування тощо.</p> <p>Модернізація освіти повинна забезпечити розширення її змісту, оптимізацію переліку спеціальностей, форм навчання, методів і технологій педагогічного процесу та оцінювання його результатів. Це сприятиме формуванню нової якості спеціальностей та дисциплін, а відтак, і новій якості самої освіти. На практиці диверсифікація освіти виявлятиметься в оновленні методології, методики та технології опанування знань й сприйняття суспільних цінностей, а також в удосконаленні системи контролю за їх засвоєнням. Диверсифікація освіти відобразиться в інноваційних схемах освітнього процесу, до складу яких включатимуться різноманітні комп'ютерні навчальні та контролюючі програми, нові педагогічні прийоми, у тому числі й виховного впливу.</p>
Індивідуалізація та демократизація освіти	<p>Характеризується раціональним сполученням державного впливу та індивідуального вибору, що виявлятиметься у можливості легітимного втручання споживачів освітніх послуг у процес формування переліку навчальних дисциплін, визначення власної програми освіти та самостійної підготовки. За таких умов, критерій складу та кількості дисциплін вільного вибору відіграватиме роль одного з найважливіших факторів оцінювання якості сучасної освіти.</p> <p>Разом з тим, індивідуалізація та демократизація освіти мають закономірні обмеження (про що йшлося вище), адже не повинні порушувати вимогу комплексності, яка висувається до змісту освітнього процесу. При цьому, індивідуалізована освіта припускає не лише вплив студента на формування освітньої програми, але й можливість вибору останнім відповідних форм самостійної роботи, яка повинна набути змістовного різноманіття та відповідного сучасності педагогічного змісту. Подібні процеси мають відбуватися на раціональній основі та під пильним наглядом держави.</p>

Ціль	Характеристика
<b>Забезпечення випереджувального характеру послуг освіти</b>	<p>Освіта є однією з найбільш динамічних сфер суспільного розвитку. При цьому лише випереджувача освіта може задовольнити потреби сучасного суспільства. Складність модернізаційних заходів у цьому розрізі проблеми обумовлюється тим, що відповідна сфера взаємовідносин є вкрай консервативною, має стійкі традиції, які іноді відіграють роль важливого стабілізуючого, антикризового важеля за різних неочікуваних поворотів історії. Але за сучасних умов суспільного розвитку консервативність освіти певним чином конфліктує з необхідністю забезпечення її випереджувального характеру.</p> <p>Останнім часом виробничій сфері все частіше доводиться стикатися з принципово новими проблемами та завданнями. Знання, що визначають професіоналізм застарівають кожні три-п'ять років, а тому освіта повинна враховувати перспективи та прогнози, і для цього вона має бути «проблемною». Орієнтація на перевірені часом знання втрачає сенс та пріоритетне значення. Важливо стає демонстрація перспектив розвитку знань, суперечностей у їх змісті та конструкції. При цьому, випереджувальний характер освіти має сполучатися з її неперервністю протягом життя.</p>
<b>Створення умов для безперервної освіти протягом життя</b>	<p>За сучасних умов стрімкого старіння знань та професійних навичок модернізація освіти має бути спрямована на забезпечення її безперервного характеру. При цьому, постійний розвиток знань повинен не розширювати загальну ерудицію громадян, а покращувати якість професійних спроможностей, нарощувати прикладний інтелектуальний потенціал особистості. Модернізована система освіти повинна забезпечити доступ широким верствам населення до отримання другої, третьої додаткової освіти, змістовного підвищення кваліфікації, задоволення потреб у самоосвіті.</p>
<b>Інтенсифікація освіти</b>	<p>Сьогодні обсяги інформації зростають надшвидкими темпами, безупинно ускладнюються виробничі технології. Це обумовлює необхідність засвоєння все більших обсягів знань, відпрацювання складних прийомів та практичних навичок. Але освітній процес не може бути надмірно подовженим у часі, що вносить до порядку денного вимогу інтенсифікації освіти, загострює проблематику оптимізації змісту та структури освітньо-педагогічних технологій, програм підготовки фахівців, знаходження та застосування інноваційних форм мотивації учнів та студентів задля прискорення темпів набуття знань та засвоєння прогресивних практичних навичок. Серед іншого, важливим фактором інтенсифікації освіти є комп'ютеризація виховних та педагогічних процесів, у тому числі, шляхом застосування сучасної мультимедійної техніки презентації знань.</p>
<b>Комп'ютеризація освітнього середовища</b>	<p>Модернізація освіти має забезпечити насиченість навчального процесу сучасною комп'ютерною технікою, а також ефективними мультимедійними, комп'ютерними програмами фаховоорієнтованого та загальноорозвиваючого змісту. Застосування сучасного технічного, програмного та мультимедійного забезпечення сприятиме спрощенню знаходження довідкової інформації, розвитку образного та варіативного мислення учнів і студентів, їх здатності до структурування матеріалу, проектування теоретичних концепцій в процесі опанування навчальних дисциплін. Сучасні мультимедійні програми дозволятимуть використовувати покрокові технології поглиблення знань та здійснювати оперативний покроковий контроль за їх засвоєнням. При цьому, комп'ютеризація освіти не применшує роль педагогічної майстерності, але переводить її на новий якісний рівень.</p>
<b>Креативізація освіти</b>	<p>Важливість креативізації освіти обумовлюється зростаючою роллю творчого підходу у розв'язанні сучасних виробничих завдань, що неможливо без вміння визначати альтернативи, випереджувального розвитку індивідуальних спроможностей фахівця, здорового скептичного мислення. Сучасний спеціаліст повинен бути не стільки виконавцем, скільки творцем, який продуктивно використовує свій творчий потенціал. У такому контексті модернізація освіти має передбачати удосконалення освітніх програм, технологій та методик навчання, інформаційного забезпечення навчального процесу, і передусім – залучення й продуктивне використання творчого потенціалу самого вчителя та викладача.</p>
<b>Покращення якості та практичної цінності освіти</b>	<p>Модернізація освіти повинна базуватися на принципі забезпечення відповідності результатів навчально-педагогічного процесу потребам модернізованої економіки. Загальна ерудованість не може виступити достатнім підсумком функціонування системи освіти та професійної підготовки в епоху економіки знань та постіндустріального розвитку. Сьогодні вимоги до якості освіти значно зростають під впливом тенденцій розвитку суспільства, виробничих відносин, економіки та науки.</p>

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Особливо варто наголосити на необхідності розширення практики застосування компетентнісного підходу в освітній сфері, а також на важливості забезпечення відповідності курсу її модернізації тенденціям і пріоритетам економічного розвитку країни. Потреби ринку праці та державний вплив, а не свавілля споживачів освітніх послуг, мають визначити вектор подальшого розвитку освіти. Разом з тим, зважати на вимоги ринку праці – не означає готувати спеціалістів, вузько орієнтованих на певний вид професійної діяльності. Сучасний ринок праці вимагає міждисциплінарної підготовки, яка розширює можливості фахівця у сфері соціально-трудових відносин, дозволяє відчувати впевненість у завтрашньому дні [2, с. 69]. Розробка відповідних міждисциплінарних курсів має відбуватися з урахуванням поточної ринкової кон'юнктури та перспективних потреб модернізованої економіки.

При цьому важливо, щоб прогресивні модернізаційні наміри не лягали, як це було вже не раз, непосильним вантажем на плечі самих навчальних закладів, де звичні приписки та дописки засвідчать нову-стару якість освіти, а викладачі отримають черговий демотиваційний імпульс у формі протиприродних «поборів» за участь у вітчизняних наукових конференціях та за публікацію результатів проведених ними за власний кошт досліджень, у вигляді зменшення «пасивної» складової річного педагогічного навантаження та примушування до проведення виховної, наукової й методичної роботи за мізерну плату, фактично, на ідейних, альтруїстичних, патріотичних засадах.

### Література

1. Коротков Е.М. Управление качеством образования : [учебное пособие для вузов] / Е.М. Коротков.

– М. : Академический Проект: Мир. – 320 с.

2. Грачев С.В. Исследовательские университеты: мировой опыт и приоритеты развития / С.В. Грачев, Е.А. Городнова. – М. : ООО «Медицинское информационное агентство», 2009. – 160 с.

### References

1. Korotkov E.M. Quality management of education : [textbook for high schools]. – М. 320 p.

2. Grachev S.V., Gorodnova E.A. Research universities: the world experience and development priorities. – М., 2009. – 160 p.

Надійшла 21.04.2013

УДК 331.108.5

Н. В. СКРИННИК, Ю. О. МІЩУК  
Хмельницький національний університет

## МОТИВАЦІЯ І ФОРМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Стаття присвячена визначенню мотивів і мотивації, аналізу етапів процесу мотивації, видів мотивації праці, основних форм стимулювання, оплати праці, аналізу стимулювання на ДП «Новатор» та розробці заходів підвищення мотивації персоналу на підприємстві.*

*Ключові слова: мотивація, мотив, потреба, заробітна плата, відрядна форма оплати праці, погодинна форма оплати праці.*

N. V. SKRYNNYK, J. A. MISHCHUK  
Khmelnytsky National University

## STAFF MOTIVATION AND FORMS OF INCENTIVE THE ENTERPRISE

*The article aims to analyze modern methods of motivation and incentives in the enterprise. In the article the analysis stages, types of motivation, basic forms of incentives, material incentives work as the most important form of motivation in the business, analyzing stimulus forms and systems of remuneration applicable to the state enterprise "Novator", evaluating the overall payroll of the state enterprise "Novator" in 2010–2012, shows the dynamics of average annual wages of employees, social workers comp, expenditure on bonuses, financial assistance to employees and social development in 2012 and developed measures to improve motivation in the company. Motivation of staff may be implemented in various ways, but the main tool for influencing the employee's interest in achieving its goals and remain productive labour wages in the enterprise "Novator" uses three types of motivation of staff: material, labour and status.*

*Keywords: systems motivation, motive, need, salary, piece form of wages, hourly wage form.*

**Постановка проблеми у загальному її вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** В умовах соціально-орієнтованої ринкової системи господарювання проблема мотивації праці набуває важливого значення. Відсутність належних стимулів до праці, неможливість досягнути поставлених цілей законними методами, нереалізовані мрії про підвищення рівня життя зумовлюють виникнення незадоволення людини своєю роботою та своїм становищем в суспільстві. Нехтування мотиваційним фактором у сфері праці призводить до зниження показників продуктивності праці, якості продукції, трудової дисципліни на кожному конкретному підприємстві і до кризи в господарській системі в цілому.

Постійні зміни в економічній та політичній сферах нашої держави, одночасно створюють великі можливості і серйозні загрози для кожної особистості та вносять значний рівень невизначеності в життя практично кожної людини. Тому, лише дієвий мотиваційний механізм, що відповідає сучасним умовам та є гнучким до швидких економічних змін, забезпечить ефективне використання трудових ресурсів.

Розробка і запровадження ефективних мотиваційних моделей сприяє підвищенню конкурентоспроможності, продуктивності і, в кінцевому результаті, прибутковості підприємства. Також це дозволяє вийти підприємству на економічно новий рівень розвитку і відкриває можливості реалізувати свої можливості на світовому рівні, тому розгляд такого аспекту діяльності підприємства як мотивація персоналу був і залишається дуже актуальним.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язування даної проблеми.** Питання мотивації персоналу, форми та методи мотивації праці досліджувало дуже багато вчених, оскільки це питання досить широке та потребує індивідуального підходу для кожної галузі економіки та конкретного підприємства. Зокрема, цьому питанню були присвячені роботи таких вчених, як І. С. Алакоз, О. Г. Бобрової, О. О. Гетьмана, Ф. В. Горбоноса, О. С. Іванілова, О. В. Коваля, І. В. Ковальчук, А. М. Колота, В. О. Кравцової, О. В. Крушельницької, М. П. Лукашевича, Д. П. Мельничука та багатьох інших.

**Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття.**

Мотиваційних механізм державного підприємства не передбачає врахування відносин власності як стимулів виникнення зацікавленості працівників в результатах роботи підприємства, тому аналіз стимулів підвищення продуктивності праці та пошук і використання в прикладному аспекті мотивів, які не враховувались в попередніх дослідженнях, підвищать ефективність діяльності підприємства і забезпечать його сталий розвиток в перспективі.

Формулювання цілей статті є проведення аналізу сучасних методів мотивації та стимулювання праці на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Система мотивації характеризує сукупність взаємопов'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства.

Мотивація – процес заохочення людей до ефективної діяльності, спрямованої на досягнення цілей організації шляхом формування мотивів.

Мотив – внутрішнє бажання людини діяти певним чином для задоволення своїх потреб. Мотиви виникають під впливом мотиваторів. Мотиватор – усе те, що спонукає людину діяти певним чином. Процес мотивації поділяють на чотири основні етапи:

1. Виникнення потреб.
2. Розробка стратегії і пошук шляхів задоволення потреб.
3. Визначення тактики діяльності і поетапне її здійснення.
4. Задоволення потреб й одержання матеріальної чи духовної винагороди.

Мотивація праці – це одна з найважливіших функцій менеджменту, що являє собою стимул групи працівників, до діяльності щодо досягнення цілей підприємства через задоволення їх власних потреб. Головні важелі мотивації – стимули і мотиви. Під стимулом розуміється матеріальна винагорода певної форми, наприклад, заробітна плата. На відміну від стимулу, мотив є внутрішньою спонукальною силою: бажання, потяг, орієнтація, внутрішні цільові установи та ін.

Отже, мотивація – це процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей або цілей організації. Мотивація потрібна для ефективного виконання робіт і реалізації управлінських рішень. Поза мотивацією ніяка цілеспрямована діяльність неможлива. Такої думки дотримується більшість вітчизняних вчених [4, с. 436].

Проблема мотивації трудової діяльності не є суто теоретичною. Вона має практичне застосування. Від того, який змістом наповнена трудова діяльність тієї чи іншої людини, залежить її ставлення до роботи. Тому вивчення, розуміння внутрішніх механізмів мотивації сприяє виробленню ефективної політики в області праці і трудових відносин, створенню «режиму найбільшого сприяння» для тих працівників, хто справді прагне до продуктивної праці. В основі мотивації праці, як зазначалося, лежить прагнення людини до творення, задоволення своїх потреб.

Мотивацію правомірно поділяти на матеріальну, трудову і статусну.

Матеріальна мотивація – це прагнення достатку, певного рівня добробуту, певного матеріального стандарту життя. Матеріальні мотиви, безумовно, відіграють важливу роль у визначенні трудової поведінки працівників. Однак це не означає, що нематеріальні мотиви і стимули є другорядними. Сучасна практика господарювання незаперечно свідчить, що роль нематеріальних мотивів і стимулів постійно зростає. На поведінку людей у процесі діяльності все більше впливає трудова мотивація, яка породжується самою роботою, тобто її змістом, умовами, організацією трудового процесу, режимом праці тощо.

Безперечно, кожна людина має потребу у змістовній, цікавій, корисній роботі, пристойних умовах праці. Вона прагне до визначеності перспектив свого зростання. Кваліфікований працівник відчуває самоповагу, самоствердження, коли результати його роботи оцінюються високо як ним самим, так і суспільством. У цілому трудова мотивація пов'язана, з одного боку, зі змістовністю, корисністю самої праці, а з іншого – з самовираженням, самореалізацією працівника.

Статусна мотивація є внутрішньою рушійною силою поведінки, пов'язаною з прагненням людини зайняти вищу посаду, виконувати складнішу, відповідальнішу роботу, працювати у сфері діяльності (організації), яка вважається престижною, суспільно значущою. Проте є й інший бік статусної мотивації, оскільки статус людини визначається не тільки її місцем у штатному розписі. Людині властиве прагнення до лідерства у колективі, до якомога вищого неофіційного статусу. Тому «підтекст» статусної мотивації часто пов'язаний із прагненням людини бути визнаним фахівцем своєї справи, неофіційним лідером, користуватися авторитетом.

Найбільша і вагома роль у зацікавленості працівників брати участь у виробництві належить групі матеріальних мотивів. Вони визначають умови та розміри частки працівника в створеному продукті, за допомогою якої можна придбати певну кількість матеріальних благ, необхідних для задоволення його потреб і благополуччя сім'ї. Ступінь дієвості цієї групи мотивів у аграрному виробництві визначається системою матеріального стимулювання праці. Вона повинна гарантувати достатній рівень заробітної плати, її справедливості тощо.

Однією з найважливіших форм мотивації на підприємствах та організаціях є матеріальне

стимулювання праці, яке є процесом формування і використання систем матеріальних стимулів праці та розподілу заробітної плати відповідно до дії закону розподілу за кількістю і якістю праці.

Організація праці на ДП «Новатор» здійснюється установленням певних пропорцій в затратах предметів і знарядь праці, а також самої праці в процесі виробництва. Для цього використовують нормування праці – визначення планових витрат робочого часу в розрахунку на одиницю роботи чи продукції, або планового (нормативного) обсягу роботи (продукції), який необхідно виконати (виробити) протягом устанавленого регламентованого робочого часу.

З метою посилення мотивації робітників до праці на цьому підприємстві застосовуються показники підвищення заробітної плати робітників:

- стаж роботи, який дозволяє робітнику за певний час підвищувати свій професійний досвід і відповідно кваліфікаційний розряд;
- освоєння робітником додаткових виробничих операцій, які виконуються на дільниці або бригаді;
- набуття додаткових професій, що дозволяє працівнику збільшувати обсяги робіт (зайнятості та розширення зони обслуговування).

Оплата праці працівників ДП «Новатор» здійснюється за почасовою і відрядними формами оплати праці.

Відрядна форма оплати праці проводиться за нормами і розцінками, встановленими на підставі розряду працівника. Кваліфікаційний розряд працівника передбачає виконання роботи відповідної складності.

За почасової форми заробітної плати, оплата праці робітників здійснюється за годинними (денними) тарифними ставками з урахуванням відпрацьованого часу та рівня кваліфікації, що визначається тарифним розрядом. На ДП «Новатор» застосовуються такі системи оплати праці:

1. Відрядно-преміальна. При цій системі оплати праці загальний виробіток робітника складається з заробітної плати, нарахованої за фактично виконану роботу чи вироблену продукцію за прямими відрядними розцінками і премій за виконання та перевиконання устанавлених планових кількісних і якісних показників.

2. Непряма-відрядна використовується для оплати праці допоміжних робітників, праця яких не піддається нормуванню та обліку, але значною мірою визначає рівень виробітку основних робітників, від результатів праці працівників, що їх обслуговує.

3. Система оплати за посадовими окладами, за цією системою оплачуються працівники, робота яких має стабільний характер.

4. Погодинно-преміальна. При цій системі оплати праці окрім тарифного заробітку працівник одержує премію за досягнення певних кількісних і якісних показників.

Сума витрат на оплату праці передбачає розрахунок фонду оплати праці.

Фонд оплати праці (ФОП) – основний економічний показник з оплати праці, що широко використовується у господарській практиці, статистичній звітності, економічному аналізі.

Він охоплює:

- фонд основної заробітної плати;
- фонд додаткової заробітної плати персоналу підприємства;
- інші заохочувальні та компенсаційні виплати, крім тих, які законодавчо не належать до ФОП (наприклад, допомога з тимчасової непрацездатності, вихідна допомога тощо).

Ефективність праці певною мірою визначається діючою системою заробітної плати. Заробітна плата як соціально-економічна категорія, з одного боку, є основним джерелом грошових доходів працівників, тому її величина значною мірою характеризує рівень добробуту всіх членів суспільства. З іншого боку, її правильна організація зацікавляє працівників підвищувати ефективність виробництва, а відтак – безпосередньо впливає на темпи й масштаби соціально-економічного розвитку країни. Думку, про те, що ефективний мотиваційний механізм впливає на соціально-економічний розвиток держави, висловлює багато вітчизняних вчених, зокрема [2, с. 202].

Заробітна плата – це винагорода або виробіток, обчислений у грошовому виразі, який за трудовим договором роботодавець сплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги.

Функції заробітної плати такі:

- відтворювальна: рівень заробітної плати повинен забезпечити нормальне відтворення робочої сили працівника відповідної кваліфікації;
- стимулююча: величина заробітної плати має заохочувати працівника до ефективної праці на своєму робочому місці через установлення залежності рівня оплати праці від її результатів;
- регулююча: заробітна плата повинна бути диференційована за професіями і рівнем кваліфікації працівника, важливістю та складністю виконуваної роботи;
- соціальна: система оплати праці має забезпечувати рівну оплату за однаковою роботу, враховуючи принцип соціальної справедливості [3, с. 96].

Основною частиною доходу найманого персоналу підприємства є заробітна плата, яка включає тарифну частину (оплату по тарифних ставках і окладах); доплати і компенсації; надбавки; премії.



Фонд основної заробітної плати – це заробітна плата, нарахована за виконану роботу (відпрацьований час) за відрядними розцінками, тарифними ставками, посадовими окладами, у тому числі преміальні доплати робітникам за перевиконання норм виробітку (крім одноразових премій), доплати за роботу в нічний час, у понаднормовий час, оплати простоїв не з вини робітників.

Фонд додаткової заробітної плати – це виплати, пов'язані з надбавками і доплатами, які передбачені чинним законодавством, а також оплата передбачених законодавством щорічних і додаткових відпусток та робочого часу працівників, які залучаються до виконання державних або громадських обов'язків.

Фонд основної заробітної плати і фонд додаткової заробітної плати разом створюють загальний фонд заробітної плати підприємства.

До інших заохочувальних і компенсаційних виплат з ФОП належать винагороди за підсумками роботи за рік, суми наданих трудових і соціальних пільг працівникам, а також матеріальної допомоги.

Проаналізуємо склад фонду оплати праці на підприємстві (табл. 1.)

Таблиця 1

## Склад фонду оплати праці (тис. грн.)

Показник	Рік			Темпи зростання, %	
	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2011
1. Загальний фонд заробітної плати	35874,0	53741,8	61366,1	149,81	114,19
2. Фонд основної заробітної плати	22548,4	35190,2	38474,3	156,07	109,33
3. Фонд додаткової заробітної плати	12905,6	17834,7	21958,1	138,19	123,12
з нього:					
- надбавки та доплати до тарифних ставок та посадових окладів	1205,5	1422,9	1385,5	118,03	97,37
- премії та винагороди, що мають систематичний характер	7122,2	11723	15539,8	164,60	132,56
4. Заохочувальні та компенсаційні виплати	420,0	716,9	933,7	170,69	130,24
з них:					
- матеріальна допомога	117,0	167,3	172,3	142,99	102,99
- соціальні пільги індивідуального характеру	-	248,5	475,5	-	191,35
5. Оплата за невідпрацьований час	2772,5	4036,7	4857,8	145,60	120,34

За даними таблиці можна зробити висновки, що загальний фонд заробітної плати підприємства зростає, і така тенденція спричинена збільшенням кількості працівників на підприємстві та поступовим збільшенням рівня мінімальної заробітної плати відповідно до законодавства. Щодо складу фонду оплати праці, то найвагомішою його складовою є фонд основної заробітної плати, наступні за обсягом складові – фонд додаткової заробітної плати, оплата за невідпрацьований час, а найменше коштів припадає на заохочувальні та компенсаційні виплати.

Темпи зростання свідчать про загальну позитивну динаміку фонду оплати праці працівників ДП «Новатор», зокрема у 2011 р. відбулось його збільшення на 49,81%, а у 2012 р. – на 14,19%. При цьому фонд основної заробітної плати у 2011 р. мав дуже високі темпи зростання (+56,07%), що засвідчує пріоритетність для підприємства таких принципів стимулювання, як гарантованість та стабільність рівня оплати праці, однак у 2012 р. темпи зростання цього показника хоч і були додатними, проте значно скоротились. Фонд додаткової заробітної плати за останні 3 роки (тобто, у 2010-2012 роках) мав стабільні темпи росту, що вказує на підвищення уваги адміністративного апарату підприємства до питань мотивації персоналу і, як наслідок, призводить до зростання ефективності витрат на оплату праці.

Найбільші темпи росту має така категорія видатків як заохочувальні та компенсаційні виплати, що вказує на орієнтування системи матеріального стимулювання на результати діяльності підприємства одночасно з підтримкою соціальних програм. Використовуються на підприємстві такі заохочення, що здійснюються раз на рік, передусім, винагороди за підсумками роботи за рік, щорічні винагороди за вислугу років, що сприяє зменшенню плинності персоналу, а також винагороди, які мають одноразовий характер, зокрема, премії за сприяння винахідництву та раціоналізації, створення, освоєння та впровадження нової техніки і технології, що впливає на рівень впровадження інновацій та на асортиментну політику підприємства. З сум винагород, що мають систематичний характер і надаються більшості працівників, можна виділити кошти на оздоровлення персоналу підприємства, далі в статті використання цього виду матеріального стимулювання на ДП «Новатор» аналізується детальніше.

Проте автори вважають, що на ДП «Новатор» для збільшення мотивації праці найманих працівників слід посилити увагу приділяти негрошовим формам заохочення.

Проаналізуємо більш детально динаміку заробітної плати як усіх працівників ДП «Новатор», так і робітників, зокрема, залежно від чисельності персоналу та фонду заробітної плати (табл. 2).

Таблиця 2

## Динаміка середньорічної заробітної плати

Показник	Одиниці виміру	Рік			Відхилення (+,-)	
		2010	2011	2012	2011-2010	2012-2011
1. Загальний фонд заробітної плати	тис. грн.	35874	53741,8	61366,1	17867,8	7624,3
1.1. Фонд заробітної плати робітників		23599	35866	43598,3	12267	7732,3
1.2. Фонд заробітної плати інших категорій персоналу		12275	17875,8	17767,8	5600,8	-108
2. Середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу	осіб	1194	1385	1450	191	65
з них робітників		918	1012	1065	94	53
3. Середньорічна заробітна плата:	грн./ особу					
- одного працівника		30045,23	38802,74	42321,45	8757,52	3518,70
- одного робітника		25706,97	35440,71	40937,37	9733,74	5496,66

На основі проведених розрахунків можна зробити висновок про поступове збільшення середньорічної заробітної плати як працівників в цілому, так і робітників зокрема, при цьому заробітна плата одного працівника у 2011 р. порівняно з аналогічним показником 2010 р. збільшилась на 8757,52 грн (одного робітника – на 9733, 74 грн), а у 2012 р. порівняно з 2011 р. заробітна плата працівника зросла ще на 3,518,7 грн (робітника – відповідно на 5,496,66 грн).

Причиною таких змін стало збільшення продуктивності праці робітників, а також збільшення рівня мінімальної заробітної плати, встановлене чинним законодавством. Тобто як видно з даних таблиці 2, заробітна плата працівників підприємства поступово зростає. Оскільки оплата праці є однією з найважливіших складових мотивації персоналу, то можна очікувати в перспективі подальше збільшення продуктивності праці на підприємстві та покращення якості виконуваних ним робіт.

Розглянемо також розподіл працівників ДП «Новатор» за розмірами заробітної плати за грудень 2012 р. (табл. 3).

Таблиця 3

## Розподіл працівників ДП «Новатор» за розмірами заробітної плати за грудень 2012 року

Назва показників	Осіб	Структура, %
Кількість штатних працівників, яким оплачено 50% і більше робочого часу, встановленого на місяць, всього	1500	100
у тому числі у розмірі, грн.:		
до 1134,00	23	1,53
від 1134,01 до 1500,00	53	3,53
від 1500,01 до 2000,00	145	9,67
від 2000,01 до 2500,00	273	18,20
від 2500,01 до 3000,00	277	18,47
від 3000,01 до 3500,00	250	16,67
від 3500,01 до 3750,00	89	5,93
від 3750,01 до 4000,00	83	5,53
від 4000,01 до 4500,00	107	7,13
від 4500,01 до 5000,00	59	3,93
понад 5000,00	141	9,40
Кількість штатних працівників, які повністю відпрацювали норму робочого часу, встановлену на місяць	479	31,93

Як видно з даних, наведених у таблиці 3, в грудні 2012 р. найбільшу частку складають працівники, які отримали заробітну плату у розмірі від 2000 грн до 3500 грн (53,34%), приблизно однакова кількість працівників в грудні 2012 р. отримали заробітну плату у розмірі від 1500 до 2000 грн та у розмірі понад 5000 грн. Найменший відсоток вибірки належить групі осіб, заробітна плата яких становила за досліджуваний період менше 1134 грн на місяць.

Аналіз складу інших заохочувальних та компенсаційних виплат дає змогу з'ясувати, яку форму заохочення за рахунок прибутку можна вважати найбільш дієвою – премії та інші грошові виплати, оплату

акцій підприємства або участь у його викупі, надання соціальних і трудових пільг у не грошовій формі тощо. Видатки на преміювання, матеріальну допомогу працівникам і соціальний розвиток, які здійснювало підприємство в 2011–2012 роках, наведено в таблиці 4.

Таблиця 4

**Видатки на преміювання, матеріальну допомогу працівникам і соціальний розвиток (тис. грн.)**

Напрямки використання коштів	2011	2012	Відхилення (+, -)
Премії до ювілейних дат	31	23	-8
Оздоровлення працівників	35	37	2
Матеріальна допомога	146	130,5	-15,5
Виконання особливо важких робіт	12	8	-4
Видатки за спільним рішенням організації і профкому	8	7,5	-0,5
Витрати на спортивно-масову роботу	240	215	-25
Видатки на медпункт	39	40	1
Разом	511	461	-50

Як додаткові методи мотивування персоналу на підприємстві використовуються премії, матеріальна допомога, здійснюються видатки на соціальний розвиток, що також має значний позитивний вплив на стимулювання персоналу до сумлінного виконання своїх обов'язків. Однак внаслідок зменшення обсягу чистого прибутку у 2012 р. порівняно з 2011 р. фінансування цих видатків дещо скоротилось, зокрема, значно зменшились витрати на спортивно-масову роботу (-25 тис. грн), витрати на матеріальну допомогу (-15,5 тис. грн) та обсяг премій до ювілейних дат (- 8 тис. грн). Такі напрямки використання коштів як оздоровлення працівників та видатки на медпункт у 2012 р. отримали більше фінансування, що свідчить про концентрацію уваги на збереження та відновлення здоров'я працівників. Тобто навіть при отриманні значно меншого прибутку керівництво підприємства все ж дбає про персонал та виділяє кошти на найбільш необхідні напрямки соціального забезпечення. На підприємстві діють чітко визначені соціальні виплати працівникам, що також сприяє мотивації персоналу до підвищення продуктивності праці (табл. 5).

Щодо застосування не грошових методів стимулювання та мотивації праці, можна відзначити, що на підприємстві «Новатор» використовуються такі методи: охорона праці; програми підвищення якості трудового життя; просування по службі.

На ДП «Новатор» діє низка положень про матеріальне стимулювання, основних є 25, зокрема «Положення про преміювання працівників за зниження трудомісткості виробничої програми», «Положення про виплату разового заохочення працівників за виконання особливо важливих виробничих завдань», «Положення про фонд преміювання підрозділу», «Положення про виплату надбавки за високу професійну майстерність», «Положення про стимулювання економії енергоносіїв» та інші.

Загалом на ДП «Новатор» розроблено та впроваджено дієвий мотиваційний механізм, який охоплює як матеріальне стимулювання, так і нематеріальні форми мотивації. Проте, з огляду на результати проведеного фінансово-економічного аналізу, які автори не наводять в даній статті через те, що такий аналіз не є метою даного дослідження, можна зробити висновки, що розроблені системи та заходи не є ефективними в повній мірі, оскільки через труднощі з фінансуванням виникає ряд проблем, пов'язаних з реалізацією в розроблених мотиваційних заходів.

Таблиця 5

**Соціальні виплати працівникам**

Статті виплат	Суми виплат, грн.
1. Преміювання	
1.1. При звільненні у зв'язку з виходом на пенсію:	150 грн, або цін. подарунком
1.1.1. Працівників, які відпрацювали на підприємстві 25 і більше років	від 151 грн, або цін. подарунком
1.1.2. Працівників, які відпрацювали на підприємстві до 25 років	100 грн, або цін. подарунком
1.2. Працівників, яким випов. 50 років, 55 – жінкам, 60 – чоловікам	від 101 грн, або цін. подарунком
2. Матеріальна допомога у випадку:	
2.1. Смерті працівника	350 грн
2.2. Важкого матеріального стану, хвороби, довготривалого лікування, придбання ліків, смерті членів родини тощо	100 грн

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших досліджень у даному напрямку.** Сьогодні, у період, коли нестабільне економічне становище країни спричиняє певну соціальну

напруженість, проблема трудової мотивації працівників підприємства набирає особливо важливого значення. Адже високий рівень трудової мотивації працівників є запорукою успішної діяльності будь-якого підприємства.

Мотивація праці персоналу може реалізовуватись у різних формах, але основним інструментом впливу на зацікавленість працівника у досягненні поставлених цілей та продуктивній праці залишається заробітна плата, тобто винагорода або заробіток, обчислений, як правило, у грошовому виразі, який за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу.

На ДП «Новатор» використовуються усі три основних види мотивування персоналу: матеріальне, трудове та статусне мотивування. Центральне місце посідає матеріальне стимулювання, основним виразом якого є заробітна плата. Оплата праці працівників ДП «Новатор» здійснюється за почасовою і відрядними формами оплати праці, крім того, існує відпрацьована система заохочувальних та компенсаційних виплат, які також посідають досить важливе місце в системі мотивації праці на ДП «Новатор». Оскільки системи мотивації і стимулювання персоналу, які застосовуються на ДП «Новатор», не є цілком ефективними, головним чином через недостатнє фінансування, тобто виділення коштів на реалізацію розроблених мотиваційних заходів не в повній мірі від запланованого рівня видатків на рік, то перспективи подальших досліджень автори вбачають в детальнішому вивченні та застосуванні заходів нематеріального стимулювання, тобто ширшого використання заходів з трудової і статусної мотивації персоналу, побудови організаційної культури підприємства, тим більше, що сучасний досвід господарювання свідчить на користь збільшення ролі нематеріальних мотивів і стимулів.

### Література

1. Гетьман О.О. Економіка підприємства : [навч. посібник] / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
2. Горбонос Ф. В. Економіка підприємств : підручник / [Ф. В. Горбонос и др.]. – К. : Знання, 2010. – 463 с.
3. Завіновська Г.Т. Економіка праці : [навч. посібник] / Г. Т. Завіновська – К. : КНЕУ, 2003. – 300 с.
4. Іванілов О. С. Економіка підприємства : [підручник] / О. С. Іванілов. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
5. Ковальчук І.В. Економіка підприємства : [навч. посібник] / І. В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с.

### References

1. Hetman O. O. Business Economics: Training. manual / O. O. Getman, V. M. Shapoval. - K.: Center of Literature, 2010. - 488 p.
2. Horbonos F. V. Business Economics: Textbook / F. V. Horbonos [and others] - K.: Knowledge, 2010 - 463 p.
3. Zavinovska G. T. Labor Economics: Training. manual / G. T. Zavinovska - K.: KNEU, 2003. - 300 p.
4. Ivanilov O. S. Business Economics [Text]: Tutorial / O. S. Ivanilov. - K.: Center of Literature, 2009. - 728 p.
5. Kovalchuk I. V. Business Economics [Text]: Teach. manual / I. V. Kovalchuk. - K.: Knowledge, 2008 - 679 p.

Надійшла 15.04.2013

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА СРЕДСТВАМИ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

*Рассмотрена экономическая сущность продовольственной безопасности государства; охарактеризована структура продовольственного комплекса; обоснована система мер налогового регулирования продовольственной безопасности.*

*Ключевые слова: продовольственная безопасность, продовольственный комплекс, инструменты налогового регулирования*

A. V. NAZARENKO

Kharkov national university of economics, Kharkov, Ukraine

## ENSURING OF THE STATE'S FOOD SECURITY BY TAX REGULATION'S ISSUES

*The aim of the research is to study trends and tools of tax regulation, the use of which ensures the implementation of the components of food security – increasing the availability of food for the population and strengthening its security. The economic substance of the food security of the state is considered. The structure of the food complex is examined. The system of tax regulation's directions in the sphere of food security is justified. The system of tax regulation's issues of the agricultural producers is offered. The system of tax regime of the effective demand is proposed. They include issues in the sphere of food's prices and population's income. The state regulation's arrangements in the area of food's safety and food's quality are described. Proposed activities appropriate to implement comprehensive, that is, to carry out the simultaneous control of all components of food security, otherwise it may be an imbalance of supply and demand of food, production needs, on the one hand, and the resources and the means of production - on the other. This will allow for the full effect on the development of the food complex state and improving living standards.*

*Keywords: food security, food complex, the tax regulation's issues.*

### Введение

Экономическая теория насчитывает значительное количество подходов к классификации человеческих потребностей – теории К. Альдерфера [1], Ф. Герцберга [2], С. Каверина [3], Д. Макклеланда [4], А. Маслоу [5], В. Подмаркова [1] и другие. Однако все они среди основных потребностей выделяют потребности в продуктах питания, поскольку без удовлетворения потребности в пище невозможным становится дальнейшее существование человека, развитие его способностей и выполнение любого вида деятельности.

На протяжении всей истории существования человечества перед ним возникала проблема голода и недоедания. Злободневной она остается и в настоящее время. По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации объединенных наций, которая играет ведущую роль в международной деятельности, направленной на борьбу с голодом, в настоящее время в мире хронически голодают более 900 млн человек, или почти 16% населения развивающихся стран [6]. В Украине проблема голода особенно остро ощущалась в XX в., в котором население страны пережило несколько революций, войн, голод в 30-х и 40-х гг., дефицит продуктов питания в 80-х гг. По данным Государственной службы статистики Украины в 2011 г. уровень среднедушевых доходов 7,8% населения ниже прожиточного минимума, в то же время по результатам собственной оценки уровня своего дохода к бедным себя относит 60,2% населения, 39% населения постоянно отказывали себе в самом необходимом, кроме продуктов питания, а 2,5% населения получали доходы, уровень которых был недостаточен для обеспечения достаточного питания [7]. Приведенные данные указывают на актуальность проблемы продовольственной безопасности как в региональном, так и в мировом масштабах.

Исследованием продовольственной безопасности занимались В. Амбросов, О. Амосов, В. Галушко, Е. Гойчук, Б. Данилишин, В. Ильяшенко, Н. Латынин, О. Лебединская, И. Лукинов, П. Саблук, И. Топиха, Г. Черевко, Е. Шебанина, А. Шевченко, В. Щербань, В. Юрчишин и другие. Однако недостаточно освещенной в научных трудах остается налоговая составляющая обеспечения продовольственной безопасности, что обуславливает актуальность темы исследования, ее теоретическую и практическую значимость. Целью работы является обоснование направлений и соответствующих инструментов налогового регулирования, применение которых обеспечивает реализацию составляющих продовольственной безопасности – повышение доступности продовольствия для населения и усиление его безопасности.

### Результаты исследования

Обобщение подходов к определению экономической сущности продовольственной безопасности [8–15] позволяет выделить в ее составе основные элементы (рис. 1).

Продовольственная безопасность предполагает физическое наличие продуктов питания в количестве, необходимом для удовлетворения потребностей человека в пище, безопасность таких продуктов для жизни и здоровья граждан, а также соответствие стоимости корзины продуктов питания, необходимой

для обеспечения жизни и поддержания здоровья и трудоспособности населения, уровню его доходов. Кроме того, важной составляющей продовольственной безопасности является ограничение импорта продукции – в части как некачественных и потенциально опасных продуктов, так и тех, которые являются отечественными аналогами (ввоз таких продуктов приводит к уменьшению спроса на продукцию отечественного производства, что угрожает развитию соответствующих отраслей национального хозяйства). Так, по данным Государственной службы статистики Украины в 2012 г. по сравнению с 2011 г. более чем в 2,5 раза увеличился импорт мяса, более, чем на 35% возрос импорт рыбы и молочных продуктов. В то же время наблюдается сокращение объемов производства соответствующей продукции отечественными производителями. В частности, производство говядины и свинины украинскими предприятиями сократилось на 15% [7]. Повышение импорта продуктов питания на фоне снижения их производства внутренними предприятиями порождает зависимость государства от внешних поставок продовольствия, что представляет угрозу экономической безопасности государства (особенно в условиях нестабильности обеспечения мирового рынка продуктами питания), а также потенциально несет в себе возможность обострения социальной напряженности и усиления проблем со здоровьем населения (в результате несовершенства системы контроля качества продукции). Поэтому чрезвычайно важным является создание необходимых условий для эффективного развития продовольственного комплекса в государстве, который должен быть обеспечен силами внутренних производителей.



Рис. 1. Экономическая сущность продовольственной безопасности

Соглашаясь с позицией Е. Шебаниной [16], в структуре продовольственного комплекса необходимо выделить сельское хозяйство, как первичную отрасль, которая обеспечивает физическое наличие продовольствия. Кроме того, в его состав включаются субъекты (отрасли, сферы) экономической деятельности, которые способствуют «доведению» продовольствия до конечного потребителя – заготовку, транспортировку, хранение, переработку сельхозсырья, промышленную обработку (пищевая промышленность), систему сбыта.

С учетом сказанного, особенно важным является поддержка сельхозпроизводителей. Среди соответствующих мероприятий, предусмотренных действующим законодательством, необходимо выделить те, которые обеспечивают снижение налоговой нагрузки для соответствующих субъектов хозяйствования:

- право на использование специальных режимов налогообложения – фиксированный сельскохозяйственный налог и спецрежим по НДС;
- временное освобождение от налога на землю вновь созданных фермерских хозяйств в течение 3-х лет, а в труднедостаточных населенных пунктах – 5-и лет с момента передачи им земельного участка в собственность;
- временное (до 1 января 2016 г.) применение нулевой ставки налога на прибыль для предприятий малого и среднего бизнеса при условии соответствия их критериев, указанных в п.п. 154.6 Налогового кодекса Украины [17].

Своеобразные налоговые каникулы, предусмотренные двумя последними льготами, имеют очень узкий круг применения, что обусловлено как временным характером их действия, так и тем фактом, что сельхозпроизводители, уплачивающие фиксированный сельскохозяйственный налог, не имеют права на такие льготы. Кроме того, льгота по налогу на прибыль не является «прямо» направленной на поддержку сельхозпроизводителей, а льгота по налогу на землю распространяется лишь на фермерские хозяйства.

Государственная поддержка сельхозпроизводителей может быть реализована также и при помощи мер налогового регулирования, которые стимулируют эффективное использование земельных ресурсов, а также объединение мелких и средних сельхозпроизводителей. В первом случае это могут быть целевые налоговые льготы, которые предусматривают обязательное использование высвобожденных средств на улучшение качества земли (прежде всего – разумное внесение минеральных удобрений и недопущение истощения почвы).

Необходимость стимулирования объединения сельхозпроизводителей обусловлена высоким уровнем фондоемкости производства в данной сфере. Различные виды объединений позволят производителям более рационально использовать финансовые ресурсы, необходимые для обеспечения производства и обслуживания соответствующей подотрасли (например, приобретение одного комбайна на несколько мелких производителей, постройка одного перерабатывающего завода для нескольких производителей и т.п.). В этой связи перспективными могут оказаться инструменты налогового

стимулирования инвестиционной деятельности, которые будут способствовать вложению средств в названные проекты.

Неотъемлемым условием эффективного функционирования составляющих продовольственного комплекса является их обеспечение высокопродуктивными средствами производства. Поэтому чрезвычайно актуальным становится задание государственной поддержки и стимулирования обновления материальной базы производства. В этой связи действенными могут оказаться целевые налоговые льготы, направленные на активизацию инвестиционных и инновационных процессов. Прежде всего – это налоговый кредит и налоговая скидка по налогу на прибыль, которые являются признанными лидерами среди инструментов налогового регулирования инвестиционных и инновационных процессов. Достижению указанной цели могут способствовать также ускоренная амортизация основных средств или немедленное списание их стоимости. Однако следует сказать, что ускоренную амортизацию следует с осторожностью применять относительно субъектов, уровень рентабельности которых является низким. Это обусловлено тем, что использование данного инструмента на убыточных предприятиях приведет лишь к искусственному завышению их расходов [18].

Усилению экономической безопасности государства, в частности снижению зависимости продовольственного комплекса от импорта, будет способствовать система мер государственного стимулирования развития машиностроения, прежде всего сельскохозяйственного, а также тех его составляющих, которые обеспечивают средствами производства пищевую и другие «обслуживающие» подотрасли продовольственного комплекса. И одними из наиболее востребованных в данном контексте можно назвать ранее упомянутые налоговые инструменты инвестиционной и инновационной направленности.

Необходимо сказать, что поддержка отечественных производителей в сфере продовольственного комплекса среди прочих результатов может обеспечить усиление конкурентоспособности их продукции в сравнении с импортными аналогами, которые в настоящее время занимают значительную долю в представленном ассортименте продовольственных товаров. Это обеспечит повышение продовольственной безопасности государства.

Особое внимание следует уделить кадровому обеспечению предприятий и подотраслей, являющихся составляющими продовольственного комплекса. С этой точки зрения среди инструментов налогового регулирования можно выделить те, которые обеспечивают развитие человеческого капитала. Это различного рода налоговые льготы по налогу на прибыль предприятий, НДС и налогу на доходы физических лиц, которые обеспечивают снижение налоговой нагрузки на плательщиков посредством освобождения отдельных их категорий от налогообложения либо снижения налоговой базы. Такие льготы применяются относительно операций по страхованию, обучению либо медицинскому обслуживанию плательщиков (либо наемных работников таких плательщиков).

Результатом охарактеризованных ранее мероприятий должно быть улучшение качества производимой продукции, что обеспечивает реализацию соответствующей составляющей экономической безопасности.

Не менее важной составляющей продовольственной безопасности государства является экономическая доступность продовольствия, которая предполагает финансовую способность граждан к приобретению набора продовольствия, необходимого для обеспечения их жизни, здоровья и трудоспособности, независимо от их социального статуса. Поэтому на первый план среди мер государственного регулирования в данном контексте выходит политика доходов, прежде всего такая ее составляющая, как регулирование платежеспособного спроса населения, который прямо зависит как от уровня доходов населения, так и от цены и качества продукции, которые определяют ее привлекательность для потребителя.

Недостаточный уровень доходов большей части населения, с одной стороны, и избыточное предложение дорогостоящих продуктов питания системой сбыта, с другой стороны, создали в государстве иллюзию продовольственного изобилия. В определенной степени на увеличение цены продукции влияют существующие «барьеры» введения в торговую точку новой продукции либо ее вида, обусловленные так называемой платой за размещение товара в супермаркетах и т.п. Особенно остро это ощущается в разрезе новых перспективных товаров и производителей продукции, еще не достаточно известных потребителям и не имеющих высоких объемов реализации. В результате даже более качественные или более привлекательные (для населения) по цене товары могут «не найти» своего потребителя.

Высокий уровень цен на продукты питания обусловлен и неэффективной практикой административного регулирования уровня торговой наценки на них [19]. Ограничение уровня торговой наценки искажает условия функционирования предприятий на рынке, приводит к не покрытию уровнем цен уровня инфляции, что обуславливает вымывание средств предприятий и сдерживает их дальнейшее развитие и функционирование. Ограниченный уровень торговой наценки на продукты питания также существенно усиливает риск неполучения прибыли предприятиями, что обусловлено высоким уровнем конкуренции на рынке и риском не продажи быстро портящихся продуктов. Это снижает заинтересованность в реализации соответствующих продуктов. В связи с этим, с целью недопущения

нарушения законодательства для сохранения необходимого уровня прибыльности в цепочку между поставщиком и производителем готовой продукции включается несколько предприятий-посредников. Тем самым завышается «входная» цена на исходное сырье, дабы обеспечить соответствие «выходного» уровня торговой наценки требованиям законодательства. Результат – искусственно завышенная и экономически необоснованная цена на товары.

Альтернативой такому административному ограничению уровня торговой наценки может быть введение целевых льгот по налогу на прибыль предприятий для производителей продуктов питания, одним из условий предоставления которых является снижение цены готовой продукции (при этом компенсация недополученной прибыли производителем обеспечивается за счет целевого использования высвобожденных от налогообложения средств на расширение объемов производства).

Другой составляющей в борьбе с несоответствием стоимости предлагаемых торговыми точками продуктов питания уровню платежеспособного спроса является государственное регулирование уровня доходов населения. С этой точки зрения среди инструментов налогового регулирования можно назвать те, которые обеспечивают ограничение налогового давления для социально незащищенных категорий населения:

- экономически обоснованный необлагаемый минимум доходов граждан, размер которого привязан к экономически обоснованному прожиточному минимуму и дифференцирован в зависимости от категории населения (граждане с уровнем дохода ниже экономически обоснованного прожиточного минимума, инвалиды, молодые семьи, семьи с детьми, пенсионеры). Альтернативой данному инструменту является экономически обоснованная и социально справедливая налоговая социальная льгота (в мировой практике именуемая базовой налоговой скидкой по налогу на доходы физических лиц, которая широко применяется в странах ЕС [20]). В качестве другой альтернативы можно назвать применяемый в Словакии налоговый кредит по индивидуальному подоходному налогу. Его размер (который ежегодно корректируется) равен прожиточному минимуму; при этом если сумма кредита превышает размер налогового обязательства, то соответствующее отрицательное значение возвращается налогоплательщику [20];

- дифференцированные ставки НДС на социально значимые товары (чем выше социальная значимость товара, тем ниже должны быть ставка налога), также широко распространённые в ЕС [20];

- прогрессивное налогообложение доходов физических лиц;

- налоговые скидки либо налоговые кредиты по налогу на доходы физических лиц на сумму расходов на детское питание либо питание, которое является составляющей оздоровительных либо лечебных мероприятий.

Одной из составляющей политики государственного регулирования платежеспособного спроса населения можно назвать формирование экономически обоснованного перечня социально значимой продукции, потребности населения в которой являются базовыми и первоочередными. При формировании наборов социально значимой продукции необходимо учитывать как физические потребности человеческого организма, так и социальные, обусловленные «ролью» личности в обществе. В частности, энергетическая ценность социально значимого набора продуктов питания должна быть достаточной для воспроизводства человеческого организма и выполнения человеком трудовых функций. Формирование соответствующего перечня должно базироваться на таких принципах, как научной и экономической обоснованности, достаточности, адекватности, гибкости, гласности и прозрачности, системности, альтернативности, ответственности должностных лиц за определение натурально-вещественного состава социально значимой продукции. Это обусловит соответствие натурально-вещественного состава социально значимой продукции, его структуры и содержания достигнутому уровню социально-экономического развития государства.

Что касается безопасности продуктов питания, как составляющей продовольственной безопасности, то среди мер государственного регулирования необходимо выделить, прежде всего, ужесточение систем контроля качества готовой продукции и безопасности и экологичности технической и технологической обработки сырья и т.п. Инструментами налогового регулирования, применение которых способствует повышению безопасности продовольствия, можно назвать те, которые способствуют обновлению технико-технологической базы производства, внедрению результатов научных и прикладных исследований по проблемам качества продукции, использованию так называемого органического сырья при производстве продуктов питания и т.п.

В качестве результата проведенного исследования автором предлагается обобщающая схема направлений налогового регулирования продовольственной безопасности государства (рис. 2).

#### Выводы

Злободневность проблемы голода и недостаточного обеспечения продуктами питания населения в мировом и региональном масштабах определила необходимость совершенствования системы инструментов государственного обеспечения продовольственной безопасности, особое место среди которых должно быть уделено инструментам налогового регулирования. Предлагаемые в статье мероприятия и соответствующие им инструменты налогового регулирования продовольственной безопасности целесообразно внедрять комплексно, то есть осуществлять одновременное регулирование всех составляющих продовольственной безопасности, иначе может возникнуть дисбаланс спроса и предложения продуктов питания; потребностей



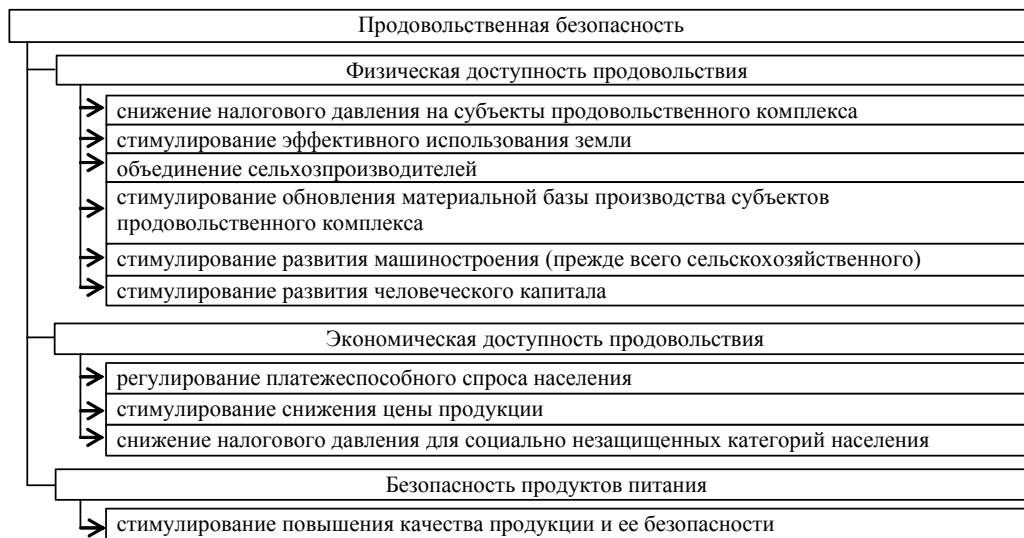


Рис. 2. Направления налогового регулирования продовольственной безопасности государства

производства, с одной стороны, и ресурсов и средств производства – с другой. Это позволит осуществить всестороннее влияние на развитие продовольственного комплекса государства и повышение уровня жизни населения. Следует также сказать, что результативность предлагаемых мероприятий существенно усилится в случае «дополнения» их мероприятиями бюджетной поддержки, в частности предоставления соответствующим субъектам государственной гарантии по кредитам, что составляет направления дальнейших исследований автора.

### Литература

1. Теории классификаций человеческих потребностей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://infomanagement.ru/statya/Klasifikacij\\_chelovecheskih\\_potrebnostry](http://infomanagement.ru/statya/Klasifikacij_chelovecheskih_potrebnostry).
2. Теория двух факторов Ф. Герцберга [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://infomanagement.ru/lekcija/Teoriya\\_Gercberga](http://infomanagement.ru/lekcija/Teoriya_Gercberga).
3. Каверин С. Б. Мотивация труда / С. Б. Каверин. – М. : Изд-во «Институт психологии РАН», 1998. – 224 с.
4. Макклеланд Д. Мотивация человека / Д. Макклеланд. – СПб : Питер, 2007. – 672 с.
5. Маслоу А. Мотивация и личность [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://psylib.org.ua/books/masla01/index.htm>.
6. Официальный сайт Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fao.org>.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Гойчук О. І. Продовольча безпека як системна категорія / О. І. Гойчук // Аграрна наука і освіта. – 2002. – Т. 3. – № 1–2. – С. 87–91.
9. Льяшенко В.А. Державне регулювання продовольчого забезпечення : [монографія] / В.А. Льяшенко. – Запоріжжя : КПУ, 2007. – 200 с.
10. Лебединська О.Ю. Міський продовольчий комплекс: організація та управління : [монографія] / О.Ю. Лебединська. – К. : НАДУ, 2003. – 272 с.
11. Лукинов И.И. Продовольственная безопасность и ее острота в мировом измерении / И.И. Лукинов // Экономика АПК. – 2001. – № 4. – С. 33–36.
12. Саблук П.Т. Экономические основы продовольственной безопасности стран мира / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 21–25.
13. Топиха И.Н. Ресурсный потенциал аграрного сектора – основа продовольственной безопасности / И. Н. Топиха, О. Н. Вишневская // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2011. – № 3.– С. 152–155.
14. Шевченко О.О. Продовольче забезпечення України: використання світового досвіду, державна політика, теорія та практика управління : [монографія] / О. О. Шевченко. – Донецьк : Юго-Восток, 2009. – 385 с.
15. Щербань В. П. Організаційно-економічний механізм продовольчої безпеки регіону / В. П. Щербань. – Суми : Козацький вал. – 2000. – 288 с.

16. Шобаніна О. В. Формування і ефективний розвиток продовольчого підкомплексу АПК : [монографія] / О. В. Шобаніна. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 368 с.
17. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року №2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
18. Іванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : [монографія] / Ю. Б. Іванов, П. А. Орлов, О. Ю. Іванова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 352 с.
19. Постанова Кабінету Міністрів України «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)» від 25 грудня 1996 р. №1548 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
20. Taxes in Europe : database [Electronic resource]. – Access mode : [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/tedb/taxSearch.html](http://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/taxSearch.html).

### References

1. Teorii klassifikatsii chelovecheskikh potrebnosti. Web Resource. [http://infomanagement.ru/statya/Klasifikatsij\\_chelovecheskikh\\_potrebnostey](http://infomanagement.ru/statya/Klasifikatsij_chelovecheskikh_potrebnostey).
2. Teoriya dvukh faktorov F. Getsberga. Web Resource. [http://infomanagement.ru/lekciya/Teoriya\\_Gercberga](http://infomanagement.ru/lekciya/Teoriya_Gercberga).
3. Kaverin S. B. Motivatsiya truda. Moscow, Izdatelstvo «Institut psikhologii RAN», 1998, 224 p.
4. Makkleland D. Mitivatsiya cheloveka. St. Petersburg, Piter, 2007, 672 p.
5. Maslou A. Motivatsiya i lichnost. Web Resource. <http://psylib.org.ua/books/masla01/index.htm>.
6. Food and agriculture organization of the United Nation «Website Title». <http://www.fao.org>.
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. «Website Title». <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Goichuk O. I. Prodovolcha bezpeka yak systemna kategoriia, Agrarna nauka i osvita, 2002, Vol. 3, No 1 2, pp. 87 91.
9. Iliashenko V. A. Derzhavne reguliuvannya prodovolchogo zabezpechennia: monogpafiia. Zaporizhzhia, KPU, 2007, 200 p.
10. Lebedynska O. Y. Miskii pridivolchii kompleks: organizatsiia ta upravlinnia: monogpafiia. Kyiv, NADU, 2003. – 272 с.
11. Lukinov I. I. Prodovolstvennaya bezopasnost i eyo ostrota v mirovom izmerenii, Ekonomika APK, 2001, No 4, pp. 33 36.
12. Sabluk P. T. Ekonomicheskie osnovy` prodovolstvennoj bezopasnosti stran mira, Ekonomika APK, 2008, No.8 – pp. 21 25.
13. Topicha I. N., Vishnevskaya O. N. Resursnyj potencial agrarnogo sektora – osnova prodovolstvennoj bezopasnosti, Aktualny`e problemygumanitarny`kh i estestvenny`kh nauk, 2011, No3. pp. 152 155.
14. Shevchenko O. O. Prodovolche zabezpechennia Ukrainy: vykoryctannia svitovogo dosvidu, derzhavna polityka, teoriia ta praktyka upravlinnia: monografiia. Donetsk, Yugo-Vostok, 2009, 385 p.
15. Shcherban V. P. Organizatsiino-ekonomichniy mekhanizm prodovolchoi bezpeky regionu. Sumy, Kozatskii val, 2000, 288 p.
16. Shebanina O. V. Formuvannya I efektyvnyi rozvytok prodovolchogo pidkompleksu APK: monografiia. Kyiv, NNC IAE, 2007, 368 p.
17. Podatkovi kodeks Ukrainy vid 2 grudnia 2010 r. No 2755-VI. Web Resource. <http://zakon2.rada.gov.ua>.
18. Ivanov Y. B., Orlov P. A., Ivanova O. Y. Konkurentni perevagy pidpryemstva: otsinka, formuvannya ta rozvytok: monografiia. Kharkiv, VD «ІNZHEK», 2008, 352 p.
19. Postanova Kabinetu Ministriv Ykrainy «Pro vstanovlennia povnovazhen organiv vykonavchoi vlady ta vykonavchikh organiv miskykh rad shchodo reguliuvannya tsin (taryfiv)» vid 25 grudnia 1996 r. No 1548. Web Resource <http://zakon2.rada.gov.ua>.
20. Taxes in Europe : database [Electronic resource]. – Access mode : [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/tedb/taxSearch.html](http://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/taxSearch.html).

Надійшла 15.04.2013; рецензент: д. е. н. Іванов Ю. Б.

## АНАЛІЗ МЕТОДІВ ВИРІШЕННЯ ЗАВДАНЬ ДОСТАВКИ ДРІБНОПАРТІЙНИХ ВАНТАЖІВ

*Розглянуто сучасні підходи до розв'язання завдань пошуку оптимального маршруту доставки дрібнопартійних вантажів. Виявлено основні переваги використання методу динамічного програмування для розв'язання задач даного класу. На підставі вивчення робіт вітчизняних і зарубіжних авторів виділена проблема пошуку нових науково-практичних рішень, методів і моделей оптимізації процесу перевезення. Запропоновано варіанти розв'язання задачі, спрямовані на адаптацію точних методів до розв'язання задач великої розмірності.*

*Ключові слова: оптимальний маршрут, дрібнопартійний вантаж, пункт, модель, адекватність, стан системи.*

D. V. NIKOLAENKO

Automobile and Road Institute, Gorlovka, Ukraine

## ANALYSIS OF METHODS FOR SOLVING PROBLEMS SMALL-LOT CARGO DELIVERY

*Modern approaches to the problem of defining the optimal route of delivery of small-lot cargo. The basic advantage of using method of dynamic programming for solving the problems of this class. Based on the studied the works by Russian and foreign authors with the problem of searching for new scientific and practical solutions, methods and models to optimize the transportation process. Proposed modification of the task to adapt the exact methods to solve large-scale problems.*

*Keywords: optimal route, small-lot shipment, item, model, value, state of the system.*

### Вступ

На сьогодні в Україні наявний певний рівень розвитку малого та середнього бізнесу, який орієнтований переважно на випуск товарів першої необхідності. Кризовий стан світової економіки та економіки України останнім часом призводить до суттєвих зменшень обсягів виробництва та відповідним чином впливає на процеси товарообігу, який забезпечується процесом перевезення. Відповідно до державної статистики значну долю перевезень в Україні забезпечує автомобільний транспорт [11]. Виникає практична проблема щодо вдосконалення перевезення товарів першої необхідності автомобільним транспортом у кризових умовах. Наявність кризових умов спричиняє створення нових умов виконання транспортного процесу, що спричиняє розвиток вказаної проблеми до рівня наукової проблеми. Серед значного кола задач, які складають зауважену наукову проблему, однією з головних є проблема планування та організації перевезення дрібнопартійних вантажів

Управління автомобільними перевезеннями спрямоване, насамперед, на складання й здійснення достовірних планів доставки вантажів автомобільним транспортом від постачальників до споживачів. Задача маршрутизації полягає у виборі раціональних або оптимальних схем переміщення вантажів між кінцевим числом пунктів за допомогою транспортних засобів.

У формулюванні завдання маршрутизації важливою є роль усіх елементів транспортного процесу. Вибір маршрутів руху повинен здійснюватися з урахуванням багатьох факторів: масовості перевезень; розмірів перевезених партій вантажів; розташування відправників і одержувачів вантажів; типу й вантажопідйомності рухомого складу; термінів доставки вантажів; умов здійснення навантажувально-розвантажувальних робіт.

Також важливим елементом маршрутизації, на думку дослідників, є визначення траси маршруту на транспортній мережі. Завдання маршрутизації є багатофакторним і різноманітним.

Вихідними даними в задачах маршрутизації є: обсяги перевезень між пунктами; типи транспортних засобів і їхня кількість; схема географічного розміщення пунктів; характеристика транспортної мережі й умови руху по ній.

### Аналіз останніх досягнень та публікацій

Питаннями доставки дрібнопартійних вантажів займалися багато радянських і зарубіжних вчених, серед яких Лейдеромман С.Р., Афанасьєв Л.Л., Воркута А.І., Геронімус Б.Л., Гудков В.А., Вельмажин А.В., Миротин Л.Б., Житков В.А., Крістофідес М., Ейлон С., Гаскель Т., Кім К.В., Литтл Дж. та ін., і в даний час проводяться дослідження, проте до цих пір рівень організації даних перевезень недостатньо ефективний. Тому необхідний пошук нових науково-практичних рішень, методів і моделей оптимізації перевізного процесу.

### Постановка питання

Таким чином, актуальним є розробка методів маршрутизації, що поєднують в собі високу точність і можливість застосування для транспортних мереж великої розмірності. Найбільш перспективними є дослідження можливості адаптації точних методів до вирішення задач великої розмірності [1, с. 159].

Метою роботи є аналіз методів вирішення завдань доставки дрібнопартійних вантажів, розгляд основних переваг використання методу динамічного програмування при побудові математичної моделі раціональної розвезення дрібнопартійних вантажів, а також виявлення можливих проблем, пов'язаних з подальшою автоматизацією досліджуваного процесу.

Завдання планування перевезень дрібнопартійних вантажів (пасажирів) представляють собою один з найбільш поширених класів задач маршрутизації [2, с. 185]. У цей тип перевезень входять обслуговування населення, розвезення продовольства, розвезення і збір пошти та ряд інших завдань. За характером розв'язуваних проблем ці завдання можна умовно розбити на два класи. Завдання пошуку оптимального рішення по відношенню до рухомого складу (мінімізація довжини маршруту, часу реалізації і т.д.) і по відношенню до вантажу, що перевозиться [3, с. 83]. Багато практично значимих постановок задач розвезення пов'язані з першим класом, є узагальненням класичної задачі комівояжера, досить описаної в літературі. Задачі другого класу, як правило, носять соціальний характер (так, час перебування пасажирів у транспорті втрачено, а тому його слід мінімізувати). Їх відмінна особливість в тому, що значення показника ефективності для кожної з ланок маршруту залежить не тільки від його довжини, а й від кількості одиниць наявного вантажу, місця ланки в маршруті.

До теперішнього часу є випробувані на практиці методи вирішення завдань розвезення [4], засновані на інтуїції та здоровому глузді авторів, які не гарантують отримання точного результату. Отримати його можна, наприклад, простим перебором всіх варіантів, однак це можливо тільки при відносно невеликій кількості пунктів завезення. Крім того, неясно як організувати саму систему перебору цих варіантів маршрутів.

### Викладення основного матеріалу

Задачу розвезення вантажу можна розглядати як допоміжну при розв'язанні задач, коли кінцевим результатом не є оптимальний маршрут. Важливими критеріями роботи алгоритму для розв'язання задачі розвезення вантажу є як точність результатів, так існує досить багато методів, що забезпечують більш-менш точне розв'язання задачі розвезення вантажу. Аналіз методів ускладнюється тим, що останні докладні дослідження з цієї теми виконувалися у восьмидесяті роки. У зв'язку з цим важко реально оцінити швидкодню всіх формальних (точних) і евристичних (наближених) методів, описаних у літературі [4]. У той же час виникає питання про точність евристичних методів, запропонованих у літературі, тобто про вплив вимірності задачі на точність результату розв'язання.

За загальним визнанням методи «гілок і границь» і динамічного програмування дозволяють одержувати точні результати. Динамічне програмування дозволяє вирішувати задачі більш високої вимірності ніж метод «гілок і границь». Але метод динамічного програмування не є точним.

В задачі розвозу будується декілька маршрутів. Методи розв'язання зазначених задач діляться на дві основні групи. Перша з них – точні методи, що гарантують об'єктивно оптимальні рішення. Друга – наближені методи, що дозволяють наблизитися до оптимального рішення з заданою точністю наближення. Одним із відомих точних методів розв'язання задачі комівояжера є метод динамічного програмування [5]. Даний метод призначений для розв'язання широкого кола задач, що можуть бути розбиті на доповнюючі одна одну підзадачі, причому оптимальне розв'язання цих підзадач може бути використане для розв'язання вихідної задачі. Спочатку здійснюється розв'язання підзадач, а далі на підставі отриманих розв'язків знаходиться рішення вихідної задачі.

У [6] була запропонована модифікація методу динамічного програмування, що спрощує пошук оптимального рішення за допомогою корекції функцій стану. Корекція дозволяє заздалегідь зазначити варіанти, що перевищують верхню границю, отже, свідомо неоптимальні, і вилучити їх із розгляду. Серед точних методів найбільш широке визнання одержав метод «гілок і границь» [4, 18]. Метод «гілок і границь» заснований на розбитті множини маршрутів об'їзду всіх пунктів транспортної мережі на підмножини з подальшим поступовим відсіюванням безперспективних підмножин. Процес продовжується до одержання підмножини, що містить один маршрут мінімальної довжини. Перспективними вважаються підмножини, що мають мінімальну оцінку, тобто довжини маршруту, що збігається довжиною оптимального маршруту комівояжера.

Метод «гілок і границь» може бути також адаптований для розв'язання задачі розвезення [4]. Для цього створюється  $m$  копій пункту відправлення вантажу,  $m$  відповідає необхідній кількості маршрутів. Після розв'язання задачі комівояжера для такої розширеної транспортної мережі копії сполучаються в один пункт. У результаті утворюється потрібна кількість маршрутів оптимальної довжини. При необхідності в процесі побудови маршрутів на кожному кроці аналізується загальний об'єм замовлення на вантаж у пунктах, що включені у маршрут. Маршрути, у яких об'єм замовлення перевищує вантажопідйомність використовуюваного транспортного засобу, блокуються. Іноді з метою економії часу, що затрачається на розв'язання, від пошуку оптимуму відмовляються. У роботі [7] автор пропонує наступні шляхи для зменшення витрат часу та необхідного об'єму потрібної пам'яті ЕОМ: відмова від пошуку точного рішення; заміна створення копій пункту відправлення вантажу на дозвіл багатократної появи даного пункту в маршруті; блокування в зведеній матриці максимальних елементів, поява яких у маршруті є малоімовірною; динамічне агрегування пунктів доставки.

Ще один точний метод розв'язання задачі комівояжера запропонований Крушевським А.В. [8]. Суть методу полягає в одержанні такого порядку пунктів призначення, який відповідає порядку їх проходження в маршруті мінімальної довжини. Для одержання цього порядку застосовується ітеративний процес продовжується доти, поки не буде отриманий порядок елементів, що відповідає одному з отриманих раніше. Були проведені спроби дослідження зведення задачі комівояжера до задачі лінійного програмування. За прийнятний час за допомогою методів лінійного програмування цю задачу можна вирішити тільки при кількості пунктів транспортної мережі  $n \leq 10$ . Більш того, при розв'язанні задачі на ЕОМ, виникає необхідність округлення шуканих величин. Це ускладнює розв'язання та спричиняє спотворення результату.

До задачі цілочислового лінійного програмування може бути зведена також і задача розвезення. Для одержання розв'язання задачі розвезення система рівнянь, що використовується для розв'язання задачі комівояжера, доповнюється обмеженнями, що забороняють побудову пересічних маршрутів. Це дозволяє знизити кількість необхідних обчислень і, отже, збільшити вимірність задачі, яка може бути розв'язана за прийнятний час. Через те, що застосування точних методів можливо тільки для задач невеликої вимірності (30 – 40 пунктів), більш широке застосування для розв'язання задачі розвезення здобули наближені методи. Наближені методи пошуку розв'язання для задачі розвезення діляться на три групи: випадкового пошуку, локальної оптимізації та евристичні [5]. До методів випадкового пошуку відносять мікрорайонування клієнтів та виділення типових ситуацій [9]. Розробка даної групи методів була обумовлена наявністю нестабільності попиту в пунктах завезення. У зв'язку з нестабільністю попиту виникає нерівномірність об'ємів і періодичності завезень, тоді як для постачальних організацій і автотранспорту бажано мати стабільні плани роботи. Зазначені методи припускають поділ клієнтів (пунктів завезень) на групи залежно від регулярності замовлень, що надходять від них. Для виділених типових ситуацій формується декілька можливих варіантів маршруту. Після одержання замовлення диспетчером здійснюється вибір найбільш відповідного з планів або коректування попередньо сформованих маршрутів.

Найбільш відомим методом локальної оптимізації є метод інверсій. Основна ідея цього методу полягає в тому, що наявне початкове рішення розбивається на  $n$  фрагментів, що потім знову об'єднуються в один маршрут, але за допомогою ланок, відсутніх у початковому маршруті. При переборі всіх варіантів заміни  $n$  вилучених ребер, що забезпечують зменшення довжини маршруту, можна одержати такий, що не може бути поліпшений за допомогою цієї процедури. Найбільш поширеними методами розв'язання задачі розвезення є евристичні методи, що можна розділити на три групи. До першої групи відносяться методи, що моделюють дії досвідченого диспетчера – планувальника маршрутів; до другого – реалізуючі евристику (формалізоване суб'єктивне поняття про «кращий» маршрут); до третього – точні методи розв'язання, що спрощують обчислення та скорочують тривалість розрахунків ціною відмови від гарантій знайти точне рішення.

Одним із методів першої групи є мітелковий метод. Метод використовує графічне подання транспортної мережі. Мітелковий метод досить простий за алгоритмом обчислення, але якість отриманих рішень низька. Тому він зазвичай використовується в сполученні з методами локальної оптимізації, дозволяючи дуже швидко формувати шукане рішення.

Існує також метод найбільшого кута, який за способом подання транспортної мережі та іншими властивостями є близьким до розглянутого.

Частіше усього для розв'язання задачі розвезення застосовується метод Кларка-Райта [10]. На підставі даного методу початкова система маршрутів перетворюється таким чином, щоб кожне окреме перетворення давало найбільше поліпшення. У якості показника поліпшення Кларком і Райтом прийнята економія пробігу. На кожному кроці робиться об'єднання двох маршрутів. Після цього з матриці викреслюються ті економії, що вже не можуть бути реалізовані. Процес припиняється, коли всі позитивні економії викреслені.

Т. Гаскелем були розглянуті послідовний і рівнобіжний способи складання маршрутів. Послідовний спосіб припускає, що побудова нового маршруту починається тільки тоді, коли вичерпані можливості поліпшення попереднього або коли цей маршрут уже не можна нарощувати. При рівнобіжному способі всі маршрути нарощуються одночасно. У зв'язку з простотою обчислень цей метод працює досить економічно, що й обумовило широке поширення його різноманітних версій. Найбільш економічні системи маршрутів можуть бути отримані за допомогою точних методів. Однак усі вони пред'являють високі вимоги до пам'яті електронно обчислювальної машини (ЕОМ), тому не можуть бути застосовані для розв'язання задач маршрутизації у транспортних мережах великої вимірності. На теперішній час точні методи спроможні забезпечувати ефективне рішення тільки для мереж, що містять не більш ніж 40 – 50 пунктів доставки.

У зв'язку з проблемою великої вимірності більш широке поширення одержали наближені методи. Методи, що засновані на суб'єктивній оцінці «кращого» маршруту або на спробі змоделювати дії досвідченого диспетчера, мають досить прості алгоритми обчислення та не вимагають занадто великих витрат пам'яті ЕОМ. Однак часто такі методи дають рішення, що сильно відхиляється від оптимального.

Більш стійкими до зміни умов задачі є наближені методи, що засновані на точних. У таких модифікаціях зменшення витрат пам'яті ЕОМ здійснюється за рахунок відмови від пошуку абсолютного оптимуму та зменшення числа розглянутих варіантів маршрутів. Часто, незважаючи на відсікання багатьох

варіантів, такі методи приводять до одержання оптимального рішення. Але гарантій одержання такого рішення немає.

Отже, метод динамічного програмування є одним з найбільш ефективних у вирішенні завдання раціональної розвезення дрібнопартійних вантажів з урахуванням фактору часу, оскільки забезпечує обробку великої кількості даних. Однак, за умови його подальшої автоматизації необхідно врахувати перевантаження оперативної пам'яті за рахунок зберігання маршрутів та індексів пунктів, які їх формують.

#### Висновки

Таким чином, на цей час досить актуальною залишається розробка методів маршрутизації, що сполучають у собі високу точність і можливість їх застосування для транспортних мереж великої розмірності.

Найбільш перспективними є дослідження, що спрямовані на адаптацію точних методів до розв'язання задач великої вимірності.

Проаналізовані сучасні підходи до вирішення питань пошуку оптимального маршруту дрібнопартійних перевезень на основі методу динамічного програмування, підходи до аналізу логістичних систем, визначені їх переваги і недоліки. Слід зазначити, що не існує єдиного методу, найбільш відповідного для їх аналізу, тільки комбінація і доповнення методів дають максимальний ефект від їх використання.

#### Література

1. Самойленко Н.И. Транспортные системы большой размерности : [монография] / Н.И. Самойленко, А.А. Кобец ; под ред. Н.И. Самойленко. – Х. : НТМТ, 2010. – 212 с.
2. Кожин А.П. Математические методы в планировании и управлении грузовыми автомобильными перевозками / А.П. Кожин. – М. : Высш. школа, 1979. – 304 с.
3. Анкеич А.А. Сменно-суточное планирование работы грузовых автомобилей на ЭВМ / Анкеич А.А., Грибов А.Б., Сурин С.С. – М. : «Транспорт», 1976. – 152 с.
4. Житков В.А. Методы оперативного планирования грузовых перевозок / В.А. Житков, К.В. Ким. – М. : Транспорт, 1984. – 218 с.
5. Беллман Р. Применение динамического программирования к задаче о коммивояжере / Р. Беллман // Кибернетический сборник. – М. : Мир, 1964. – Вып. 9. – С. 219.
6. Зарецкий Л.С. Решение задачи коммивояжера и задач развозки методом коррекции функций состояния / Л.С. Зарецкий // Методы оптимизации перевозочного процесса на автотранспорте. – М., 1976. – С. 70–83.
7. Шептура А.Н. Повышение эффективности автомобильных перевозок партийных грузов при переменном спросе на перевозки : дисс. ... канд. техн. наук / А.Н. Шептура. – Х., 2004. – 150 с.
8. Крушевский А.В. Задача о бродячем торговце / А.В. Крушевский // Материалы науч. семинаров по теоретическим и прикладным вопросам кибернетики. – К. : Освіта, 1964. – 320 с.
9. Чалый А. Ситуационные методы планирования и управления перевозками мелкопартийных грузов / А. Чалый, Б. Рыбак // Автомобильный транспорт. – 1983. – № 9. – С. 16–19.
10. Сотник С. Основы проектирования систем с ИИ / С. Сотник. – Х. : Основа, 2000. – 245 с.
11. Статистичний щорічник України за 2007 рік / [за ред. О. Т. Осауленка]. – К. : Вид-во «Консультант», 2008. – 571 с.

#### References

1. Samojlenko N.I. Transportnye sistemy bol'shoj razmernosti: monografija / N.I. Samojlenko, A.A. Kobec; pod red. N.I. Samojlenko. – H.: NTMT, 2010. – 212 s.
2. Kozhin A.P. Matematicheskie metody v planirovanii i upravlenii gruzovymi avtomobil'nymi perevozkami / A.P. Kozhin. – M.: Vyssh. shkola, 1979. – 304 s.
3. Annkeich A.A. Smenno-sutochnoe planirovanie raboty gruzovyh avtomobilej na JeVM / A.A. Annkeich, A.B. Gribov, S.S. Surin. – M.: «Transport», 1976. – 152 s.
4. Zhitkov V.A. Metody operativnogo planirovanija gruzovyh perevozk / V.A. Zhitkov, K.V. Kim. – M.: Transport, 1984. – 218 s.
5. Bellman R. Primenenie dinamicheskogo programmirovaniya k zadache o kommivojazhere / R. Bellman // Kiberneticheskij sbornik. – M.: Mir, 1964. – Vyp. 9. – S. 219.
6. Zareckij L.S. Reshenie zadachi kommivojazhera i zadach razvozki metodom korrekcii funkcion sostojanija / L.S. Zareckij // Metody optimizacii perevozochnogo processa na avtotransporte. – M., 1976. – S. 70 – 83.
7. Sheptura A.N. Povyszenie jeffektivnosti avtomobil'nyh perevozk partionnyh gruzov pri peremennom sprose na perevozki: diss. kand. tehn. nauk / A.N. Sheptura. – H., 2004. – 150 s.
8. Krushevskij A.V. Zadacha o brodjachem trgovce / A.V. Krushevskij // Materialy nauch. seminarov po teoreticheskim i prikladnym voprosam kibernetiki. – K.: Osvita, 1964. – 320 s.
9. Chal'j A. Situacionnye metody planirovanija i upravlenija perevozkami melkopartionnyh gruzov / A.

Chalyj, B. Rybak // Avtomobil'nyj transport. – 1983. – №9. – S. 16 – 19.

10. Sotnik S. Osnovy proektirovanija sistem s II / S. Sotnik. – H.: Osnova, 2000. – 245 s.

11. Statistichnij shhorichnik Ukraїni za 2007 rik / Za red. O. T. Osaulenka. – K.: Vidavnictvo «Konsul'tant», 2008. – 571 s.

Надійшла 16.04.2013

УДК 6659.126

А. С. ІЛЬНИЦЬКА

Хмельницький національний університет

## БРЕНДИНГ ЯК СУЧАСНИЙ МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ДОСЯГНЕННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

*У статті досліджуються проблеми використання брендингу як сучасної маркетингової технології в управлінській діяльності підприємств. На основі результатів досліджень запропоновано схему впливу бренду на поступове досягнення конкурентних переваг підприємством.*

*Ключові слова: бренд, брендинг, конкурентні переваги, конкурентоспроможність, імідж фірми, бренд-менеджмент.*

A. S. ILNYTSKA

Khmel'nitsky National University

## BRANDING IN MODERN MARKETING TOOL TO ACHIEVE COMPETITIVE ADVANTAGE

*This article investigates the problem of using branding as a modern marketing technologies in the management of enterprises. The author proposed to consider branding as a stable company a strategic advantage, because modern realities indicate continued functioning of competition in the market for commitment and dedication to consumers. Under these circumstances an alternative to price competition can be a strong brand - a brand. From a practical point of view, the brand offers businesses a number of advantages, namely the formation of a sustainable competitive advantage due to the difference of the product of unique businesses that are on a particular consumer market, creating added value product that can induce consumer choice on the side of the product and larger loyalty (even in adverse environments). A strong brand helps consumers to spend less time on product choice among many analogues, and the manufacturer an opportunity to increase revenue by expanding the range of products and information about their general and individual qualities analyze the demands of consumers, reduce the cost of direct advertising and well as to forecast the development of the enterprise market. Based on the findings the scheme impact brand to gradually achieve competitive advantage.*

*Keywords: brand, branding, competitive advantage, competitiveness, company image, brand management.*

**Постановка проблеми.** За останні роки в світовій практиці управління бізнесом відбулися суттєві зміни, причиною яких стало посилення конкуренції в усіх сферах діяльності підприємств. Сучасні ринки характеризуються динамічністю розвитку технологій, великою швидкістю появи нових товарів та послуг. В таких умовах для утримання та завоювання споживачів підприємства мають орієнтуватися не тільки на їхні функціональні потреби, а враховувати всі рівні потреб та здійснювати цілеспрямовану систематизовану діяльність із задоволення як функціональних, так і емоційних, соціальних та психологічних потреб споживачів. Брендинг, який концентрується на формуванні довготривалих стосунків зі споживачами, стає відповіддю на сучасні ринкові умови та інструментом забезпечення конкурентоспроможності, а застосування технології брендингу виступає одним з найважливіших пріоритетів діяльності підприємств, що сприяє зміцненню позицій на ринку та є джерелом забезпечення конкурентних переваг.

**Аналіз останніх досліджень.** Значний науковий внесок у дослідження теоретичних проблем розвитку брендингу зробили економісти: Д. Аакер, Т. Амблер, Г. Армстронг, Р. Батра, Б. Берман, А. Біл, Дж. К. Веркман, П. Доль, Дж. Еванс, Дж. Енджел, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, С. Дерев'янка, А. Леоніденко, О. Мельник, В. Перція, Г. Багієва, О. Бродська, Н. Д'ячкова, В. Домніна, І. Качалова, О. Канищенко, І. Крилова, Т. Поліщук, М. Яненко та ін. Разом з тим, ще й досі не проведено досліджень, які містили б системний аналіз новітніх надбань концептуальних основ брендингу в поєднанні з теоріями маркетингу, менеджменту, економіки тощо.

**Мета дослідження.** Поглиблення теоретико-методологічного аналізу брендингу як сучасного маркетингового інструменту досягнення конкурентних переваг підприємством є головною метою даного дослідження.

**Виклад основного матеріалу.** Конкурентоспроможність товару – це такий рівень його економічних, технічних і експлуатаційних параметрів, який дозволяє витримати суперництво з іншими аналогічними товарами на ринку. Крім того, конкурентоспроможність – порівняльна характеристика товару, що містить комплексну оцінку всієї сукупності виробничих, комерційних, організаційних, економічних і маркетингових показників щодо виявлених вимог ринку або властивостей іншого товару. Останнім часом

світ маркетингу стає все більш різноманітним, і одним з проявів такої різноманітності є ряд нових технологій по створенню конкурентної переваги товару і підприємства в цілому на ринку. Зупинимося детальніше на такій технології маркетингу, як брендинг.

За визначенням одного із засновників теорії брендингу, Девіда Отгліві, бренд – це невловима сума властивостей продукту: його імені, упаковки й ціни, його історії, репутації та способів рекламування [1]. Бренд також є сполученням вражень, які він справляє на споживачів, ярликом, що подумки наклеюється на товар. Будь-який товар з появою на ринку створює про себе деяке враження – позитивне чи негативне, воно з'являється неминуче, як тільки споживач дізнається про новий товар. Стихійне формування споживчого враження може виявитися і не на користь компанії (покупці можуть не розібратися в перевагах товару, не оцінити переваг, перебільшити наявні недоліки і навіть вигадати нові). Керований бренд, навпроти, виявляє, виставляє напоказ всі достоїнства товару, виділяє його із загальної маси схожих пропонованих товарів або послуг у найвигіднішому світлі.

Процес створення бренду, управління ним і називається брендингом. Він може включати в себе створення, посилення, репозиціонування, оновлення й зміну стадії розвитку бренду, його розширення і поглиблення. Брендинг – це прийоми створення особливого враження, які вносять свій вклад у загальний імідж і у відношення цільового сегмента ринку до бренду. Створення бренду – це творчість, креативне мислення, засноване на глибокому знанні ринку. Процес створення бренду досить складний. Початок роботи над будь-яким брендом – його позиціонування на ринку, тобто місце на ринку, займане брендом по відношенню до конкурентів, а також набір купівельних потреб і сприйняття, частина індивідуальності бренду, яка повинна активно використовуватися для виділення з конкурентів. Відповідно, позиція бренду – це те місце, яке займає бренд у цільовому сегменті по відношенню до конкурентів. Вона фокусується на тих перевагах бренду, які виділяють його з числа конкурентів. Для формування кожного бренду розроблювач повинен задати собі питання, що дозволяють добре визначити позиціонування, а саме: для якої групи споживачів; з якою вигодою; для якої мети; проти якого конкурента створюється бренд? [3].

Після того, як отримані відповіді на ці ключові питання, відбувається визначення стратегії бренду, тобто шляхів, за якими будуть використовувати ресурси організації для створення цінності бренду. Стратегія включає в себе наступні елементи: хто є цільовою аудиторією; яку об'єкцію (пропозицію) слід зробити цій аудиторії; який доказ необхідно їй привести, щоб показати, що ця пропозиція чогось варта; яке кінцеве враження слід залишити.

Брендинг здійснюється за допомогою певних прийомів, методів і засобів, які дозволяють довести розроблений бренд до покупця і не тільки сформувані у його свідомості імідж марки товару, але й надати допомогу у сприйнятті покупцем функціональних та емоціональних елементів товару. У цьому контексті брендинг допомагає покупцю прискорити вибір товару і прийняття рішення про його покупку [4].

Основними характеристиками бренду є: зміст; функціональні та емоційні асоціації, які висловлюються покупцями і потенційними клієнтами; словесна частина марки або словесний товарний знак; візуальний облік марки, що формується рекламою у сприйманні покупця; рівень відомості марки у покупця, сила бренду; узагальнена сукупність ознак бренду, яка характеризує його індивідуальність; вартісні оцінки, показники; ступінь залучення бренду до цільової аудиторії та її окремих сегментів; ступінь просування бренду [3].

Проаналізувавши сутність та характеристики бренду в роботах та публікаціях фахівців з відповідної проблематики, слід відзначити, що функції бренду можна розділити на такі, що зручні споживачеві та такі, що безпосередньо вигідні для виробників. Зупинимося на кількох функціях, які відображають переваги сильного, вдалого бренду для вітчизняних підприємств. По-перше, бренд дозволить отримувати додатковий прибуток. Багато споживачів готові платити додаткову, більшу ціну, за можливість володіння жаданим. Як свідчать маркетингові дослідження, 72 % споживачів заявляють, що вони готові заплатити 20% додаткової ціни за бренд, який їм подобається, 25 % споживачів стверджують, що ціна для них не важлива, якщо вони купують бренд, якому довіряють. Більше ніж 70 % споживачів орієнтуються на бренд при прийнятті своїх рішень про купівлю, а більше 50 % купівель в дійсності визначаються брендом [2]. По-друге, товарний знак, торгова марка і бренд забезпечують законодавчий захист унікальних якостей продукту. По-третє, бренд ідентифікує компанію-виробника й інші її товари серед товарів конкурентів. Оскільки більшість компаній, що випускають товари масового споживання, не обмежуються випуском одного чи двох найменувань продукції, то ще одне завдання, що виконує бренд – вказівка на фірму-виробника. По-четверте, брендинг полегшить вихід виробника з новими товарами на суміжні ринки. Підприємство, що створило бренд в одній ніші ринку, надалі може з меншими витратами на рекламу і просування випускати продукцію в інших нішах, що найчастіше є досить далеко один від одного. По-п'яте, брендинг розвиває цілі галузі виробництва і категорії товарів [4]. Таким чином, брендинг надає можливість створення лояльної та прибуткової групи постійних споживачів; допомагає продавцеві сегментувати ринок; спрощує процес обробки замовлень і відслідкування проблем; за умов міцних позицій на ринку допомагає створювати потужний корпоративний імідж підприємства, що значно спрощує процес виводу на ринок нових продуктів. І в результаті успішний, сильний бренд, яким володіє фірма, стає фактором конкурентоспроможності на ринку, що доводить важливість брендингу як технології створення конкурентних переваг (рис. 1).



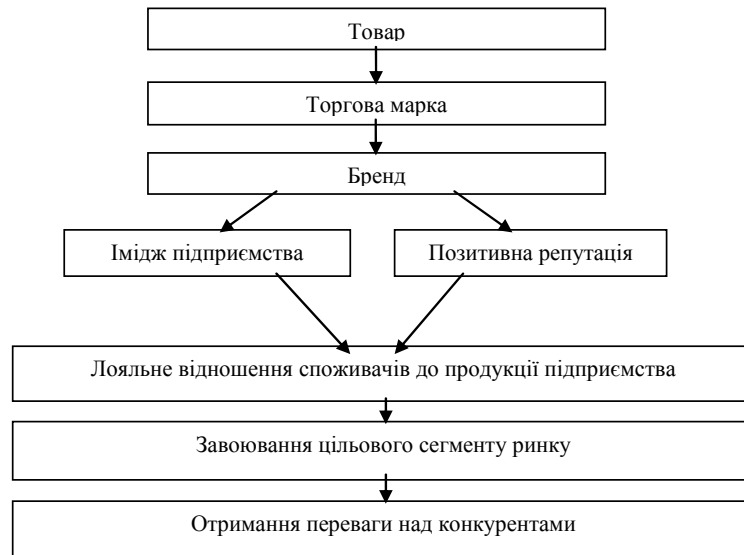


Рис. 1. Вплив бренду на поступове досягнення підприємством конкурентних переваг

У світі споживання, де конкуруючі товари мало відмінні один від одного, брендинг виступає єдиним засобом, що дозволяє підприємству показати свою індивідуальність. Сутність конкурентоспроможності підприємства полягає в здатності підприємства так вибудувати систему брендингу в організації, щоб краще, ніж конкуренти, задовольнити запити споживачів і збільшити прибутковність своєї діяльності в умовах конкретного ринку. З практичної точки зору, бренд надає підприємствам ряд переваг, а саме: формування стійкої конкурентної переваги через різницю даного продукту підприємства від аналогів, які є на тому чи іншому споживчому ринку; створення додаткової цінності продукту, що дозволяє схилити вибір споживача на бік даного продукту та збільшити його лояльність (навіть в умовах несприятливого середовища).

Процес створення та утримання конкурентних переваг підприємства повинен ґрунтуватися на останніх досягненнях науково-технічного прогресу, інноваційних підходах до просування та реалізації товару [6]. На практиці сучасні підприємства широко використовують різні інструменти посилення конкурентних переваг, однак лише незначна їх частина здійснює управління конкурентоздатністю торгової марки на основі системного підходу. Доведено, що управління конкурентним потенціалом торговельної марки являє собою процес виявлення причин й умов, які формують динамічне середовище просування та розвитку бренду. Система управління брендом повинна бути здатна на практиці реалізувати розроблену стратегію просування торговельної марки, обґрунтувати, розробити та впровадити стратегічні задуми на практиці з урахуванням об'єктивних тенденцій посилення конкуренції й жорсткості вимог до якості товару з боку споживачів. Отже, сукупність можливостей підприємства використовувати функціональні та емоційні властивості товару формують конкурентний потенціал торговельної марки або бренду і є ключовими чинниками в забезпеченні отримання переваг в конкурентній боротьбі, закріплення ринкової позиції.

**Висновки.** Отже, використання брендингу є актуальним та необхідним фактором досягнення конкурентних переваг підприємства на ринку. Сильний бренд надає допомогу споживачеві витратити менше часу на вибір товару серед великої кількості аналогів, а у виробника з'являється можливість збільшити прибуток за рахунок розширення асортименту товарів та інформації про їхні загальні та індивідуальні якості, аналізувати запити споживачів, скоротити витрати на пряму рекламу, а також здійснювати прогноз розвитку підприємства на ринку. Конкурентоспроможний брендинг можна уявити як «перехрестя», на якому відбувається «зустріч» тих потреб і категорій корисності, що цінують споживачі, і тих сильних сторін конкуруючих підприємств, на основі яких вони сформували свої бренди. Перемагає у конкурентній боротьбі той бренд і ті товари, які найбільше відповідають запитам і очікуванням споживача за прийнятну для них ціну. Саме такий бренд можна назвати конкурентоспроможним, а, отже, і сильним, оскільки він здатний забезпечити конкурентоспроможність та реалізувати конкурентні переваги підприємства та забезпечити його лідерські позиції на ринку з високою прибутковістю.

### Література

1. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / Дойль П. ; [пер. с англ. / под ред. Ю.Н.Каптуревского]. – СПб : Питер, 2001. – 480 с.
2. Келлер К.Л. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / Келлер Кевин Лейн ; [пер с англ.]. – [2-е изд.]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 704 с.

3. Огилви Д. Огилви о рекламе / Д. Огилви ; [пер. с англ.]. – М. : Эксмо, 2006. – 441 с.
4. Темпорал П. Эффективный бренд-менеджмент / П. Темпорал ; [пер с англ.]. – СПб : Нева, 2004. – 288 с.
5. Основні переваги брендингу у діяльності підприємств // Матеріали наук.-практ. конф. ["Управління розвитком соціально-економічних систем"]; ред. кол. Беспалова С. В. – Донецьк : ДонНУ, 2008. – Частина 3. – С. 10–12.
6. [http://ec.donnu.edu.ua/sites/default/files/images/RMV/20083\\_tom\\_3.pdf](http://ec.donnu.edu.ua/sites/default/files/images/RMV/20083_tom_3.pdf)

#### References

1. Doyle VP Marketing oriented on Cost / Per. s English. ed. Yu.N.Kapturevskoho. St. Petersburg: Piter, 2001. - 480 p.
2. Keller, Kevin Lane. Strategic brand management: creation, evaluation and management of branded capital, 2nd edition.: Translated from English. - Moscow: Publishing house "Williams", 2005. - 704.
3. D. Ogilvy on Advertising / A. Ogilvie, translation from English .. - New York: Penguin Books, 2006. - 441.
4. Temporal P. Эффективный brand - Management / VP temporal, first with the English. - St. Petersburg. : Neva, 2004. - 288 p.
5. The main advantages of branding in business enterprises // Materials of scientific-practical. Conference "Managing the development of socio-economic systems. Part 3. / Red. count. Bepalov SV - Donetsk: Donetsk National University, 2008. - P.10-12.
6. [http://ec.donnu.edu.ua/sites/default/files/images/RMV/20083\\_tom\\_3.pdf](http://ec.donnu.edu.ua/sites/default/files/images/RMV/20083_tom_3.pdf)

Надійшла 16.04.2013; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 338.2

Ю. В. МОКІНА, Н. С. ГОНЧАРУК, Б. І. МОКІН  
Вінницький національний технічний університет

### ПРОГНОЗУВАННЯ НАДХОДЖЕННЯ ДО ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ КОШТІВ ВІД ОРЕНДИ МАЙНА НА ОСНОВІ МОДЕЛЕЙ АВТОРЕГРЕСІЇ – ПРОІНТЕГРОВАНОГО КОВЗНОГО СЕРЕДНЬОГО

*Побудовано математичну модель процесу надходження грошових коштів від оренди майна ВНЗ на основі моделі авторегресії – проінтегрованого ковзного середнього.*

*Ключові слова: модель авторегресії – проінтегрованого ковзного середнього, методика Юла-Уокера, оренда майна ВНЗ.*

Y. V. MOKINA, N. S. HONCHARUK, B. I. MOKIN  
Vinnytsia National Technical University

### PREDICTION OF REVENUES PROCESS TO UNIVERSITY FROM RENTAL PROPERTY BASED ON AUTOREGRESSION MODEL OF THE INTEGRATED MOVING AVERAGE

*The mathematical model of revenues processes to university from rental property is built, which based on autoregression model of the integrated moving average.*

*Keywords: model of autoregression – the integrated moving average, method of Yule-Walker, rental property of university.*

#### Постановка задачі та вихідні передумови

Поставимо задачу – побудувати модель прогнозування фінансових ресурсів від оренди майна ВНЗ для визначення тенденції динаміки цих ресурсів на майбутній період і використання її при плануванні витрат із спецфонду університету.

При розв'язанні задачі прогнозування обсягів надходження коштів від оренди майна університету в якості першої передумови використаємо методику побудови моделі авторегресії – проінтегрованого ковзного середнього (АРПКС), запропоновану в роботі [1]. При розв'язанні задачі прогнозування надходження коштів до університету від надання платних освітніх послуг в якості другої вихідної передумови при розв'язанні поставленої задачі використовуємо умову, що прогноз надходження грошових коштів від оренди майна ВНЗ здійснюється для університету, середнього для України розміру, у якому навчається близько 5000 студентів, а загальна площа корпусів та гуртожитків становить  $123031,32 \text{ м}^2$ , з

яких 551,3 м<sup>2</sup> здається в оренду, а 14654,09 м<sup>2</sup> використовується для поселення 2366 іногородніх студентів.

**Розв'язання задачі**

Як показано в роботі [2] формування грошових коштів від оренди майна в у загальному вигляді може бути представлено моделлю:

$$\Gamma_{OP}^{(i)} = f_3^{(i)}(\Gamma_{OK}^{(i)}, \Gamma_{OO}^{(i)}, \Gamma_{OG}^{(i)}, \Gamma_{OT}^{(i)}), \quad i = 1, 2, 3, 4, \quad (1)$$

де  $i = 1, 2, 3, 4$  – номер кварталу,  $\Gamma_{OK}$  – гроші, отримані від оренди площ в корпусах університету;  $\Gamma_{OO}$  – гроші, отримані від оренди обладнання;  $\Gamma_{OG}$  – гроші, отримані від «оренди» місць в гуртожитках;  $\Gamma_{OT}$  – гроші, отримані від «оренди» місць в таборах відпочинку.

Представимо, дані за 12 місяців надходження грошових коштів, отриманих від усіх орендних платних послуг, у вигляді графіка, зображеного на рис. 1.

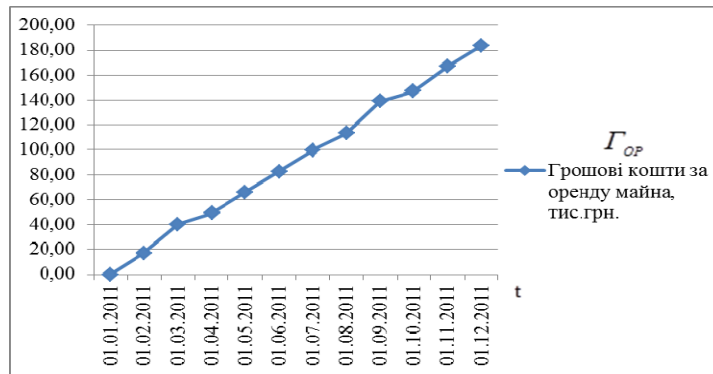


Рис. 1. Графік надходження грошових коштів від оренди майна ВНЗ за рік

Графічна модель, що представлена на рис. 1, має лінійний тренд, тобто, місячні послідовні значення обсягів надходжень з початку року позабюджетних коштів у цьому випадку є випадковими величинами, що нарастають, маючи в якості осової пряму лінію.

Найбільш простою і достатньою ефективною моделлю прогнозу часового ряду є модель авторегресії AP (p) порядку p, де p – це кількість попередніх значень часового ряду, які враховуються в моделі авторегресії.

Але модель AP (p) може бути синтезованою лише для стаціонарного часового ряду в той час як із рис. 1 видно, що надходження грошових коштів за оренду майна ВНЗ мають вигляд нестаціонарного часового ряду.

Тож перш ніж синтезувати моделі AP (p) для цих нестаціонарних часових рядів їх необхідно попередньо стаціонаризувати.

Для цього спочатку сформуємо для рис. 1, графік перших обернених різниць кожних двох сусідніх відліків, тобто, зі зсувом назад.

$$\nabla \Gamma^{(k)} = \Gamma^{(k)} - \Gamma^{(k-1)}, \quad k = 2, 3, \dots, 12. \quad (2)$$

Графік перших обернених різниць, визначених згідно з виразом (2), матиме вигляд, наведений на рис. 2.

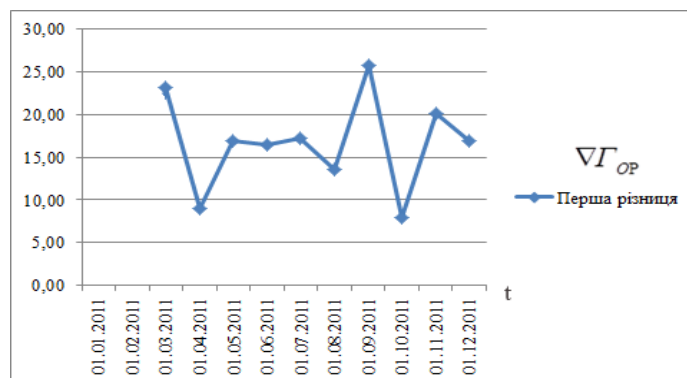


Рис. 2. Графік першої оберненої різниці для грошових коштів від оренди майна ВНЗ

Із рис. 2 легко бачити, що послідовність  $\nabla\Gamma^{(k)}$ ,  $k = 2, 3, \dots, 12$ , вже є стаціонарною.

А тому знайдемо послідовність центрованих значень першої оберненої різниці  $\nabla\Gamma_U^{(k)}$ , віднімаючи від кожного значення на графіку середнє значення,  $m_{\nabla\Gamma} = 15,19$ , тобто знайдемо послідовність:

$$\nabla\Gamma_U^{(k)} = \nabla\Gamma^{(k)} - m_{\nabla\Gamma}, \quad k = 2, 3, \dots, 12, \quad (3)$$

графік якої зображено на рис. 3.

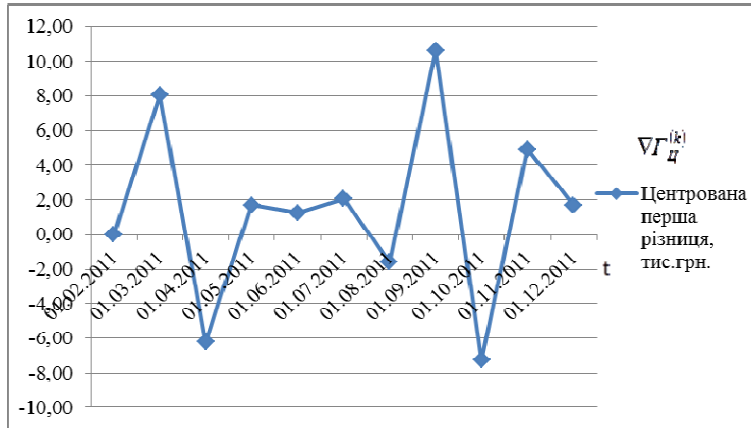


Рис. 3. Центрований графік першої оберненої різниці для грошових коштів від оренди майна ВНЗ

Із рис. 3 легко бачити, що послідовність  $\nabla\Gamma_U^{(k)}$  відображає стаціонарні дискретні часовий ряд з нульовим середнім, для якого уже можна синтезувати моделі авторегресії.

Для зручності введемо нову дискретну випадкову змінну  $\tilde{Z}^{(k)}$  у такий спосіб:

$$\tilde{Z}^{(k)} = \nabla\Gamma_U^{(k)}, \quad k = 2, 3, \dots, 12. \quad (4)$$

Очевидно, що структура моделі АР (р) для часового ряду  $\tilde{Z}^{(k)}$ ,  $k = 2, 3, \dots, 12$  матиме вигляд:

$$\tilde{Z}^{(k)} = \phi_1 \tilde{Z}^{(k-1)} + \phi_2 \tilde{Z}^{(k-2)} + \dots + \phi_p \tilde{Z}^{(k-p)} + \alpha^{(k)}, \quad (5)$$

де  $\alpha^{(k)}$ ,  $k = 1, 2, \dots, 11$  – гаусівський дискретний білий шум з нульовим середнім та з дисперсією

$$\sigma_\alpha^2 = const. \quad (6)$$

З виразу (5) видно, що для того, аби мати можливість спрогнозувати значення дискретної випадкової змінної  $Z^{(k)}$  в момент дискретного часу  $k$ , необхідно мати значення цієї змінної у попередні моменти дискретного часу до  $k$ -р включно, потрібно мати комп'ютерну програму генерації дискретного білого шуму з дисперсією (6), а також необхідно за реалізацією часового ряду попереднього року, використавши методику Юла-Уокера [3, 4], визначити коефіцієнт  $\phi_1, \phi_2, \dots, \phi_p$ .

І першим питанням, на яке треба дати відповідь беручись за розв'язання задачі ідентифікації моделі (5), є питання: «А які значення може мати параметр  $p$ ?»

Із методики Юла-Уокера витікає, що за значення  $p$  необхідно брати те, для якого дисперсія  $\sigma_\alpha^2$ , що визначається з виразу:

$$\sigma_\alpha^2 = \gamma_0 - \phi_1 \gamma_1 - \phi_2 \gamma_2 - \dots - \phi_p \gamma_p, \quad (7)$$

буде найменшим додатнім числом.

Нагадаємо, що за методикою Юла-Уокера, у загальному випадку матимемо:

$$\Phi = M^{-1} \cdot \rho, \quad (8)$$

де

$$\Phi = \begin{pmatrix} \phi_1 \\ \phi_2 \\ \vdots \\ \phi_p \end{pmatrix}, \rho = \begin{pmatrix} \rho_1 \\ \rho_2 \\ \vdots \\ \rho_p \end{pmatrix}, M = \begin{pmatrix} 1 & \rho_1 & \rho_2 & \dots & \rho_{p-1} \\ \rho_1 & 1 & \rho_1 & \dots & \rho_{p-2} \\ \rho_2 & \rho_1 & 1 & \dots & \rho_{p-3} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \rho_{p-1} & \rho_{p-2} & \rho_{p-3} & \dots & 1 \end{pmatrix},$$

$\rho_j$  – автокореляція часового ряду  $\tilde{Z}^{(k)}$  з затримкою  $j$  –

$$\rho_j = \frac{\gamma_j}{\gamma_0}, \quad j=1,2,\dots,p, \quad \rho_j = \rho_{-j}, \quad (9)$$

$\gamma_j$  – автоковаріація часового ряду  $\tilde{Z}^{(k)}$  з затримкою  $j$  –

$$\gamma_j = \text{cov}\{\tilde{Z}^{(k)}, \tilde{Z}^{(k-j)}\} = \frac{1}{N-j} \sum_{k=1}^{N-j} \tilde{Z}^{(k)} \cdot \tilde{Z}^{(k-j)}, \quad (10)$$

$\gamma_0$  – дисперсія часового ряду  $\tilde{Z}^{(k)}$ ,

$$\gamma_0 = \frac{1}{N} \sum_{k=1}^N (\tilde{Z}^{(k)})^2, \quad (11)$$

$M^{-1}$  – це матриця, обернена до матриці  $M$ .

Звертаємо увагу на те, що для нашої задачі  $N = 11$ .

Якщо в рівнянні (5) підставимо, що  $p = 1$ , то згідно з методикою Юла-Уокера матимемо

$$\gamma_0 = \phi_1 \gamma_1 + \sigma_a^2. \quad (12)$$

В кожному стандартному пакеті прикладних програм, наприклад, Matlab, є підпрограма генерації імпульсів гаусівського білого шуму, і для її ініціації потрібно лише задати значення дисперсії  $\sigma_a^2$ , яким задаватиметься адекватний діапазон розкиду значень дискретної випадкової змінної  $\tilde{Z}^{(k)}$ .

Це значення легко знаходиться з тотожності (12).

Для умови  $p = 1$ , воно становитиме

$$\sigma_a^2 = \gamma_0 - \phi_1 \gamma_1, \quad (13)$$

Тепер ми маємо усе, що нам потрібно, для використання моделі (5) в задачі прогнозу наступного значення першої оберненої різниці  $Z^{(k)}$  часового ряду  $\Gamma^{(k)}$ .

Проведемо розрахунки для  $\Gamma_{OP}$ :

$$\gamma_1 = \frac{1}{11} \cdot (-180,33) = -16,39, \quad (14)$$

$$\gamma_0 = \frac{1}{10} \cdot 306,56 = 27,87, \quad (19)$$

$$\rho_1 = \frac{\gamma_1}{\gamma_0} = \frac{-16,39}{27,87} = -0,59, \quad (15)$$

$$M = 1 = M^{-1}, \quad (16)$$

$$\Phi = M^{-1} \times \rho_1 = 0,346, \quad (17)$$

$$\sigma_a^2 = 27,87 - 0,346 \times (-16,39) = 33,54, \quad (18)$$

$$Z^{(k)} = -0,59 \cdot Z^{(k-1)} + \alpha^{(k)}. \quad (19)$$

Усі дані розрахунки наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Дата	$\Gamma_{OP}$	$\nabla \Gamma_{OP}$	$\nabla \Gamma_{OP}^{(k)} = \tilde{Z}^{(k)}$	$(\tilde{Z}^{(k)})^2$	$\tilde{Z}^{(k)} \cdot \tilde{Z}^{(k-1)}$
01.01.2011	0	–	–	–	–
01.02.2011	16,90	0	0	0	0
01.03.2011	40,12	23,22	8,03	64,48	0
01.04.2011	49,09	8,97	-6,22	38,63	-49,91
01.05.2011	65,99	16,90	1,71	2,92	-10,62
01.06.2011	82,45	16,46	1,27	1,61	2,17
01.07.2011	99,70	17,25	2,06	4,23	2,61
01.08.2011	113,29	13,59	-1,60	2,56	-3,29
01.09.2011	139,09	25,80	10,61	112,49	-16,97
01.10.2011	147,01	7,93	-7,26	52,73	-77,02
01.11.2011	167,10	20,09	4,90	24,03	-35,60
01.12.2011	183,99	16,88	1,69	2,87	8,30

А далі задаємось умовою  $p = 2$  і проробляємо усі розрахунки згідно з методикою Юла-Уокера вже для цієї умови, які приводять до виразів:

$$\sigma_a^2 = \gamma_0 - \phi_1 \gamma_1 - \phi_2 \gamma_2, \quad (20)$$

де

$$\gamma_2 = \frac{1}{9} \cdot 80,94 = 8,94, \quad (21)$$

$$\rho_2 = \frac{\gamma_2}{\gamma_0} = \frac{8,94}{27,87} = 0,32, \quad (22)$$

$$\Phi = \begin{pmatrix} \phi_1 \\ \phi_2 \end{pmatrix}, \quad M = \begin{pmatrix} 1 & \rho_1 \\ \rho_1 & 1 \end{pmatrix}, \quad \rho = \begin{pmatrix} \rho_1 \\ \rho_2 \end{pmatrix} \quad (23)$$

$$M = \begin{pmatrix} 1 & -0,59 \\ -0,59 & 1 \end{pmatrix}, \quad M^{-1} = \begin{pmatrix} 1,5340 & 0,9050 \\ 0,9050 & 1,5340 \end{pmatrix}, \quad \rho = \begin{pmatrix} -0,59 \\ 0,32 \end{pmatrix} \quad (24)$$

$$\Phi = M^{-1} \times \rho = \begin{pmatrix} \phi_1 \\ \phi_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} -0,7788 \\ 0,6681 \end{pmatrix} \quad (25)$$

$$\sigma_a^2 = 27,87 - (-0,7788) \cdot (-1639) - 0,6681 \cdot 8,94 = 9,13, \quad (26)$$

$$Z_s^{(k)} = -0,7788 \cdot Z^{(k-1)} + 0,6681 \cdot Z^{(k-2)} + \alpha^{(k)}. \quad (27)$$

Усі дані розрахунки наведені у табл. 2.

Для визначення порядку регресії знайдемо похибку прогнозу останнього члена за виразами (19) та (27).

Середня відносна помилка прогнозу на один крок у відсотках складає:

$$MAPE_{\Gamma} = \frac{|\Gamma(t) - \hat{\Gamma}(t)|}{\Gamma(t)} \times 100\%, \quad (28)$$

де  $\Gamma(t)$  – реальне значення  $\tilde{Z}^{(k)}$ , де  $\Gamma(t) = 12$ ;  $\hat{\Gamma}(t)$  – прогнозоване значення  $\tilde{Z}^{(k)}$ , де  $\hat{\Gamma}(t) = 12$ .

Таблиця 2

Дата	$\nabla \Gamma_{\Gamma}^{(k)} = \tilde{Z}^{(k)}$	$(\tilde{Z}^{(k)})^2$	$\tilde{Z}^{(k)} \cdot \tilde{Z}^{(k-2)}$
01.01.2011	–	–	–
01.02.2011	0	0	–
01.03.2011	8,03	64,48	–
01.04.2011	-6,22	38,63	0
01.05.2011	1,71	2,92	13,72
01.06.2011	1,27	1,61	-7,90
01.07.2011	2,06	4,23	3,51
01.08.2011	-1,60	2,56	-2,03
01.09.2011	10,61	112,49	21,82
01.10.2011	-7,26	52,73	11,62
01.11.2011	4,90	24,03	51,99
01.12.2011	1,69	2,87	-12,29

Вони складатимуть:

$$MAPE_Z = \frac{|1,69 - 2,98|}{1,69} \times 100\% = 76,3\%, \quad (29)$$

$$MAPE_{Z_s} = \frac{|1,69 - 1,54|}{1,69} \times 100\% = 8,87\%. \quad (30)$$

Оскільки похибка для AP за виразом (27) менша ніж за виразом (19), то в якості робочого варіанта вибираємо вираз (27).

Залишається лише з'ясувати, як, знаючи першу обернену різницю  $\tilde{Z}^{(k)}$ , визначити адекватне їй значення часового ряду  $\Gamma^{(k)}$ .

Для цього повернемося до рівняння (4).

Якщо його зліва домножити на оператор  $\nabla^{-1}$ , то отримаємо, що:

$$\Gamma^{(k)} = \nabla^{-1} \tilde{Z}^{(k)}, \quad k = 2, \dots, 12. \quad (31)$$

Але, як відомо, оператор  $\nabla^{-1}$ , обернений до оператора  $\nabla$  першої оберненої різниці значень часового ряду, дорівнює оператору  $S$  суми, тобто

$$\nabla^{-1} = S. \quad (32)$$

З врахуванням (25) рівняння (24) можна переписати так:

$$\Gamma_{\Gamma}^{(k)} = S \tilde{Z}^{(k)}, \quad k = 2, \dots, 12. \quad (33)$$

У свою чергу, рівняння (26) можна переписати і так:

$$\Gamma^{(k)} = \nabla^{-1} m_{\nabla \Gamma} = S \tilde{Z}^{(k)}, \quad k = 2, \dots, 12. \quad (34)$$

або

$$\Gamma^{(k)} = S (m_{\nabla \Gamma} + Z^{(k)}), \quad k = 2, 3, \dots, 12. \quad (35)$$

Із (35) для  $k = 2$  маємо

$$\Gamma^{(2)} = \tilde{Z}^{(2)} + m_{\nabla \Gamma}, \quad (36)$$

для  $k = 3$  –

$$\Gamma^{(3)} = \tilde{Z}^{(2)} + \tilde{Z}^{(3)} + 2m_{\nabla\Gamma}, \quad (37)$$

для  $k = 4$  –

$$\Gamma^{(4)} = \tilde{Z}^{(2)} + \tilde{Z}^{(3)} + \tilde{Z}^{(4)} + 3m_{\nabla\Gamma}, \quad (38)$$

і так аж до  $k = 12$  –

$$\Gamma^{(12)} = \tilde{Z}^{(2)} + \tilde{Z}^{(3)} + \dots + \tilde{Z}^{(12)} + 11m_{\nabla\Gamma}, \quad (39)$$

У Matlab є підпрограма генерації імпульсів гаусівського білого шуму, і для її ініціації потрібно лише задати значення дисперсії, яким задаватиметься адекватний діапазон розкиду значень дискретної випадкової змінної  $Z^{(k)}$  [1].

Задаючи значення потужності шуму, тобто дисперсії для  $\Gamma_{OP}$  ( $\sigma_a^2 = 9,13$ ), а також модельний час дорівнює 11, період модуляції становить від 2 до 12 та число, яке необхідне для ініціалізації генератора випадкових чисел, яке за замовчуванням дорівнює 23341.

Для  $\Gamma_{OP}$  прогнозовані дані на 11 місяців наведені у табл. 3.

Таблиця 3

K	$\tilde{Z}_a^{(k)}$	$\Gamma_{OP}$
2	1,08	16,27
3	7,21	38,67
4	-2,59	51,27
5	3,88	70,34
6	0,59	86,12
7	-1,17	100,14
8	-2,78	112,55
9	0,42	128,16
10	1,74	145,09
11	0,76	161,04
12	1,54	177,78

Згідно прогнозу на 11 місяців надходження грошових коштів від оренди майна ВНЗ спостерігається негативна тенденція зменшення суми до 177,78 тис. грн.

#### Висновки

1. Здійснено аналіз процесу надходження коштів від оренди майна ВНЗ.
2. Побудовано математичну модель цього процесу на основі моделі авторегресії – проінтегрованого ковзного середнього. Здійснено ідентифікацію запропонованої моделі.
3. Показано, що запропонована модель АРПКС дозволяє здійснювати прогноз з похибкою у 8,87%.

#### Література

1. Мокін Б.І. Прогнозування надходження до вищого навчального закладу коштів за надання дозволених платних послуг на основі моделей авторегресії – проінтегрованого ковзного середнього / Б.І. Мокін, Ю.В. Мокіна, Н.С. Гончарук // Вісник ВПШ. – № 3. – 2012. – С. 24–32.
2. Мокін Б.І. Ієрархія факторів, що забезпечують надходження до вищих навчальних закладів позабюджетних коштів, та узагальнені моделі їх взаємодії / Б.І. Мокін, Ю.В. Мокіна, Н.С. Гончарук // Вісник ВПШ. – № 3. – 2012. – С. 75–84.



3. Бокс Дж., Дженкинс Г. Анализ временных рядов. Прогноз и управление / Дж. Бокс, Г. Дженкинс – М. : Мир, 1974. – 408с.
4. Мокін Б.І. Математичні методи ідентифікації динамічних систем : [навчальний посібник] / Б.І. Мокін, В.Б. Мокін, О.Б. Мокін // Вінниця: ВНТУ. – 2010. – 260 с.

#### References

1. B.I Mokin, Y.V. Mokina and N.S. Honcharuk “Prediction of revenues to university from providing allowed services based on autoregression model of the integrated moving average”, Journal “VPI”. – № 4. – 2012. – pp.24–32. [in Ukrainian]
2. B.I. Mokin, Y.V. Mokina and N.S. Honcharuk “The hierarchy factors providing earnings to the high educational institutions off-budget money and generalized models of its interaction”, Journal “ VPI”.–№ 3. – 2012. – pp.75 84. [in Ukrainian]
3. J. Box and G. Jenkins “Analysis of time series. Forecast and Control», Moscow, Mir, 1974. – P.408. [in Russian]
4. B.I Mokin, V.B Mokin and O.B Mokin “Mathematical methods for identification of dynamic systems”, Vinnytsya, NTB, 2010. – P.260. [in Ukrainian]

Надійшла 07.04.2013; рецензент: д. е. н. Зянько В. В.

УДК 330.34.01

О. Ю. НОВОДОН

Хмельницький національний університет

### ГЕНЕЗИС ТЕОРІЙ ІННОВАТИКИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ПОНЯТТЯ “ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА”

*В статті досліджено генезис теорій інноватики та його вплив на поняття “інноваційний розвиток”. На основі виділених особливостей інноваційного розвитку надано авторське визначення поняття стосовно підприємницького рівня управління.*

*Ключові слова: інноваційний розвиток підприємства, теорії інноватики, генезис.*

O. Y. NOVODON

Khmelnytskyi National University

### GENESIS OF THEORIES OF INNOVATIONS AND ITS INFLUENCE ON FORMATION OF CONCEPT OF COMPANY INNOVATION DEVELOPMENT

*The aim of article – to analyze genesis of theories of innovations and its influence on concept of innovation development. Directions of transformation of concept of innovation development, which acquired new facets in the course of formation of basic theories of innovations, that began in the second half of the nineteenth century – the first half of the twentieth century were analyzed. The results of research of theories of innovation allowed identifying features of concept of innovation development. Views of contemporary scientists on the concept of innovation development are examined. Author's definition of concept of innovation development regarding business management level was given on the basis of its definite features. Thus, innovation development is multifaceted concept, which covers multitude of management levels.*

*Keywords: company innovation development, theories of innovations, genesis.*

**Вступ.** В умовах поширення трансформаційних, глобалізаційних та когнітивних процесів, що створюють нові умови та породжують актуальні виклики як для економіки в цілому, так і для її суб'єктів, неабияке значення в контексті підтримки та підвищення конкурентоздатності компаній відіграють питання забезпечення їх розвитку на базі інновацій.

Питання визначення сутності та основних ознак інноваційного розвитку розглядається в науковій літературі з різних аспектів, разом з тим велику зацікавленість викликають комплексні дослідження генезису базових теорій інноватики в контексті впливу їх ключових ідей на формування поняття “інноваційний розвиток”.

З огляду на це, дослідження впливу генезису теорій інноватики на формування поняття “інноваційний розвиток”, окреслення його основних ознак та конкретизація поняття для рівня підприємства і є метою даної роботи.

**Аналіз останніх публікацій.** Сутність поняття “інноваційний розвиток” трансформувалось, набуваючи нових граней, в процесі формування його основних теорій, основними представниками яких були К. Маркс, М. Туган-Барановський, М. Кондратьєв, Й. Шумпетер, С. Кузнець, Р. Фостер, Ф. Хайек та інші [1–7].

Продовжуючи ідеї західних вчених, дослідженням питань інноваційного розвитку займаються ряд вітчизняних науковців, таких як М. Войнаренко, В. Геєць, С. Ілляшенко, М. Йохна, В. Стадник, Н. Тарнавська, Л. Федулова та інші [8–13].

**Основні результати досліджень.** Формування основних теорій інноватики розпочалося у другій половині XIX – першій половині XX ст., вплив яких на поняття “інноваційний розвиток” представлений у таблиці 1.

Таблиця 1

Наукова теорія	Основні положення теорії	Вплив на формування поняття “інноваційний розвиток”
<b>Теорії циклічності економічного розвитку</b>		
Теорія циклічних криз К. Маркса	Циклічність криз, спричинених перевиробництвом. У стані депресії виробництво падає нижче того щабля, якого воно досягло в попередньому циклі і для якого тепер закладений технічний базис. При процвітанні – середньому періоді – виробництво розвивається далі на цьому базисі. У період надвиробництва та шахрайств продуктивні сили напружуються найвищою мірою, навіть за межі капіталістичних кордонів виробничого процесу [1, с. 539–540]	Підкреслив циклічний характер розвитку, що здійснюється на основі технічного базису, що нарощується в процесі переходу на новий цикл
Теорія довготривалих коливань М. Гургановича, Барановського	Капіталістичний розвиток періодичний у тому сенсі, що він складається з послідовних моментів пожаття та застою, підйому та спаду. Промисловий цикл завершується застоєм, під час застою накопичується вільний грошовий капітал, слідує нова епоха пожаття промисловості, коли цей капітал витрачається, потім криза і т.д. Висхідна фаза циклу характеризується посиленням попиту на засоби виробництва, спадаюча – його послабленням [2, с. 312–330]	Платформою капіталістичного розвитку (в тому числі інноваційного) вважав накопичення позикового капіталу та його інвестування в товари, зокрема інноваційні
Теорія “довгих хвиль” М. Кондратьєва	Розрізняє хвилеподібні коливання економічної динаміки трьох видів: короткі, середні та великі цикли. Перед початком підвищувальної хвилі великого циклу, а іноді в її початку спостерігаються значні зміни в основних умовах господарського життя суспільства, які виражаються у змінах техніки виробництва та обміну, умов грошового обігу, у посиленні ролі нових країн у світовому господарському житті і т.д. Однією з причин виникнення великих хвиль є зміни техніки, які передбачають наявність відповідних науково-технічних відкриттів і винаходів та господарські можливості їх застосування на практиці [3, с. 341–382]	Нові витки економічної динаміки пов’язує з технічними винаходами та відкриттями, по суті вбачаючи в них основу інноваційного розвитку. Підкреслює багатогранність впливу великих хвиль на усі сфери життя суспільства
<b>Класичні теорії нововведень</b>		
Теорія інновацій Й. Шумпетера	Цикли генеруються інноваціями. Часи інновацій – це часи зусиль та жертв, роботи на майбутнє, у той час як врожай приходить пізніше. Рецесія, окрім часу отримання результатів попередніх інновацій, є часом збору непрямих ефектів. Нові методи скопійовані та вдосконалені; адаптація до них лежить в частині “індукованих винаходів”; деякі галузі вийшли на нові інвестиційні можливості, створені досягненнями підприємців; інші відповідають раціоналізацією процесів під тиском [4, с. 147–148]	Пов’язує економічні цикли з інноваційним розвитком, що виступає їх генератором. Пік схильності до інновацій (а отже потенціал інноваційного розвитку) відмічає у період рецесії
Дослідження економічного зростання С. Кузнеця	Перехід не лише економіки, але й суспільства в цілому, з одного щабля на другий базується на епохальних нововведеннях та потенціалі хвилі базисних інновацій, що їх реалізує. Передумовою виникнення бажання інвестувати нові товари або види техніки виникають за умови зростання виробництва, але довгий час не впроваджується ніяких принципово важливих нововведень, тоді накопичується капітал застарілого зразка, що не сприяє зростанню продуктивності праці. Це все призводить до зниження ефективності виробництва, зростання капіталомісткості, поточних витрат, що зрештою спричиняє уповільнення загального економічного зростання, а далі його занепад [5, с. 105]	Циклічність економічного розвитку пояснює інноваційною активністю, що впливає на інші характеристики економічної системи. Джерела економічного зростання вбачає у досягненнях сучасної науки як базису продукування епохальних нововведень
<b>Неокласичні теорії інновацій</b>		
Теорія нововведень Г. Менша	Нововведення революціонують виробництво, базисні інновації “приходять групами, або хвилями і перебувають у безпосередньому зв’язку з кризовими явищами або процвітанннями економіки”. Кожний тривалий цикл має форму S-подібної кривої. Момент злиття двох послідовних життєвих циклів називає “технологічним патом”, так як попередня S-подібна крива не зливається з новою [15, с. 61–62]	Вихід з “технологічного пату” пов’язував з продукуванням та впровадженням інновацій. Вважав, що інноваційний розвиток здійснюється після фази депресії
Теорія інноваційного розвитку Р. Фостера	Необхідність управління технологічними розривами, що потребує визначення та виміру ефективності технології, як за продукцією, так і за затратами, пошуку та осмислення альтернативних підходів та їх меж. Це вимагає радикальних змін в організації та управління, які вплинуть на усі напрями діяльності компанії та на усіх причетних до них [6, с. 83–84]	Виводить тезу про те, що інноваційний розвиток підкоряється певній логіці та прогнозуванню
<b>Сучасні теорії інноваційного розвитку</b>		
Концепція “розсіяного знання” Ф. Хайєка	Піднімає проблему розділення знань: яким чином спонтанна взаємодія безлічі людей, де кожен володіє лише невеликою крупицею знань, породжує такий перебіг подій, за яким ціни відповідають витратам і т.д. і який міг би бути створений лише під свідомим керівництвом певної істоти, що володіє сукупним знанням всіх цих індивідів. У вигляді особливого інформаційного пристрою, що координує і використовує різноманітні знання мільйонів незалежних людей, представляє конкурентний ринок [7]	Вказує на такі особливості розвитку як невизначеність, обмеженість інформації, недосконалість знання, тобто визначає умови інноваційного розвитку
Соціально-психологічна теорія нововведень (Х. Барнетт, С. Вітте, Е. Денсон)	Ключовим фактором економічного розвитку є людський капітал, який трансформується у нові знання. Об’єктом дослідження є перешкоди, які виникають у ході впровадження нововведень. Для їх усунення варто організувати плідну спільну роботу “владних стимуляторів” (адміністрації) і “кваліфікованих стимуляторів” (фахівців) – своєрідну творчу групу, в якій спеціалісти створюють новачки, а адміністрація – умови для їх впровадження та усунення будь-яких перешкод [16, с. 31]	Розглядає мікрорівневий аспект інноваційного розвитку, передумовою якого вважає налагодження взаємодій адміністрації та фахівців у напрямку створення та впровадження новачки

Хоча ще видатний економіст А. Сміт (1723–1790) у праці “Дослідження про природу і причини багатства народів” [14] визначав винахід більшої кількості машин, що полегшують та скорочують працю і дозволяють одній людині виконувати роботу декількох, однією з трьох умов розподілу праці, в якому вбачав гігантський прогрес у розвитку виробничих сил [14, с. 23].

З початком формування фундаментальних основ теорії інновацій пов’язуються дослідження циклічності розвитку.

Розробка теорії циклів почалась із середини XIX ст., коли англійський учений Х. Кларк звернув увагу на 54-річний розрив між двома економічними кризами 1793 і 1847 років. Він припустив, що це не випадково, що мають бути якісь на те причини, але не зміг їх сформулювати.

Інший англійський учений В. Джевонс, який увійшов в історію як творець теорії, відповідно до якої кризи надвиробництва зумовлені появою через певні проміжки часу плям на Сонці, і, використовуючи статистичний матеріал, намагався вперше довести існування тривалих коливань в економіці. Він аналізував ряди цін і помітив у них повторення тривалих періодів зростання і падіння. Але Джевонс не зміг знайти пояснення цьому явищу [15, с. 49].

Теорія циклічних криз розглядалася К. Марксом у 60-х роках XIX століття. У томі 3 праці “Капітал” [1] К. Маркс пов’язав циклічність розвитку з технічним базисом, який має властивість нарощуватись з кожним новим циклом.

Наприкінці XIX ст. про існування довгострокових коливань писав український економіст М.І. Туган-Барановський, який, розглядаючи промислові кризи в Англії, довів, що циклічність економічного розвитку визначається обмеженістю позичкового капіталу та особливостями його інвестування в капітальні товари [15, с. 49].

Значний внесок у формування теорії інноваційного розвитку здійснив М. Кондратьєв з теорією “довгих хвиль”, розробленою у 1920-х роках. Основні положення теорії, викладені у праці “Великі цикли кон’юнктури і теорія передбачення” [3], що спираються на значний масив інформації щодо стану економік США, Німеччини, Великобританії та Франції за тривалий період часу, окрім обґрунтування та типізації хвилеподібних коливань економічної динаміки, містять міркування щодо джерел та направленості економічного розвитку, висвітлюючи роль технічних винаходів і відкриттів, а також можливостей їх застосування, у стимулюванні фази зростання в економічних циклах.

Аналізуючи теорію довгих хвиль М. Кондратьєва, австрійський учений Й. Шумпетер [4] переконливо довів, що причинами циклічності є процеси, що формують інновації. Він показав, що якщо винаходи розсіяні в часі порівняно рівномірно, то інновації (як історично безповоротні зміни способів виробництва) “накочуються” (і “відступають”) хвилями. Основні положення його теорії інновації, що стосуються циклічності розвитку є такими:

- рушійною силою прогресивного розвитку в циклічному русі є не просто інвестування виробництва, а інвестування інновацій: нових товарів, техніки і технологій, методів управління, форм виробництва і просування продукції тощо;

- інновація розглядається як творче руйнування існуючих продуктивних сил і техніко-економічних відносин;

- життєві цикли окремих інновацій зливаються в пучки (кластери) інновацій.

Й. Шумпетер довів гіпотезу М. Кондратьєва, що перед початком зростаючої хвилі кожного великого циклу (інколи на самому його початку) спостерігаються значні зміни суспільно-економічного розвитку, зокрема значні зміни техніки і технологій виробництва і обміну (спричинені значними винаходами і відкриттями), умов грошового обігу, посилення ролі окремих країн у світовому господарському житті. Він показав, що саме у періоди депресії з’являються групи базисних інновацій (“шторм” за Й. Шумпетером), які формують основи нового технологічного укладу. Спадна частина хвилі великого циклу спричинена тим, що пануючий технологічний уклад дійшов свого піку і повністю вичерпав потенціал, а новий уклад ще тільки формується. Довгі хвилі (цикли) кон’юнктури Й. Шумпетер поділяв на дві часові складові: інноваційну (базисні інновації) – коротшу за тривалістю; імітаційну (поліпшуючі інновації) – довшу за тривалістю. Пізніше німецький економіст Г. Менш додав до них третю – короткотривалу, що спричинена так званими псевдоінноваціями (незначним вдосконаленням товарів, технологій, методів управління тощо).

Спираючись на положення теорій М. Кондратьєва і Й. Шумпетера, у довгій хвилі М. Кондратьєва сьогодні з позицій інноватики виділяють такі її частини: депресія (технологічний пат); економічне пожвавлення (базисні інновації); економічне зростання (поліпшуючі інновації); спад (псевдоінновації) [10, с. 28–29].

До теоретиків класичного напрямку теорії інноваційного розвитку належить С. Кузнець [5], лауреат Нобелівської премії з економіки 1971 року. Саме проблемі взаємозв’язку інновацій з економічним розвитком була присвячена його Нобелівська лекція.

С. Кузнець ввів поняття епохальних інновацій, що лежать в основі переходу від однієї історичної епохи до іншої. Епохальні інновації здійснюються раз в декілька століть та тривають десятиліттями. Вони призводять до глибоких трансформацій в суспільстві та знаменують перехід до нового технологічного чи

економічного способу виробництва, до народження нового соціокультурного устрою, чергової світової цивілізації. Революційне прискорення темпів економічного зростання в індустріальну епоху викликане епохальним нововведенням, тобто новим джерелом зростання стало прискорення розвитку науки [17, с. 9].

Велике економічне та практичне значення мають дослідження німецького вченого Г. Менша 70-х років минулого століття, який намагався провести паралель між темпами економічного зростання та циклічністю з появою базисних нововведень. Г. Менш обґрунтував положення про базисні, поліпшуючі та псевдоінновації, взаємозв'язок довгострокових циклів в галузі досліджень, інновацій та економіки.

Г. Менш розробив метаморфозну модель, в якій кожний довгий цикл має форму S-подібної кривої, що описує життєвий цикл технологічного укладу. На завершальній стадії попереднього технологічного укладу виникає новий уклад. На етапі злиття двох життєвих циклів настає перерва еволюційного розвитку. Г. Менш назвав її "технологічним патом", вихід з якого неможливий без розробки та впровадження інновацій. Процес інноваційного розвитку, на думку Г. Менша, здійснюється після фази депресії [18, с. 60].

Концепцію Г. Менша розділяв американський економіст Р. Фостер, який у книзі "Оновлення виробництва. Атакуючі виграють" (1985) [6] встановив, що нововведення підкоряються певній логіці і прогнозуванню, і на цій основі можна оцінити глибину тих змін, які стануться. А для цього, на думку Р. Фостера, компанії мають ввести продуману й сконцентровану програму накопичення наукових знань за допомогою досліджень [16, с. 28].

В свою чергу, Ф. Хайек [7] у якості гігантської інформаційної машини, що містить величезне неявне, розсіяне знання про потреби і виробничі можливості людей, інформацію, яка перевищує ті знання, якими може володіти не лише окрема людина, а й багато людей, розглядав ринок. Розширення інформації, яку використовують у повсякденній діяльності сучасні підприємці, стало поштовхом до розроблення інформаційних та інтелектуальних технологій, даючи змогу швидко і системно опрацювати величезні масиви інформації [16, с. 30].

Соціально-психологічна концепція теорії нововведень пов'язана з пріоритетом людських відносин в управлінні інноваційною діяльністю. Основне місце в ній посідають проблеми ролі особистості, поведінки, мотивації, рівень освіти, аналіз соціально-психологічних і організаційно-соціологічних чинників. Для цих теорій основним є виділення певної групи людей як особливих носіїв інновацій. Представниками цієї теорії є Х. Барнет, С. Вітте, Е. Денісон.

У їхніх дослідженнях головне місце відводиться питанню про можливість високих темпів інновацій, що вирішує теорія стимуляторів (С. Вітте). Об'єктом дослідження тут є перешкоди, які виникають при впровадженні нововведень. Для їх усунення, згідно з даною теорією, необхідно організувати плідну сумісну роботу "владних стимуляторів" (адміністрації) та "кваліфікованих стимуляторів" (фахівців) – своєрідну творчу групу, де фахівці створюють новинки, а адміністрація – умови для їх впровадження та усунення всіляких перешкод [15, с. 64].

Отже, в процесі формування базових теорій інноватики поняття "інноваційний розвиток" набувало нових відтінків, що в цілому обумовили такі його особливості:

- циклічний характер розвитку, що, в свою чергу, зумовило такі його характеристики, як безперервність, нерівномірність, динамізм та прогресивність;
- джерелами інноваційного розвитку є винаходи та відкриття, які формують його основу та забезпечують його прискорення завдяки їх подальшому впровадженню та комерціалізації;
- передумовою інноваційного розвитку виступає накопичення позикового капіталу та його інвестування в інноваційну продукцію (послуги);
- пожвавлення схильності до інноваційної активності спостерігається під час рецесії (спаду), у період якої створюються необхідні передумови для виходу з кризового стану на основі використання інструментів інноваційного розвитку;
- вплив інноваційного розвитку на основні умови господарського життя суспільства, масштабність якого визначається рівнем його здійснення;
- попри такі особливості інноваційного розвитку як його невизначеність через обмеженість інформації та недосконалість знання, існує можливість його прогнозування, з чого випливає така його особливість, як керованість;
- керованість інноваційного розвитку передбачає його залежність від людського фактору та вимагає налагодження взаємозв'язків суб'єктів усіх рівнів через розроблений механізм його управління для ефективного перебігу процесу.

Поняття "інноваційний розвиток" розглядається науковцями з точки зору рівнів його управління: від макрорівня до рівня окремого підприємства.

Л. Федулова під інноваційним розвитком економіки розуміє зростання її показників, забезпечених за рахунок реалізації інноваційних проектів і впровадження нововведень [13, с. 35].

Т. Федосєєва трактує дане поняття як економічне зростання господарюючого суб'єкта на основі розробки та реалізації нових чи покращуючих технологій [19, с. 9]

С. Ілляшенко розглядає поняття "інноваційний розвиток" з точки зору його підприємницького

аспекту як процес господарювання, що спирається на безупинні пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища у рамках обраної місії та прийнятої мотивації діяльності і який пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту [20, с. 23].

Як бачимо, визначення більшості авторів не відображають усю багатогранність поняття “інноваційний розвиток”, висвітлюючи лише окремі його аспекти.

На нашу думку, інноваційний розвиток організації – це динамічний процес нарощування та реалізації інноваційних можливостей підприємства, що здійснюється під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників та супроводжується відповідними організаційними трансформаціями, направленіми на забезпечення ефективності його управління.

**Висновки.** Отже, процес інноваційного розвитку підприємства знаходиться під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Підкреслюючи роль зовнішніх чинників впливу на перебіг інноваційного розвитку підприємства, варто враховувати глобальні трансформаційні процеси сьогодення, що свідчать про прихід нової епохи – економіки знань. Економіка, що базується на знаннях, ставить нові вимоги до усіх суб'єктів процесу її розбудови – від держави до підприємницьких структур, відповідність яким забезпечить додаткові вигоди та підсилить позиції учасників у конкурентному середовищі.

З огляду на це, питання змісту категорії “економіка знань” та впровадження її принципів у процес інноваційного розвитку підприємства будуть предметом подальших досліджень.

### Література

1. Маркс К. Капитал: критика полит. экономии : т. 3. Кн. 3: Процесс капиталистического производства, взятый в целом / К. Маркс ; под ред. Ф. Энгельса. – М. : Политиздат, 1978. – Ч. 2. – 1082 с.
2. Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы / М.И. Туган-Барановский. – М. : Директмедиа Паблишинг, 2008. – 428 с.
3. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Кондратьев Н.Д., Яковец Ю.В., Абалкин Л.И. – М. : Экономика, 2002. – 550 с.
4. Schumpeter J.A. BUSINESS CYCLES. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process / Joseph A. Schumpeter. – New York Toronto London: McGraw-Hill Book Company, 1939. – 461 p.
5. Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений: нобелевская лекция / С. Кузнец // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России / под ред. Ю.В. Яковца. – СПб : Гуманистика, 2003. – С. 5–105.
6. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают / Р. Фостер ; [пер. с англ.] / общ. ред. В.И. Данилова-Данильяна. – М. : Прогресс, 1987. – 272 с.
7. Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок [Электронный ресурс] / Ф.А. Хайек. – М. : Изограф, 2000. – Режим доступа : [http://libertarium.ru/9935?NO\\_COMMENTS=1&PRINT\\_VIEW=1](http://libertarium.ru/9935?NO_COMMENTS=1&PRINT_VIEW=1).
8. Інноваційний розвиток промислових підприємств: аналіз та оцінки : монографія / [М.П. Войнаренко, А.В. Череп, Л.Г. Олейнікова, О.В. Череп]. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 437 с.
9. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. Т. 1. Економіка знань – модернізаційний проект України / [за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка]. – К. : Фенікс, 2007. – 544 с.
10. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : [підручник] / С.М. Ілляшенко. – Суми : ВТД – Університетська книга, 2010. – 334 с.
11. Стадник В.В. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К. : Академвидав, 2006. – 464 с.
12. Тарнавська Н. Побудова концепції управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання на засадах інноваційного розвитку / Наталія Тарнавська // Економіст. – 2010. – № 9. – С. 30–41.
13. Федулова Л.І. Інноваційна економіка : [підручник] / Л.І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.
14. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Директмедиа Паблишинг, 2008. – 655 с.
15. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : [навч. посібник] / Н.В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
16. Захарченко В. І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : [навч. посіб.] / Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
17. Бондаренко Н.Е. Теоретические основы концепции инновационного развития экономики / Н.Е. Бондаренко // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2012. – № 1. – С. 7–11.
18. Кудашов В.И. Генезис теории инновационного развития / В.И. Кудашов, М.М. Шоломицкая // Экономика и управление. – 2011. – № 3 (27). – С. 58–65.

19. Федосеева Т.А. Мониторинг инновационного развития экономических систем : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 “Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями и инновационной деятельностью)” / Т.А. Федосеева. – Нижний Новгород, 2007. – 24 с.

20. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком : [навчальний посібник] / Ілляшенко С.М. – Суми : ВТД “Університетська книга”; К. : Видавничий дім “Княгиня Ольга”, 2005. – 324 с.

### References

1. Marks K. Kapital: kritika polit. ekonomii: Vol. 3: Process kapitalisticheskogo proizvodstva. Moscow, Politizdat, 1978, 1082 p.
2. Tugan-Baranovskij M.I. Periodicheskie promyshlennye krizisy. Moscow, Direktmedia Publishing, 2008, 428 p.
3. Kondratev N.D., Yakovec Y.V., Abalkin L.I. Bolshie cikly konyunktury i teoriya predvideniya. Moscow, Ekonomika, 2002, 550 p.
4. Schumpeter J.A. BUSINESS CYCLES. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process / Joseph A. Schumpeter. – New York Toronto London: McGraw-Hill Book Company, 1939. – 461 p.
5. Kuznec S. Sovremennyy ekonomicheskij rost: rezultaty issledovaniy i razmyshlenij. Saint Petersburg, Gumanistika, 2003, pp. 5-105.
6. Foster P. Obnovlenie proizvodstva: atakuyushhie vyigryvayut. Moscow, Progress, 1987, 272 p.
7. Xajek F.A. Individualizm i ekonomicheskij poryadok. Moscow, Izograf, 2000, [http://libertarium.ru/9935?NO\\_COMMENTS=1&PRINT\\_VIEW=1](http://libertarium.ru/9935?NO_COMMENTS=1&PRINT_VIEW=1).
8. Voinarenko M.P., Cherep A.V., Oleinikova L.H., Cherep O.V. Innovatsiyni rozvytok promyslovykh pidpriemstv: analiz ta otsinky. Khmelnytskyi, KNU, 2010, 437 p.
9. Heiets V.M., Semynozhenko V.P., Kvasniuk B.I. Stratehichni vyklyky XXI stolittia suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy: Vol. 1: Ekonomika znan – modernizatsiyni proekt Ukrainy. Kyiv, Feniks, 2007, 544 p.
10. Illiashenko S.M. Innovatsiyni menedzhment. Sumy, VTD – Universytetska knyha, 2010, 334 p.
11. Stadnyk V.V., Yokhna M.A. Innovatsiyni menedzhment. Kyiv, Akademvydav, 2006, 464 p.
12. Tarnavska N. Pobudova kontseptsii upravlinnia konkurentospromozhnistiu subiektiv hospodariuvannia na zasadakh innovatsiinoho rozvytku, Ekonomist, 2010, №9, pp. 30-41.
13. Fedulova L.I. Innovatsiina ekonomika. Kyiv, Lybid, 2006, 480 p.
14. Smit A. Issledovanie o prirode I prichinax bogatstva narodov. Moscow, Direktmedia Publishing, 2008, 655 p.
15. Krasnokutska N.V. Innovatsiyni menedzhment. Kyiv, KNEU, 2003, 504 p.
16. Zakharchenko V.I. Innovatsiyni menedzhment: teoriia i praktyka v umovakh transformatsii ekonomiky. Kyiv, Tsentri uchbovoi literatury, 2012, 448 p.
17. Bondarenko N.E. Teoreticheskie osnovy koncepcii innovacionnogo razvitiya ekonomiki, Vestnik Altajskoj akademii ekonomiki i prava, 2012, №1, pp. 7-11.
18. Kudashov V.I. Genezis teorii innovatsionnogo razvitiya, Ekonomika i upravlenie, 2011, №3(27), pp. 58-65.
19. Fedoseeva T.A. Monitoring innovacionnogo razvitiya tkonomicheskix sistem. Nizhnij Novgorod, 2007, 24 p.
20. Illiashenko S.M. Upravlinnia innovatsiynym rozvytkom. Sumy, VD “Universytetska knyha”, 2005, 324 p.

Надійшла 04.04.2013

## ЗЕМЕЛЬНА РЕНТА: ПОНЯТТЯ, ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ, МОЖЛИВІСТЬ ВИЗНАННЯ ТА ІДЕНТИФІКАЦІЇ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

*Досліджено основи теорії ренти в роботах класиків економічної теорії для визначення фундаментальних засад облікового відображення земельної ренти в діяльності суб'єктів господарювання.*

*Ключові слова: земельна рента, земельні ресурси, облікове відображення земельних ресурсів.*

T. P. OSTAPCHUK

Zhytomyr State Technological University, Zhytomyr, Ukraine

## LAND RENT: CONCEPTS, ECONOMIC MEANINGS, OPPORTUNITY RECOGNITION AND IDENTIFICATION IN ACCOUNTING

*Studied the basic theory of rent in the works of classical economic theory to determine the fundamental principles of displaying an accounting of land rent in business entities. The aim of the study is to outline the concept and content of economical and rent to establish the possibility of its recognition in accounting. On the basis of these studies were synthesized ideas from different authors. Study of the nature of land rent, the basic tenets of the economic substance of land rents various schools makes it possible to conclude that land rent is an important component of income entrepreneur who serves landowner. However, this type of accounting income does not find its reflection. To summarize the information identified the basic tenets of the nature of land rent, which will affect for its accounting reflection in transactions with the land: land rent a form of surplus value, additional income, the resulting land use that is different in soil quality and natural properties; sources of the formation of land rent is labour and natural properties of soil; appropriation of land rent is the main form of ownership of resources; size of rent depends on the level, the ratio and the dynamics of market prices.*

*Keywords: land rent, land resources, displaying an accounting of land resources.*

**Постановка проблеми.** Фундаментальна наука «економічна теорія» не має галузевого застосування та є універсальною для інших економічних наук. Так, і для бухгалтерського обліку основу методологічного інструментарію дослідження земельних відносин повинні скласти напрацювання цієї науки, особливо в теорії ренти та її розумінні в сучасних умовах. Земельна рента – це особливий вид доходу, який виникає внаслідок обмеженості та нерівноцінності земельних ресурсів. Необхідність розрахунку земельної ренти та на її основі грошової оцінки землі гостро з'явилася особливо зараз, коли активізується ринок, в тому числі і ринок землі. Зрозуміло, що якщо рента існує, то вона повинна бути визначена кількісно з метою її використання шляхом облікового відображення в господарській діяльності.

Ринкова вартість земельної ділянки напряму залежить від розміру рентного доходу, який визначається найбільш ефективним використанням землі у відтворювальному економічному процесі. Відповідно, оподаткування земельних ресурсів, що побудоване на базі ринкової вартості земельної ділянки, є більш прогресивним інструментом податкового регулювання ефективності використання земель. Визнання земельного податку як податку з ринкової вартості землі, через вилучення частини земельної ренти, обґрунтовує використання оподаткування земельних ресурсів в якості регулятора земельних відносин. Таким чином земельний податок як елемент рентної політики держави стимулює раціональне землекористування, а також сприяє формуванню активної частини державного бюджету для забезпечення загальнонаціональних потреб. Крім того, використання землі і рентного доходу, що при цьому утворюється, є важливим джерелом національного багатства України.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** Основи теорії земельної ренти були створені в роботах таких класиків економічної теорії: Р. Барра, Е. Бем-Баверка, Л. Вальраса, Ф. Кене, Дж.Б. Кларка, К. Маркса, А. Маршалла, К. Менгера, Дж.С. Мілля, У. Петті, Д. Рікардо, А. Сміта, М. Туган-Барановського, А. Тюрго та інших. Серед сучасних вчених-економістів розкриття загальної теорії ренти та її розуміння знайшло відображення в працях Л.І. Абалкіна, Ю.Я. Яковця та інших. Разом з тим, рівень розробки питань розвитку рентних відносин щодо облікового забезпечення операцій з земельними ресурсами є досить недостатнім та вимагає подальшого поглибленого дослідження.

Метою дослідження є розкриття поняття та економічного змісту земельної ренти для встановлення можливості її визнання в бухгалтерському обліку.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Суперечності в теоретичному трактуванні землі як економічної категорії стосовно її участі у створенні вартості і виокремлення як специфічного первинного ресурсу є підставою для виникнення питань, які належать до категорії земельної ренти, а саме: як розмежувати земельну ренту, звідки вона виникає та як визначаючи її розмір, кому вона належить і як її краще розподіляти та використовувати.

Ці питання були предметом зацікавленості більшості класиків економічної думки, що дає підстави

стверджувати, що сучасні погляди про походження і сутність земельної ренти сформувалися в основному в XIX столітті.

Слід зазначити, що в літературній спадщині та й в сучасних наукових працях історію теорії ренти розглядають по-різному: одні починають з А. Сміта, інші – з фізіократів Ф. Кене і А. Тюрго або з родоначальників класичної політичної економії В. Петті і П. Буагільбера.

Родоначальником наукової теорії земельної ренти вважається В. Петті, який, будучи практичним і заможним землевласником, виявив, що джерелом ренти є не земля, а праця. Розглядаючи питання різних способів сплати податків, у тому числі й шляхом поземельного податку, В. Петті намагався заглибитися у проблему створення різницевого продукту (урожай зерна за підрахунком). Тобто рента є певного виду різницевий продукт у натуральному вигляді, утворюваний як результат господарювання людини на землі (після відрахування частини матеріальних затрат (у разі натурального вираження – насіння та посадкового матеріалу) виробництва та особистих потреб землекористувача). По суті, В. Петті ототожнював ренту з доходом (переважно в натуральному виразі), а отже, він визначав ціну землі як капіталізовану земельну ренту (капіталізований рентний дохід) [1].

Актуальними і в наш час є дослідження В. Петті стосовно строку капіталізації ренти при визначенні ціни землі. Автор називає різні причини коливань чисельності річних рент, які беруться за основу ціни землі. Серед них політичні, економічні, соціальні [2].

На цьому ж етапі розвитку класичної політичної економії розвивали теорію земельної ренти представники школи фізіократів (Ф. Кене, А. Тюрго), які визнавали єдиним продуктивним заняттям працю в землеробстві. На відміну від прикладення праці, наприклад у промисловості, де за їх поняттям, споживали рівно стільки, скільки й виробляли, землеробська праця приносила надлишок продукції у вигляді ренти. Справді, як підкреслювали фізіократи, кинеш у землю одну зернину – одержиш десять, тобто дев'ять нових. Отже, звідси Ф. Кене зазначає, що рента виростає із землі, як і хліб.

Учений А. Тюрго у висновках іде ще далі, вважаючи, що ренту можна пояснити рівнем продуктивності праці землеробів. Тобто вперше у школі цього напрямку зроблено спробу пояснити походження ренти з позицій економіки, а не агрономії [2]. Він також стверджував, що земельний капітал складається з двох частин, одна частина використовується для відшкодування витрат, а друга є прибутком на капітал, тобто земельною рентою [3, с. 124].

Значну увагу теорії земельної ренти було приділено класиком економічної теорії Адамом Смітом у книзі “Дослідження про природу і причини багатства народів”, де автор визначав земельну ренту як складову частину ціни товару одночасно з прибутком і заробітною платою, що сприяє розподілу доходу між трьома основними класами суспільства: землевласника, капіталіста-підприємця і робітника. “... З тих пір, як уся наша земля в тій чи іншій країні перетворилася в приватну власність, землевласники, як і всі інші люди, хочуть пожинати там, де не сіяли, і починають вимагати ренти навіть за природні плоди. Тепер встановлюється певна додаткова ціна за дерева, траву і за природні дари землі, які перед цим були спільними, не коштували робітнику нічого, крім праці. Робітник тепер повинен платити за дозвіл збирати їх, він повинен віддавати землевласникові частину того, що збирає чи виробляє своєю працею. Ця частина, або ціна цієї частини, становить земельну ренту, і ця рента утворює третю складову частину ціни більшої частини товарів” (рис. 1).

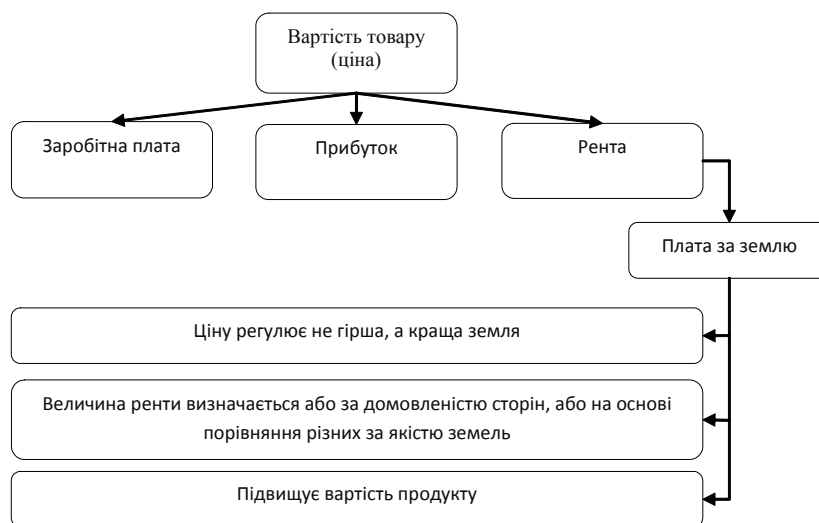


Рис. 1. Особливості ренти як складової вартості товару за А. Смітом [4]

Головними положеннями, перш за все так званої “кількісної” теорії земельної ренти А. Сміта, є наступні: рента розглядається як плата за землю і являє собою найбільшу суму коштів, що може платити



орендар за землю відповідної якості (монопольна рента); ціни (на хліб) регулює не гірша, а краща земля, що перебуває в обробітку; величина ренти визначається або за домовленістю сторін, або на основі порівняння різних за якістю, а отже, і родючістю земель; рента підвищує вартість продукту.

У наш час, коли економіка держави входить у ринок землі, серед учених-економістів ведуться дискусії з важливого питання про те, чи рента формує ціну виробленого продукту, чи власне ціна є рентоутворюючим фактором. А. Сміт також не надає однозначної відповіді на це питання. У його фундаментальній праці вказано, що рента входить до складу ціни продукту іншим чином, ніж заробітна плата і прибуток. Низька або висока заробітна плата і прибуток на капітал є причиною низької або високої ціни продукту; менший або більший розмір ренти є відповідно результатом останньої. Ціна продукту висока або низька залежно від того, високу чи низьку заробітну плату і прибуток доводиться виплачувати для того, щоб цей продукт доставлявся на ринок. Але ціна продукту дає високу або низьку ренту чи не дає ніякої ренти залежно від того, висока чи низька ця ціна, набагато чи незначно перевищує або зовсім не перевищує суми, достатньої для покриття заробітної плати і прибутку [4]. Отже, виходить, що рента є вторинною, тобто залежить від ціни.

Ще одним представником англійської класичної школи, який сформував основи теорії ренти є Дж. С. Мілль. Він стверджував, що рента дорівнює різниці доходу від землі, яка виробляє ренту, і доходу від найгірших із оброблених земель. Рентою також являється різниця в доході, яка існує між будь-яким капіталом і землею, що використовується за найбільш сприятливих обставин [5, с. 364].

Розвиваючи теорію земельної ренти, Д. Рікардо – представник класичної англійської економічної школи, у своїй роботі “Початки політичної економії і оподаткування” першим намагався пояснити земельну ренту на основі закону вартості і вказував, що рента не є складовою частиною ціни товарів. “... Якби висока ціна хліба була б результатом, а не причиною ренти, то його ціна змінювалася б пропорційно до збільшення або зниження ренти, рента була б складовою частиною ціни. Але так, як регулятором ціни хліба є хліб, що виробляється при найбільшій втраті праці, то і рента не може бути складовою частиною його ціни” [6].

Крім того, Д. Рікардо трактував ренту як різницю між суспільною та індивідуальною вартістю продуктів землеробства. Виникнення ренти він вважав можливим тільки при переході від кращих земель до гірших [7, с. 69].

На протипагу школі англійських класиків виник неокласичний напрям, представниками якого є К. Менгер, Е. Бем-Баверк, А. Маршалл та інші економісти. Неокласики досліджували проблеми ренти відповідно до концептуального підходу теорії граничного продукту і граничної віддачі. Їх цікавило не джерело створення ренти, а те, від чого залежить рівень, на якому вона встановлюється, причини зниження або збільшення ренти. Підсумком дослідження цього питання є два висновки:

- 1) рівень ренти знаходиться в прямій залежності від нееластичності пропозиції;
- 2) рівень ренти залежить від попиту на кінцевий продукт. Наприклад, якщо ціна і попит на пшеницю знизилися, то зменшиться і попит на землю, де вона вирощувалася. Тому знизяться ставки орендної плати [8, с. 51].

Зокрема К. Менгер ототожнював ціну користування землею із земельною рентою та досліджував при яких обставинах виникає цінність користування земельною ділянкою. Крім того, К. Менгер стверджував, що різниця в якості і положенні земельних ділянок, безсумнівно, є однією з найважливіших причин розбіжностей у цінності користування землею, але є інші причини розбіжності у цінності даних благ. Якби всі земельні ділянки були б однакової якості і мали однаково сприятливе становище, то вони, на думку Д. Рікардо, зовсім не давали б ренти. Але в країні, де відчувається велика недостача ґрунту, навіть і гіршої якості ділянки і з менш сприятливим становищем давали б ренту, що в теорії Рікардо не знайшло б пояснення [9, с. 353].

А. Маршалл – англійський економіст-неокласик, представник кембриджської школи економіки, визначив ренту як плату за використання позикового активу. Вчений стверджував, що економісти можуть без шкоди для себе застосовувати цей термін в тих випадках, коли розглядається дохід з позиції індивідуального підприємця. Проте як тільки розгляд господарської діяльності переноситься з позиції індивідуума на суспільство в цілому, перевага виявляється на стороні застосування терміну “рента” по відношенню до доходу, який отримується із дарів природи. Економіст також застосовує поняття “квазіренти”, яке слід вживати по відношенню до доходу, що отримується із створених людиною машин та інших знарядь виробництва. Іншими словами, будь-яка машина може давати дохід, що носить характер ренти й іноді званий “рентою”, хоча більш правильно називати його “квазірентою” [10].

Ще одним представником неокласичного напрямку, який у своїй роботі досліджував теоретичні аспекти рентних відносин, є засновник американської школи маржиналістів Дж.Б. Кларк. У своїй роботі “Розподіл багатства” автор досліджує сутність виникнення відсотку, тобто частку самого капіталу, яка виникає внаслідок постійного фонду багатства. Капітал, втілений в будівлях, машинах і судах, дійсно збільшується. Він приносить відсоток, але такий відсоток називається рентою. У звичайному і точному вживанні термін “рента” виражає суму, яку надає кожен конкретний засіб виробництва. Рента – це валова сума, а не процентне відношення. Будь-яка річ, яка здається в оренду приносить ренту, в той час як капітал приносить відсоток. Якщо зробити подібний опис усіх наявних в світі конкретних засобів виробництва,

включаючи кожне найменування товару і визначити суму, яку він може доставити щорічно своєму власнику, а потім скласти разом всі ці суми, то загальний підсумок відобразить загальний дохід класу власників, виражений у формі ренти. Рента являє собою сукупність валових сум, що отримуються капітальними благами, тоді як відсоток є доходом, що отримується постійним фондом капіталу і вираженим як частка цього фонду [11].

Представник лозаннської школи неокласичного напрямку Л. Вальрас у своїй роботі “Елементи чистої політичної економії” виділяє три категорії капіталу, серед яких земельні капітали або землі, які можуть надавати свої доходи або послуги, які називаються рентою. Крім того, автор досліджуючи теорію ренти англійської класичної школи, зокрема Д. Рікардо та Дж. С. Мілля зазначає, що теорія ренти досліджуваної школи визначає її ціну і доводить її додаткову вартість лише при таких умовах, що ціни особових і рухомих капіталів, норма чистого прибутку і, як наслідок, ціни особових і рухомих послуг є визначеними і постійними [12]. Тобто англійська школа не враховує ні заробітну плату, ні відсоток, ні те, що орендна плата не входить до складу витрат виробництва для визначення цін земельних послуг.

За К. Марксом, земельна власність неможлива без її економічної реалізації, але при різних способах виробництва ця реалізація має певну специфіку. В умовах капіталістичного способу виробництва земельна рента – це та форма, в якій земельна власність економічно реалізується, приносить дохід [13, с. 167].

Так, К. Маркс, визначаючи сутність ренти виходив із того, що джерелом усіх доходів є додатковий продукт. Тому земельна рента, так само як підприємницький дохід і процент на капітал, є перетвореною формою додаткової вартості “... прибуток на капітал (підприємницький дохід плюс відсоток) і земельна рента є не що інше, як особливі складові частини додаткової вартості, категорії, в яких остання стає різною в залежності від того, належить вона капіталу або земельній власності, що, однак, нічого не змінить в її сутності. Складені разом, прибуток на капітал і земельна рента утворюють суму суспільної додаткової вартості” [13, с. 894].

Крім того, К. Маркс ґрунтовно вивчаючи рентні відносини поряд з диференціальною рентою, зробив успішну спробу пояснити механізм утворення абсолютної ренти, використовуючи при цьому закон вартості. Він звернув увагу на те, що основною причиною утворення земельної ренти є монополія приватної власності на землю: “власність на землю сама створила ренту” [14]. Але з погляду дії закону вартості абсолютна рента, на його розсуд, може утворюватися лише за умови, коли органічна будова капіталу в сільському господарстві нижча від середньогалузевої органічної будови промислового капіталу. Це твердження спричинило дискусію в 70-х роках ХХ ст., коли у високорозвинених індустріальних країнах органічна будова капіталу в сільському господарстві зрівнялась, а то й стала вищою від середньогалузевої будови промислового капіталу. Одні економісти вважали, що за цих умов абсолютна рента зникає при збереженні її причини, інші – що вона існує, оскільки існує монополія приватної власності на землю. А щодо органічної будови, то, за відповідного перерахунку, вона і надалі залишається нижчою, ніж у промисловості.

К. Маркс виділив такі рентоутворюючі чинники, як природна родючість землі, місце розташування земельної ділянки, рівень цін на сільськогосподарську продукцію та економічну родючість ґрунту, отже, виокремив диференціальну ренту I та диференціальну ренту II [7, с. 259].

Йоганн Генріх Фон Тюнен та його послідовник Вільгельм Лаунхардт також стверджували, що визначальним чинником, який характеризує ренту, є місце розташування земельної ділянки. Фон Тюнен родючість землі в окремій державі вважав однаковою. Він був упевнений, що чим далі розташована земельна ділянка від ринку збуту, тим меншою буде земельна рента. Вільгельм Лаунхардт вивів “рентну функцію”, яка дає змогу обчислити величину ренти залежно від місця розташування земельної ділянки, яку він описує так:

$$R = y \times (P - P_0) - y \times f \times z, \quad (1)$$

де R – рента за 1 акр землі;

y – урожай з 1 акра землі;

P – фіксована ринкова ціна продукції;

P<sub>0</sub> – витрати на виробництво продукції;

f – транспортний тариф за одиницю відстані;

z – відстань до ринку [7, с. 259].

В українській економічній спадщині вагомий внесок в розвиток теорії ренти вніс М. Туган-Барановський. У своїй праці з політичної економії він пише, що тривалий час, коли людей на землі було мало, а землі вистачало всім, земля була доступною для всіх товаровиробників безплатно. Люди освоювали землю, обробляли її і всі затрати праці враховували до вартості виробленої продукції [15, с. 195]. Але згодом, коли людей стало більше, і зростала потреба у виробництві сільськогосподарської продукції, земля ставала дефіцитом, який потрібно розподіляти серед виробників цієї продукції. Розпочинаються конфлікти економічних інтересів, що ведуть до виникнення трудового права на землю, яке є основою земельної ренти. Ренту М. Туган-Барановський розглядав як “нетрудовий дохід, який впливає з користування стійкими корисними властивостями землі”.

Французький економіст та політик Р. Барр у своїй науковій роботі “Політична економія” зазначав, що земельна рента – це плата на користь фактора виробництва, пропозиція якого має недосконалу еластичність стосовно ціни, а це означає, що рента перестає бути феноменом, властивим тільки сільськогосподарській сфері. Земельна рента – один із прикладів існування економічних рент (або надлишків), які можуть випадати на долю будь-якого фактору виробництва, це “лише головний вид поширеного роду” [16].

Отже, як бачимо, вчені-економісти приділяли значну увагу теорії земельної ренти у своїх наукових працях. Оскільки земля є одним із факторів виробництва поряд із капіталом та працею, земельна рента виступала одним із позитивних чи негативних ефектів, які приносять фактори виробництва, в даному випадку земля. Тому підсумовуючи наукові думки відомих економістів різних наукових шкіл, можна визначити основні постулати економічних наукових напрямів (рис. 2).

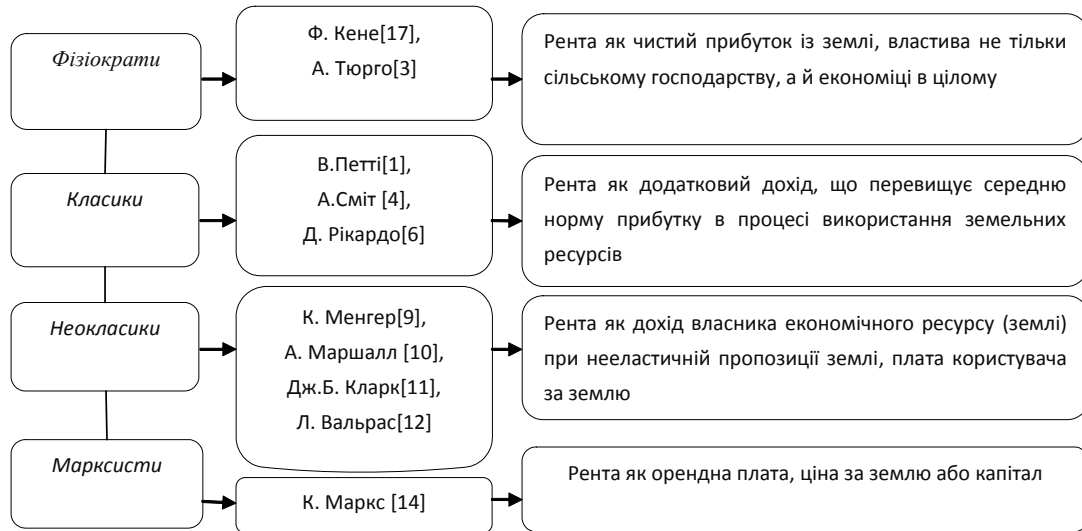


Рис. 2. Підходи наукових напрямів до економічної сутності ренти

Єдиного погляду на природу земельної ренти немає досі. Одні науковці (прихильники трудової теорії вартості) вважають земельну ренту продуктом праці, зазначаючи при цьому, що природні властивості земельної ділянки (родючість, місце розташування тощо) суттєво впливають на продуктивність праці. Інші економісти визнають, що земельна рента є породженням природи, яке проявляється у процесі господарського використання землі, і стверджують, що природні властивості землі змінюються під впливом антропогенних факторів. Разом з тим обидві сторони певною мірою визнають роль людського і природного факторів.

Отже, на основі проаналізованих поглядів авторів можна сформулювати власне бачення даного поняття. Насамперед, варто відмітити, що як і будь-які відносини, рентні відносини здійснюються як мінімум дві сторони (суб’єкти). Оскільки рента зазвичай виражається у грошовій формі, то один суб’єкт отримує кошти, тобто у нього виникає дохід від використання земельної ділянки, а інший суб’єкт, який користується землею, платить за неї, тобто несе певні витрати і при цьому отримує доходи від здійснення підприємницької діяльності. Тому спираючись, насамперед, на дослідження неокласиків економічної думки, земельну ренту варто розглядати з позиції власника та користувача земельних ресурсів (рис. 3).

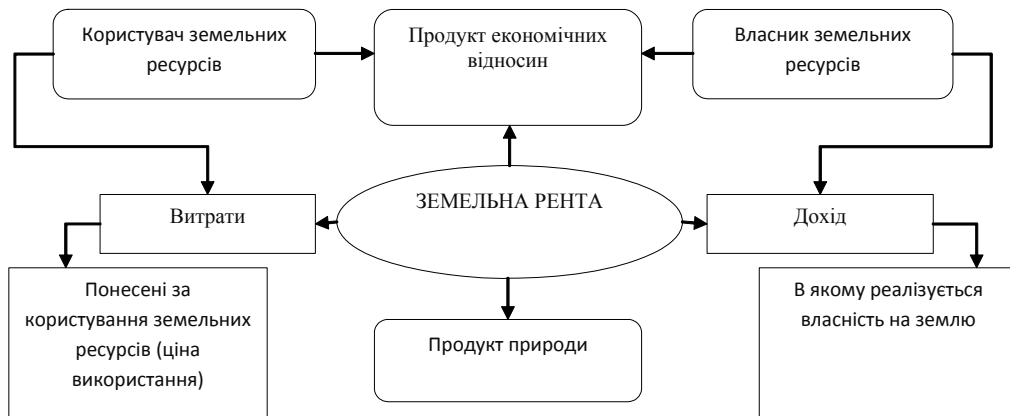


Рис. 3. Економічна сутність земельної ренти

Отже, земельна рента – це продукт природи, який реалізується в процесі економічних відносин. Для користувача земельної ділянки (орендаря), який отримує дохід від реалізації продукції, земельна рента проявляється у вигляді витрат, понесених за користування земельними активами та представляє собою плату за земельні ресурси у вигляді орендної плати, або земельного податку. Для земельного власника земельна рента являється особливо стабільним нетрудовим видом доходу, що не пов'язаний безпосередньо з виробничою діяльністю землевласника.

### Висновки

На підставі проведених досліджень були синтезовані ідеї різних авторів. Таким чином, земельна рента є особливою економічною категорією, яка впливає не тільки на визначення фінансового результату діяльності землевласника, який відображається на рахунках бухгалтерського обліку, але й на земельні відносини всієї країни. Рента, що породжується рідкістю земельних ресурсів, повинна виступати визначальним фактором для ринкової вартості землі.

Важливість рентних відносин для сфери земельних відносин обумовлена тим, що вони створюють особливу систему стимулів та механізмів, яка спрямована на те, щоб суб'єкти господарювання максимально використовували земельні ресурси.

Для того, щоб узагальнити інформацію, яка була наведена, визначимо основні постулати щодо сутності земельної ренти, які будуть впливати на її облікове відображення при здійсненні операцій з земельними ресурсами.

- 1) Земельна рента – це форма надлишкової вартості, додаткового доходу, який отримується в результаті використання земельних ресурсів, що є різними за якістю ґрунтів та природними властивостями.
- 2) Джерелами утворення земельної ренти є праця та природні властивості ґрунту.
- 3) Привласнення земельної ренти є основною формою реалізації права власності на ресурси.
- 4) Величина ренти залежить від рівня, співвідношення та динаміки ринкових цін.

Дослідження природи виникнення земельної ренти, основних постулатів економічної сутності земельної ренти різних наукових шкіл дає змогу зробити висновок, що земельна рента є важливою складовою доходу підприємця, який виступає землевласником. Проте в бухгалтерському обліку даний вид доходу не знаходить свого відображення, тому дане питання є актуальним для подальших досліджень. Крім того, основою для визначення нормативної вартості земельних ресурсів відповідно до діючого законодавства виступає рентний дохід, який створюється при здійсненні сільськогосподарського виробництва і визначається за даними економічної оцінки земель. Нормативна грошова вартість земель, в свою чергу, використовується при визначенні розміру земельного податку, орендної плати земельних ділянок державної та комунальної власності, розміру державного мита при міні та даруванні земельних ділянок, визначенні втрат сільськогосподарського виробництва. Всі ці господарські операції повинні також відображатися системі бухгалтерського обліку.

### Література

1. Петти У. Трактат о налогах и сборах [Электронный ресурс] / У. Петти. – Режим доступа : <http://books.efaculty.kiev.ua/pdt/1>
2. Гуроров О.І. Теоретико-методологічні аспекти формування та визначення земельної ренти [Електронний ресурс] / О.І. Гуроров. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem\\_Biol/Vkhnau\\_ekon/2010](http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhnau_ekon/2010)
3. Тюрго А.Р. Избранные экономические произведения / А.Р. Тюрго. – М. : Изд-во “Соцэкгиз”, 1961. – 198 с.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс] / А. Смит. – Режим доступа : <http://www.bibliomania.com/NonFiction/Smith/Wealth/index.htm>
5. Милль Дж.С. Основы политической экономии : собр. соч. в 3 т. Т. 2 / Дж. С. Милль ; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1980. – 480 с.
6. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://books.efaculty.kiev.ua/isekvc/10>
7. Савчин О.Я. Земельна рента як економічна категорія: ретроспектива і сучасні погляди / О.Я. Савчин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.4
8. Вегера С.Г. Развитие методологии бухгалтерского учета земли в контексте современной теории ренты / С.Г. Вегера. – Новополоцк : ПГУ, 2011. – 464 с.
9. Менгер К. Основания политической экономии / К. Менгер ; [пер. Г. Тикчина и И. Абезгуза / под ред. Р. М. Орженцкого]. – М. : ДиректмедиаПабблишинг, 2008. – 496 с.
10. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://institutiones.com/download/books/1229>
11. Кларк Д.Б. Распределение богатства [Электронный ресурс] / Д.Б. Кларк. – Режим доступа : <http://books.efaculty.kiev.ua/isekvc>
12. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии / Л. Вальрас ; [пер. И. Егорова, А. Беянина]. – М. : Изд-во. – 2000. – 448 с.

13. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1986. – Т. 3. – 1080 с.
14. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Госполитиздат, 1961. – Т. 18. – 807 с.
15. Туган-Барановський М. Політична економія. Курс популярний / М. Туган-Барановський. – К. : Вид-во "Наук. думка", 1994. – С. 194–197.
16. Барр Р. Политическая экономия : в 2 т. Т. 2 / Р. Барр ; [пер. с фр.]. – М. : Междунар. отношения, 1995. – 752 с.
17. Мельник С.І. Теоретичні підходи до визначення економічно сутності земельної ренти: поняття та сучасна інтерпретація / С.І. Мельник // Вісник ЖДТУ / Економічні науки. – 2010. – № 3 (53). – С. 266–272.

#### References

1. Petty W. Treatise on Taxes and Fees / [E-resource]. - Mode of access: <http://books.efaculty.kiev.ua/pdt/1>
2. Gutorov O. Theoretical and methodological aspects of the formation and determination of land rent / [E-resource]. - Mode of access: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem\\_Biol/Vkhna\\_ekon/2010](http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhna_ekon/2010)
3. Turgot A. Selected economic work. Moscow, Sotsekgiz, 1961, 198 p.
4. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / [E-resource]. - Mode of access: <http://www.bibliomania.com/NonFiction/Smith/Wealth/index.htm>
5. Mill G. Principles of Political Economy: Works in 3 volumes, Moscow, Progress, 1980, V.2, 480 p.
6. Ricardo D. Principles of Political Economy and Taxation / [E-resource]. - Mode of access: <http://books.efaculty.kiev.ua/isekvc/10>
7. Savchin O. Land rent as an economic category: retrospective and current views / Scientific Bulletin NLTU Ukraine, N. 20.4, 2010
8. Vegeera S. Development of methodology of accounting of land in the context of the modern theory of rent. Novopolotsk: PSU, 2011, 464 p.
9. Menger K. Basics of Political Economy / Translated by G. Tikchina and J. Abezguza under. Ed. R.M. Orzhentskogo, Moscow, Directmedia Publishing, 2008, 496 p.
10. Marshall A. Principles of economics / [E-resource]. - Mode of access : <http://institutiones.com/download/books/1229>
11. Clark D. Distribution of Wealth / [E-resource]. - Mode of access: <http://books.efaculty.kiev.ua/isekvc>
12. Walras L. Elements of pure economics / Translation I. Egorova, A. Belyanina, Moscow, Izograf, 2000, 448 p.
13. Marx K. Capital. Critique of political economy. Moscow, Politizdat, 1986. – V.3. B. 3: The process of capitalist production, taken as a whole. Part 2 / ed. F. Engels. – VI, 1080 p.
14. Marx K. Compositions / Marx, Engels. Moscow: Gospolitizdat, 1961. – V.18. – 807 p.
15. Tugan-Baranovsky M. Political Economy. The popular course. Kyiv, Type of "Science Thought", 1994, 194-197 p.
16. Barr R. Political Economy. In 2 vols.: Volume 2: Translation from French. Moscow, Int. Relations, 1995, 752 p.
17. Melnik S. Theoretical approaches to the economic substance of land rent: concepts and modern interpretation / Bulletin ZSTU. Economics, 2010, №3 (53), 266-272 p.

Надійшла 19.04.2013; рецензент: д. е. н. Бутинець Ф.Ф.

## ВПЛИВ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ НАССР НА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ

*В статті розглядається використання принципів системи НАССР та їх вплив на результативність діяльності підприємств молочної галузі України. Встановлено, що впровадження системи НАССР дозволить зробити підприємства результативними.*

*Ключові слова: система НАССР, результативність підприємств, молочна галузь, критерії результативності.*

G. S. PENCHUK

National university of food technologies, Kyiv, Ukraine

## THE IMPACT OF HACCP INTRODUCTION ON THE PERFORMANCE OF MILK INDUSTRY ENTERPRISES

*The article considers using the principles of HACCP and their impact on the productivity of the dairy industry in Ukraine. Implementation of HACCP system would eliminate the lack of education in all key areas of the process. This will allow the manufacturer to ensure a consistently high level of food safety and expand its share in the domestic market. Found that implementation of HACCP will make performance of enterprise. HACCP system should develop the business.*

*Keywords: HACCP system, performance of enterprises, dairy industry, performance criteria.*

### Постановка задачі

Сучасні тенденції розвитку підприємства потребують випуску продукції, яка була б безпечною для споживача. Велика доля підприємств молочної галузі, які працюють на українському ринку, – це підприємства, побудовані ще за радянських часів. Вони мають застаріле та зношене обладнання, що суттєво збільшує долю браку та погіршує якість продукції. Впровадження системи НАССР дозволить виключити утворення браку на всіх ключових ділянках технологічного процесу. Це дозволить виробнику забезпечити стабільно високий рівень безпечності харчових продуктів, і завдяки довірі споживачів та замовників в умовах зростаючої конкуренції зберегти та розширити свою частку на внутрішньому ринку.

### Аналіз досліджень та публікацій

Значна увага дослідженню проблемних питань та пошуку шляхів їх вирішення щодо розвитку ринку молока і молочної продукції приділялась у працях вітчизняних науковців та практиків: П.С. Березівського, В.М. Бондаренка, О.В. Лакішика, В.Я. Месель-Веселяка, Т.Л. Мостенської, М.Г. Павленка, П.Т. Саблука, О.В. Шкільова, О.М. Шпичака та ін.

### Постановка завдання

Метою дослідження є доведення важливості та взаємозв'язку впровадження системи НАССР на результативність підприємств молочної галузі.

### Викладення основного матеріалу дослідження

Перехід економіки України на ринкові відносини призвів до значних змін в діяльності підприємств в цілому. Основним критерієм роботи будь-якого підприємства є показник результативності його діяльності. Результативність діяльності підприємства – це економічна категорія, основна увага якої фокусується на постановці правильних цілей, які забезпечать корисність діяльності підприємств, тобто дозволять підприємству отримати максимальний прибуток, без якого підприємство не може бути результативним та ефективним та задовольнити потреби споживчого сектору [1].

Молоко і молочні продукти присутні в щоденному раціоні багатьох людей і відіграють важливу роль у харчуванні всіх категорій населення – дітей, молоді, дорослих. Тому безпечність, а з тим і якість цієї групи харчових продуктів, відсутність фізичного, хімічного і мікробіологічного забруднення повинна бути гарантована виробниками молокопродуктів.

Система НАССР або Система аналізу небезпечних чинників та критичних точок контролю (Hazard Analysis and Critical Control Point) є науково обґрунтованою системою, що дозволяє забезпечувати виробництво безпечної продукції шляхом ідентифікації і контролю небезпечних чинників. Система НАССР є єдиною системою управління безпечністю харчової продукції, яка довела свою ефективність і прийнята міжнародними організаціями [3].

Концепція НАССР охоплює всі види потенційних небезпечних чинників, що можуть вплинути на безпечність харчових продуктів, тобто біологічні, фізичні та хімічні чинники, незалежно від того, чи вони виникли природним шляхом з причин, пов'язаних із довкіллям, чи через порушення процесу виробництва. Хоча споживачі найбільше переймаються хімічними та фізичними небезпеками, які вони найчастіше виявляють, мікробіологічні чинники є найбільш серйозними з точки зору тяжкості наслідків для здоров'я людини. З цієї причини, не дивлячись на те, що системи НАССР охоплюють всі три види небезпечних

чинників, основна увага приділяється мікробіологічним проблемам.

Вимоги ЄС до підприємств з виробництва та переробки молока можна знайти в Регламенті 852/2004 «Про гігієну харчових продуктів» (загальні настанови з належної виробничої практики), в Регламенті 853/2004 «Про гігієну харчових продуктів тваринного походження» (специфічні вимоги до молочних ферм та молокопереробних виробництв), в Регламенті 854/2004 «Про організацію офіційного контролю продуктів тваринного походження, призначених для споживання людиною» (правила утримання свійських тварин, дозобійні та післязобійні ветеринарні перевірки), в Регламенті 2073/2005 «Про мікробіологічні критерії харчових продуктів» (мікробіологічний контроль та показники під час виробничого процесу та у кінцевому продукті) [2].

НАССР – це потужна система, що може застосовуватися до великого спектру простих і складних операцій. Вона використовується для забезпечення безпечності харчових продуктів протягом усього ланцюга виробництва і реалізації харчового продукту. Такий ланцюг або агрохарчовий ланцюг – це послідовність етапів та виробничої діяльності (виготовлення та обіг харчових продуктів), включаючи всі етапи виробництва, оброблення, збуту, зберігання, транспортування, імпорту, експорту та розміщення на ринку харчових продуктів та їх інгредієнтів, починаючи з первинного виробництва включно до кінцевого споживання. Агрохарчовий ланцюг також включає матеріали, призначені для контактування з харчовими продуктами, харчові добавки, а також торгівлю, громадське харчування та пов'язані з ним служби. Діяльність виробників у тому, що стосується безпечності харчових продуктів, повинна спиратись на усвідомлення інтегрованого підходу, що передбачає нерозривність та взаємопов'язаність всіх етапів агрохарчового ланцюга [3].

Як вже зазначалося системи НАССР сфокусовані на тих видах діяльності, що безпосередньо мають суттєвий вплив на безпечність харчових продуктів. Тому доцільно буде розглянути систему НАССР в контексті результативності діяльності підприємств молочної галузі.

Система НАССР складається з семи наступних принципів [3]:

Принцип 1. Проведення аналізу небезпечних чинників.

Група НАССР має перерахувати всі небезпечні чинники, що можуть виникнути на кожному виробничому етапі відповідно до сфери застосування, починаючи від первинного виробництва, переробки, виготовлення та збуту, і закінчуючи споживанням.

Аналіз небезпечних чинників та визначення відповідних заходів з контролю має три цілі:

- 1) визначення суттєвих небезпечних чинників та заходів з контролю;
- 2) використання аналізу небезпечних чинників для модифікації процесу або продукту з метою подальшого забезпечення чи поліпшення їх безпечності;
- 3) забезпечення в результаті аналізу небезпечних чинників основи для визначення критичних точок контролю (КТК) згідно з Принципом 2.

Аналіз небезпечних чинників завжди специфічний для кожного технологічного процесу та виробництва, тому не може бути «запозичений» у іншого виробника, навіть, якщо він виробляє аналогічну продукцію. Аналіз небезпечних чинників складається з низки послідовних логічно пов'язаних між собою дій:

1. Щодо кожного етапу технологічного процесу, зазначеного у блок-схемі, визначте і письмово перерахуйте потенційно можливі небезпечні чинники біологічної, хімічної та фізичної природи. Важливо організувати цей процес таким чином, щоб всі учасники групи НАССР взяли у ньому участь та вільно і необмежено висловлювали свої припущення щодо потенційно можливих небезпечних чинників.

2. Оцініть суттєвість кожного потенційно можливого небезпечного чинника, беручи до уваги вірогідність його виникнення та серйозність наслідків для здоров'я (ступінь небезпечності). Оцінка вірогідності виникнення та небезпечності, як правило, базується на поєднанні досвіду, епідеміологічних даних та інформації, наведеної в технічній літературі. Група НАССР відповідає за визначення того, які з потенційних можливих небезпечних чинників є суттєвими та далі розглядатимуться в плані НАССР. Небезпечні чинники, що мають низький рівень небезпечності і виникнення яких є маловірогідним, не потребують подальшого розгляду.

3. Розгляньте, які заходи з контролю, якщо такі існують, можна застосувати для недопущення виникнення (запобігання), скорочення до прийняттого рівня або усунення кожного з небезпечних чинників, та на яких етапах технологічного процесу це можна зробити. В деяких ситуаціях контроль конкретного небезпечного чинника може вимагати більше ніж одного заходу з контролю. В інших випадках за допомогою одного й того ж заходу з контролю можна контролювати кілька небезпечних чинників. Всі небезпечні чинники, визнані суттєвими, повинні контролюватися за допомогою тих чи інших заходів з контролю.

Принцип 2. Визначення критичних точок контролю (КТК).

Критичними точками контролю є точки, процедури чи етапи технологічного процесу на якому може бути застосований контроль, та який має суттєве значення для запобігання або усунення небезпечного чинника, або його зменшення до прийняттого рівня. Всі суттєві небезпечні чинники, що були визначені групою НАССР під час проведення аналізу небезпечних чинників, повинні братися до уваги при визначенні

критичних точок контролю. Критичні точки контролю розміщуються в будь-якій точці (процесі, етапі), де є необхідність у запобіганні, усуненні чи зниженні небезпечних чинників до прийняттого рівня. Як правило, критичною точкою контролю кожного суттєвого небезпечного чинника буде точка, процес або етап технологічного процесу, на якому в останнє з'являється можливість за допомогою заходів з контролю запобігти виникненню, скоротити до прийняттого рівня або усунути визначений суттєвий небезпечний чинник, та після якого вказаний суттєвий небезпечний чинник більше не виникає.

Досить часто найкращою точкою контролю небезпечного чинника є місце його виникнення. Але це не завжди так. Критичну точку контролю може відділяти від місця виникнення небезпечного чинника кілька технологічних етапів. Визначення кожної КТК може бути полегшене шляхом використання дерева прийняття рішень, тобто набір послідовних логічно пов'язаних питань. Дерево прийняття рішень КТК може стати корисним знаряддям визначення ККТ, однак це знаряддя не універсальне. Хоча використання дерева прийняття рішень ККТ є корисним для встановлення того, чи є конкретний етап критичною точкою контролю попередньо ідентифікованого небезпечного чинника, водночас це просто інструмент, а не обов'язкова складова НАССР. Дерево прийняття рішень КТК не замінить знань експертів, оскільки покладання лише на дерево прийняття рішень може призвести до помилкових висновків.

Принцип 3. Встановлення критичної межі (меж).

Щодо кожної критичної точки контролю слід визначити та підтвердити критичні межі. Критична межа визначається як критерій, якого треба дотримуватися при вживанні кожного запобіжного чи контрольного заходу, пов'язаного з ідентифікованою КТК. У деяких випадках на одному й тому ж етапі буде вироблено більш ніж одну критичну межу. Інформацію про конкретні показники критичних меж можна отримати з таких джерел як регуляторні стандарти та інструкції, літературні огляди, результати експериментальних досліджень та досвід експертів.

Коли для встановлення критичних меж використовуються настанови з НАССР, розроблені сторонніми експертами, слід особливу увагу звернути на те, щоб ці межі повністю підходили до конкретного виробництва, продукту або групи продуктів, для яких розробляється система. Критичні межі мають бути вимірними.

Якщо моніторинг свідчить про тенденцію до недостатності контролю на КТК і наближення до порушення критичних меж, оператори повинні вжити заходів, щоб повернути ККТ під контроль, поки критичні межі ще не порушені. Показник параметру критичної межі, при якому оператори вживають таких дій, називається робочою межею. Робочі межі – параметри, які є більш жорсткими, ніж критичні межі, та які використовуються оператором для зменшення ризику відхилення. Робочі межі не треба плутати з критичними межами. Рівня робочих меж буде досягнуто до того, як відбудеться порушення критичні межі.

Принцип 4. Встановлення системи моніторингу КТК.

Моніторинг – це система заздалегідь запланованих вимірювань або спостережень за КТК відповідно до її критичних меж. Моніторинг являє собою проведення запланованої послідовності спостережень чи вимірювань з метою встановлення, чи перебуває КТК під контролем (тобто, чи вживаються заходи з контролю та чи дотримуються критичні межі), та здійснення точних записів для використання при подальших перевірках. Крім того, моніторинг має надавати таку інформацію вчасно, щоб можна було відрегулювати процес та забезпечити контроль для запобігання порушення критичних меж. Коли це можливо, регулювання процесу слід робити тоді, коли результати моніторингу вказують ще лише на тенденцію до втрати контролю на КТК.

При неналежному контролі та виникненні відхилень від критичних меж може бути вироблений небезпечний харчовий продукт. Оскільки наслідки виникнення критичного відхилення є потенційно серйозними, процедура моніторингу повинна бути результативною. В ідеальному варіанті, рівень моніторингу повинен становити 100%.

Принцип 5. Встановлення коригувальних дій, що мають вживатися, коли моніторинг вказує на вихід конкретної КТК з-під контролю.

Для кожної КТК в рамках системи НАССР необхідно розробити конкретні коригувальні дії, за допомогою яких усуватимуться відхилення, що виникатимуть.

До коригувальних дій вдаються, коли виникає порушення критичних меж на критичній точці контролю. У міру можливості ці дії мають бути встановлені завчасно, ще під час розроблення плану НАССР, і порядок їх здійснення повинен бути документально відображений в плані НАССР. Чим швидше виявлене відхилення, тим простіше застосувати коригувальні дії та тим більшою є можливість мінімізувати кількість некондиційного продукту.

Коригувальні дії мають дві складові: 1) виявлення та усунення причини відхилення та відновлення контролю над технологічним процесом, та 2) виявлення продукту, що був вироблений за умов відхилення технологічного процесу від критичної межі, та визначення його подальшого призначення. Якщо відбувається непередбачуване або повторюване порушення критичної межі, то продукт або процес слід відрегулювати, або провести переоцінку плану НАССР.

До варіантів коригувальних дій відносяться:

- 1) Ізоляція та утримання продукту для проведення оцінки його безпечності.



2) Переведення ураженого продукту або інгредієнтів на іншу технологічну лінію, де відхилення, що відбулось, не буде вважатися критичним.

3) Повторна обробка.

4) Знищення продукту.

У випадку виникнення відхилення виробник затримує вихід продукту за його межі до завершення відповідних коригувальних дій та аналізу. Де це необхідно, експерти та контролюючі органи повинні призначити додаткове тестування або утилізацію продукту. Ідентифікація партій товарів з відхиленням та здійснення коригувальних дій з метою забезпечення безпечності цих партій продуктів повинні описуватися в документах НАССР та залишатися в архіві протягом поміркованого періоду після закінчення терміну придатності продукту чи строку його зберігання.

Слід відмітити, що стандарт ISO 22000 розрізняє коригування та коригувальні дії: коригування відбуваються негайно у випадку виникнення відхилення, і направлені на ліквідацію його прояву. Коригувальні дії, як правило, більш глибокі та довготривалі, та направлені на усунення причин відхилення та запобігання його повторення [2].

Принцип 6. Встановлення процедур перевірки для упевненості, що система НАССР працює ефективно.

Група НАССР повинна розробити процедури, за якими перевірятиметься ефективність роботи системи НАССР. Метою перевірки є отримання упевненості у тому, що план НАССР спирається на надійне наукове підґрунтя, забезпечує контроль небезпечних чинників, пов'язаних з даним продуктом та технологічним процесом, та належно виконується. Принцип 6 передбачає перевірку кожної окремої КТК та всього плану НАССР загалом.

Принцип 7. Встановлення документування всіх процедур та записів, що мають відношення до цих принципів та їх застосування.

Ефективне та точне ведення записів є надзвичайно важливим для застосування системи НАССР. Всі процедури НАССР мають бути задокументовані. Документування та ведення записів мають відповідати характеру та розміру підприємства, та бути достатніми для допомоги підприємству у перевірці наявності та підтримки засобів контролю НАССР. Рекомендаційні матеріали, розроблені експертами (напр., галузеві настанови НАССР) можна використовувати як частину документації, за умови, що такі матеріали відображають конкретні операції з харчовими продуктами, здійснювані підприємством.

Розглянемо як ці принципи взаємопов'язані з критеріями результативності.

Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Догадайло Л.В. аналізуючи результативність діяльності підприємства виділяють такі критерії, які спрямовані на реалізацію цілей організації [4]:

- прибутковість – здатність в часі отримувати доходи, які перевищують затрати, необхідні для їх отримання;

- економічність – здатність раціонально використовувати обмежені ресурси в часі;

- якість – здатність задовольняти потребу споживача згідно встановлених вимог;

- інноваційність – рівень впровадження інновацій у діяльність підприємства;

- становище на ринку – здатність займати необхідне місце серед конкурентів;

- продуктивність – спроможність витратити менше ресурсів при виконанні певних обсягів роботи в динаміці;

- дієвість – рівень досягнення підприємством своїх цілей;

- якість умов праці – спосіб реакції працівників на зміни у діяльності підприємств.

Отже, використання системи НАССР дозволить підприємству стати результативним, оскільки:

1. НАССР засвідчує високий рівень свідомості та відповідальності виробника перед споживачем.

2. НАССР дозволяє виробнику забезпечити стабільно високий рівень безпечності харчових продуктів, і завдяки довірі споживачів та замовників в умовах зростаючої конкуренції зберегти та розширити свою частку на внутрішньому ринку.

3. Запровадження НАССР дозволяє здійснити розширення експортних ринків, адже в багатьох країнах світу НАССР є обов'язковою законодавчо встановленою вимогою.

4. Правильно проведений аналіз небезпечних чинників дозволяє виявити приховані небезпеки і направити відповідні ресурси в критичні точки процесу.

5. НАССР є систематичним підходом, що охоплює всі аспекти безпечності харчових продуктів, починаючи від вирощування, збору врожаю, закупівлі сировини і закінчуючи використанням кінцевим споживачем.

6. Застосування НАССР переносить акценти з випробування кінцевого продукту на використання превентивних методів забезпечення безпечності під час виробництва та реалізації продукції, сприяючи зменшенню необхідності у великій кількості перевірок кінцевого продукту.

7. НАССР дозволяє оптимізувати контроль виробничих процесів та використання ресурсів – як фінансових, так і людських та часових.

8. НАССР дозволяє скоротити витрати за рахунок зменшення обсягу бракованої продукції, а в деяких випадках – за рахунок підвищення стабільності кінцевого продукту та збільшення термінів його придатності.

9. HACCP також сприяє зменшенню втрат, пов'язаних із негативними наслідками повернень продукції, харчових отруень та інших проблем безпечності харчових продуктів.

10. HACCP може інтегруватися в загальну систему управління, достатньо органічно поєднуючись з іншими управлінськими концепціями – управління якістю (стандарти ISO серії 9000), управління довкіллям (стандарти ISO серії 14000) тощо.

#### **Висновки та перспективи подальших досліджень**

Відповідно до результатів аналізу ринку молока і молочних продуктів та умов функціонування переробних підприємств, є підстави наголошувати на доцільності розробки HACCP та її прямий вплив на результативність діяльності підприємств.

#### **Література**

1. Економіка результативності діяльності підприємства : [монографія] / О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2008. – 362 с.
2. Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга : ДСТУ ISO 22000:2007. – [Чинний від 2007-08-01]. – К. : Держспоживстандарт України, 2007. – 30 с. – (Національний стандарт України).
3. Системи управління безпечністю харчових продуктів. Переваги системи HACCP [Електронний ресурс]. – К. : НТУ «Партнер ІСО», 2012. – 120с. – Режим доступу : [http:// www.iso-partner.com](http://www.iso-partner.com).
4. Экономическая результативность деятельности предприятий : [монография] / А.Н. Тищенко. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2005. – 168 с.

#### **References**

1. Oleksiuk O.I. Ekonomika rezultatyvnosti diialnosti pidpryemstva: monografija. Kyiv, KNEU, 2008, 362 p.
2. Systemy upravlinnia bezpechnistiu kharchovykh produktiv. Vymogy do bud-yakych organizatsii kharchovogo lantsiuha: DSTU ISO 22000:2007. – [Chynnyi vid 2007-08-01] – K.: Dezzhspozhyvstandart Ukrainy, 2007, – 30 p. – ( Natsionalnyi standart Ukrainy).
3. Systema upravlinnia bezpechnistiu kharchovukh produktiv. Perevahu systemy HASSP – Web Resource. [http:// www.iso-partner.com](http://www.iso-partner.com).
4. Tishhenko A.N. Economicheskaya rezul`tativnost` deyatel`nosti predpriyatij: monografija. Har`kov, ID «INZHE`K», 2005, 168 p.

Надійшла 19.04.2013; рецензент: д. е. н. Федулова І. В.

## САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ КЕРІВНИКА

*В статті розкрито сутність поняття самоменеджменту як одного з сучасних напрямів менеджменту, визначаються його цілі, функції та складові, а також аналізуються умови його існування, розвитку та особливості впровадження.*

*Ключові слова: самоменеджмент, менеджер, керівник, складові самоменеджменту, технологія самоменеджменту.*

I. I. POLISHCHUK, R. S. ILCHUK  
Vinnitsa University of Finance and Economics, Ukraine

## SELF-MANAGEMENT AS A MEANS OF ENHANCING THE EFFECTIVENESS OF A MANAGER'S WORK

*The article reveals the essence of the concept of self-management as one of the modern trends of management. It also defines its objectives, functions and components, and examines the conditions of its existence, development and implementation features. Considering self-management as the process and outcome of election of manager's personal attitudes, goals and means for self-existence, the paper introduces the technology of self-management in terms of consistent performing specific functions in several stages. The purpose of the research is a synthesis of approaches to the study of the term "self-management", as well as the analysis of the existing concepts of self-management handling in an organization together with the definition of prerequisites for its implementation. Thus, the use of self-management technology allows you to organize meaningful activity of any manager, his professional and personal development, as well as enrich his creativity and increase productivity.*

*Keywords: self-management, manager, supervisor, the components of the self-management, the self-management technology.*

### Постановка задачі

Керівники (менеджери), керуючи тими чи інші суб'єктами та колективами, нерідко самі недостатньо виявляють організованість, обов'язковість, не вміють раціонально використовувати робочий час тощо. Особливо це ж стосується молодих менеджерів і сучасних керівників. Від того, яка в них буде самоорганізованість, залежать в подальшому їх успіх, кар'єра, а також і результативність роботи колективу, яким вони керують та всього підприємства. Актуальність теми дослідження полягає ще в тому, що керівник підприємства будь-якого рівня управління має прийняти важливе рішення щодо організації своєї управлінської діяльності в умовах самостійного безперервного розвитку. Сучасні ринкові умови господарювання зобов'язують керівників (менеджерів) оволодівати новітніми технологіями управління не тільки заради здійснення своєї професійної діяльності, а і з метою організації виробничого процесу, підвищення свого професіоналізму і компетентності. Тож особливого значення набуває проблема самоменеджменту як засобу підвищення ефективності роботи керівника підприємства (колективу).

### Аналіз досліджень та публікацій. Виділення невирішених частин

У дослідженнях Д. Адаїра, В. Андрєєва, М. Вудкока, Д. Френсіса, Е. Джоунса, Л. Зайверта, В. Карпичева, Н. Лукашевича, А. Маккензи, В.Оглобліна, Г. Паркера, С. Резніка, М. Фразе, А. Хроменка, Х. Швальбе та ін. напрацьовано теоретико-методологічні засади та практичні рекомендації щодо визначення засобів економії праці працівника, формування саморозвитку творчої особистості, для якої управління собою є підставою забезпечення результативності праці, подолання власних обмежень, розвитку особистої культури ділової людини шляхом самовпливу і самоконтролю. В той же час питання, пов'язані з самоменеджментом як засобом підвищення ефективності роботи керівника, все ще не знайшли належного відображення в наукових дослідженнях, тому звернення до даного питання зумовило вибір теми.

### Формулювання цілей

Метою статті є узагальнення підходів до визначення сутності самоменеджменту, аналіз існуючих концепцій управління самоменеджментом в організації, визначення передумов його впровадження та факторів, що впливають на нього.

Виходячи із поставленої мети, сформулюємо завдання, які потрібно вирішити при проведенні даного наукового дослідження: проаналізувати визначення самоменеджменту у вітчизняних та зарубіжних літературних джерелах та узагальнити їх; визначити цілі та функції самоменеджменту; виділити головні складові самоменеджменту; проаналізувати умови його існування, розвитку та особливості впровадження у роботу сучасних керівників.

### Виклад основного матеріалу дослідження.

Початком всебічного осмислення проблеми самоменеджменту у вітчизняній науковій літературі можна вважати середину 90-х років. В одній з перших публікацій на цю тему В. Карпичевим було зроблено спробу «введення в проблему» самоменеджменту та винесено на обговорення деякі контури моделі

самоменеджменту. Дещо раніше Л. Зайвертом, керівником Інституту раціонального використання часу (Німеччина) було введено в науковий обіг саме поняття «самоменеджмент», виділено його функції, цілі та переваги.

Аналізуючи літературу, бачимо, що більшість описаних в науковій літературі концепцій самоменеджменту побудовані на ключовій ідеї, навколо якої формується система методик і прийомів роботи над собою задля реалізації цієї ідеї. Це дозволило нам виділити одну особливість підходу до самоменеджменту у зарубіжних авторів, з якою можна не погодитися. Вони цей процес розглядають одразу на трьох рівнях, виділяючи самоменеджмент особистості, самоменеджмент колективу, самоменеджмент організації. Такий підхід ускладнює розроблення цілісної концепції цього наукового напрямку. На наш погляд, фактор і умови виникнення процесів самовпорядкування на визначених рівнях суттєво відрізняються.

Відмітимо, що на сьогодні вже є певний досвід викладання в деяких вищих навчальних закладах України дисципліни «Самоменеджмент» та спеціальних навчальних курсів із самоменеджменту за методикою Л. Зайверта. Необхідно зазначити також, що оволодіння основами теорії і практики самоменеджменту є вимогою часу та необхідною важливою складовою професійної культури і професійної компетентності будь-якого керівника, а також потужним потенціалом оптимізації роботи будь-якої організації в нинішніх умовах господарювання.

Отже, провівши вивчення ряду літературних джерел, зазначимо, що самоменеджмент передусім – це самоорганізація, вміння управляти собою, керувати процесом управління у часі та просторі, спілкуванні, діловому світі. Керівник повинен так вміти організувати свою працю, щоб ефективність була максимальною.

У науковій літературі та практиці мають місце такі основні точки зору про самоменеджмент: 1) наука про самокерування і самоорганізацію людини; 2) робота людини над собою в рамках розвитку особистості та оволодіння методами ділової активності, керування людиною власним життям; 3) здатність людини (зокрема менеджера, керівника) організувати свою діяльність так, щоб чітко розпланувати свій робочий та вільний час; 4) управління власними ресурсами, тобто вміння їх набувати, зберігати, розвивати, а також раціонально використовувати та бути самодостатньою і успішною людиною [1].

Для того, щоб більш детально розкрити поняття «самоменеджмент» за основу взято дві складові цього слова: «само» та «менеджмент». Отже, на рис. 1 надано графічну інтерпретацію.

Таким чином, якщо розглядати самоменеджмент керівника, то він виражається в самоорганізації, умінні ефективно організувати процес управління і раціонально використовувати робочий час для успішної професійної діяльності і вільний час для особистих і сімейних потреб. Основна мета самоменеджменту – вибір правильного напрямку і концентрація зусиль в цьому напрямі. Також самоменеджмент передбачає оптимізацію і максимальне використання особистих можливостей, усвідомлене управління власною діяльністю, подолання несприятливих зовнішніх обставин і факторів. Даний процес можливий при реалізації таких принципів, як системність, безперервність і жорстка організація.

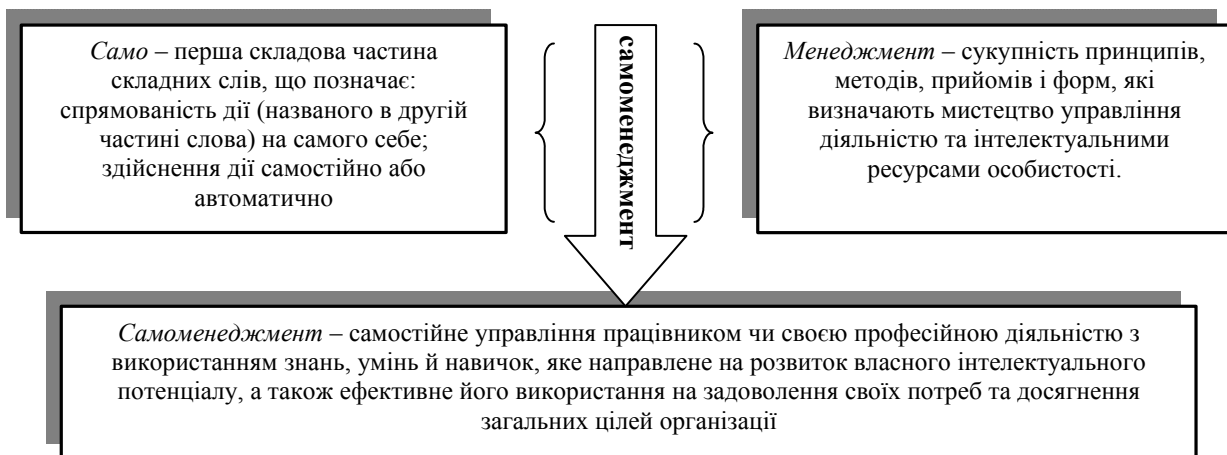


Рис. 1. Графічна інтерпретація поняття «самоменеджмент»

Зазначимо наступні цілі самоменеджменту:

- максимальне використання керівником часу і своїх можливостей;
- свідоме управління перебігом життя;
- подолання зовнішніх обставин як на роботі, так і в особистому житті.

При щоденному вирішенні різного роду завдань керівник виконує різні функції. Цей процес можна представити як круг самоменеджменту. У ньому виділено п'ять основних функцій, а саме:

- постановка цілей;

- планування;
- визначення пріоритетів;
- складання розпорядку дня і організація трудового процесу;
- самоконтроль і коректування цілей.

На основі проведеного аналізу літературних джерел [1–5] виділимо наступні найважливіші складові самоменеджменту: самопізнання (пізнання самого себе, свого місця і своєї ролі в цій дійсності); самоорганізація (організація свого життя і діяльності); самовиховання (формування пріоритетних якостей); саморегуляція (підтримка внутрішньої рівноваги); самоконтроль (оцінка і коректування своєї діяльності); вибір цілей життя і особистої роботи; планування особистого часу; інформаційний пошук; раціоналізація мислення; самоосвіта (підвищення якості життя); технологія здоров'я (збереження і зміцнення здоров'я як першооснови високої працездатності); спілкування; ритми і гармонія; праця в гурті; ризик творчого мислення; робота з конфліктами.

Узагальнимо основні напрями самоменеджменту, які виділяють науковці-економісти [2–5]:

1. Стрес-менеджмент (самоорганізація у стресових ситуаціях), автором напряму якого є М. Фразе [2]. Цей термін прийшов до нас, як і багато інших, пов'язаних з бізнесом, з Заходу. Однозначного і загальноприйнятого тлумачення його поки немає. Але більшість практиків розуміє під цим терміном «управління собою в момент стресу» або «методи подолання наслідків стресу». Процес управління стресом включає в себе три головні напрями: профілактику стресогенних факторів (стресорів), зменшення напруги від неминучих стресорів та організацію системи подолання їх негативних наслідків. У стрес-менеджменті можна виділити два основних рівня: управління стресами на рівні організації та управління стресами на рівні окремої особистості. Метою стрес-менеджменту є вміння особи попереджати або долати стресові ситуації завдяки власній психологічній компетентності.

2. Тайм-менеджмент (організація часу), автором даного напряму є Д. Адаір [3]. Тайм-менеджмент в класичному розумінні включає в себе всю сукупність технологій планування, які застосовуються керівником чи працівником організації самостійно для підвищення ефективності використання робочого часу. Тайм-менеджмент передбачає вирішення двох ключових завдань. Перша – грамотне планування робочого часу. Друга – раціональний розподіл обов'язків між працівниками. Метою тайм-менеджменту є вміння людини оптимально розподіляти час на пріоритетні справи.

3. Тім-менеджмент (командний менеджмент), автором напряму є Г. Паркер [4]. Командний менеджмент – це напрямок теорії та практики управління організацією, що спирається на комплексне і конструктивне використання командних ефектів. Метою цього напрямку є вміння людини самостійно обирати «роль» у групі та ефективно її виконувати.

4. Імпресіон-менеджмент (менеджмент справляння враження), автором напряму є Е. Джоунс [5]. Метою імпресіон-менеджменту є вміння людини справляти на навколишніх доцільне, на її думку, враження, найчастіше сприятливе.

Враховуючи існуючі основні напрями самоменеджменту можна виділити наступні найважливіші умови його організації:

- психолого-акмеологічні (здатність до рефлексії, самооцінка, потреба в самовдосконаленні, готовність до постійного підвищення своєї компетентності тощо);
- організаційно-педагогічні (визначення причин труднощів, оцінка результативності діяльності, володіння методами наукової організації праці);
- матеріально-технічні (наявність часу, володіння персональним комп'ютером, наявність необхідної бази літератури).

Зауважимо те, що розглядаючи самоменеджмент як процес і результат вибору керівником особистих позицій, цілей і засобів самоіснування, можна представити технологію самоменеджменту в аспекті послідовного виконання конкретних функцій в декілька етапів (рис. 2).

Зрозуміло, що складним завданням є вміння ефективно управляти собою та своїми можливостями, однак на основі використання даної технології самоменеджменту воно може бути успішно вирішено.

Отже, робота над собою є одним з важливих способів вивчення власних можливостей, яка повинна бути направлена на:

- активізацію процесу вивчення власної особистості, оцінку своїх переваг і недоліків;
- виявлення сміливості у вираженні своїх почуттів;
- встановлення природних контактів з оточуючими;
- продуктивний розподіл власних сил;
- виявлення всіх психологічних бар'єрів, які перешкоджають збільшенню запасу власних сил.

Використання розглянутої вище технології самоменеджменту дасть можливість організувати осмислену діяльність будь-якого керівника (менеджера), його професійного і особистісного самовдосконалення та збагатити його творчий потенціал, підвищити продуктивність роботи.

#### Висновки

Отже, конкурентоспроможним та затребуваним вважається менеджер, спроможний до постійного саморозвитку та який перебуває завжди в динаміці, володіє новою інформацією і сучасними технологіями, а також здатний раціонально використовувати свій час і ресурси.



Рис. 2. Технологія самоменеджменту відповідно до функцій, мети, завдань та методів

Організація безпосередньої праці керівника не може не враховувати індивідуальні особливості людей. І поряд із цим наука й практика управління свідчать про можливість ефективної організації праці менеджера. Це обумовлює тим, що в діяльності процвітаючих менеджерів є загальні правила й принципи роботи. Проте самоменеджмент керівника (менеджера) буде неефективний, якщо його підлеглі та й колектив в цілому не використовуватимуть принципи самоменеджменту у своїй діяльності. Саме тому самоменеджмент персоналу у будь-якій організації необхідно впроваджувати, починати з всебічної діагностики колективу та особливостей організації. Його впровадження дозволить сформулювати досяжні цілі, визначити, в яких колективах і якими шляхами розвивати самоменеджмент.

Регулярний моніторинг рівня розвитку та ефективності самоменеджменту персоналу дозволить керівництву підприємства генерувати і впроваджувати адекватні методи розвитку та регулювання цього процесу.

### Література

1. Штепа О.С. Структура та формування функції самоменеджменту / О.С. Штепа // Актуальні проблеми психології : зб. наук. праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / за ред. С.Д. Максименка, В.Д. Потапової. – 2008. – Т. 15. – Ч. 2. – С. 430–36.
2. Основатели эффективных компаний. Психологический анализ и практические рекомендации для предпринимателей / [под ред. М. Фразе]. – Х. : Изд-во Гуманитарный центр, 2006. – 336 с.
3. Адаир Д. Искусство управлять людьми и самим собой / Д. Адаир. – М. : Эксмо, 2006. – 327 с.
4. Фопель К. Психологические группы: рабочие материалы для ведущего : [практ. пособ.] / К. Фопель ; [пер. с немец. ; 5-е изд., стер.] – М. : Генезис, 1999. – 160 с.
5. Бендас Т.В. Гендерная психология / Т.В. Бендас. – СПб : Питер, 2005. – 431 с.

### References

1. Shtepa A. S. Structure and formation of self-management functions / A. S. Shtepa // Actual problems of psychology. Coll. Science. papers Institute of Psychology. Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine / Ed. S. D.

- Maksymenko, V. D. Potapov. - Т. 15. Section 2. - К., 2008. - S. 430-436 p. [in Ukrainian]  
2. Founders efficient companies. Psychological analysis and Practical Recommendations for entrepreneurs / Ed. M. Phrases. - Н.: Ed. Humanytarny Center, 2006. - 336 p. [in Russian]  
3. Adair D. The Art Manage people and himself / D. Adair - М.: Eksmo, 2006. - 327 p. [in Russian]  
4. Phopel K. Psychological groups: Workers materials for the guide: practical manuals. / K. Phopel // [per. s Nam.] - М.: Genesis, 1999. - 160 p. [in Russian]  
5. Bendas T. V. Gender psychology. / T. V. Bendas. - St. Petersburg.: Peter, 2005. - 431 p. [in Russian]

Надійшла 06.04.2013; статтю представляє к. е. н. Боковець В. В.

УДК 330.47

О. В. ПРОСКУРОВИЧ, А. Ю. ГЕРАСИМЕНКО  
Хмельницький національний університет

## МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ

*У статті обґрунтовано необхідність впровадження системного підходу до планування діяльності підприємства як узагальнюючої методології дослідження.*

*Ключові слова: система, планування, модель «входу-виходу», вплив зовнішнього середовища.*

O. V. PROSKUROVYCH, A. J. GERASYMENKO  
Khmelnitsky national university

## SIMULATION OF ENTERPRISE MARKETING ACTIVITY PLANNING SYSTEM USING SYSTEMIC APPROACH

*The main purpose of this article is to represent the necessity of implementation of a systemic approach to planning marketing activities of enterprises and to highlight the benefits that are achieved at the same time. Article formulates the idea that a manager has to understand the properties of complex dynamic systems, use them to gain competitive advantage and must take into account the fact that the planned intervention (ie management) to one subsystem trigger changes in other subsystems and the system as a whole. Using systemic approach manager needs to enunciate the goals of development, to find ways to achieve them and to control all steps. Input-output system helps manager in his activity. Hence, the need of a systemic approach to the planning of the company is evident. Operation of individual elements of the system only in their interaction leads to qualitative outcomes.*

*Keywords: system, planning process, input-output system, environmental influence.*

**Постановка проблеми.** Однією з провідних функцій управління економічною діяльністю підприємств є планування. Воно розглядається як процес, за допомогою якого система пристосовує свою діяльність до змін зовнішніх і внутрішніх умов [2, с. 338]. Стохастичність зовнішніх факторів та динамічність внутрішніх визначають постійну необхідність у поточному і перспективному плануванні процесів та явищ, що протікають в межах господарюючого суб'єкта. Саме тому об'єктом планування на підприємстві є його діяльність. Основною метою планування є створення інтегрованої системи прийняття рішень, яка представляє собою основу для всієї діяльності, адже лише скоординовані та ціленаправлені дії управління принесуть бажаний результат.

Найбільш повного процесу планування можна досягти, характеризуючи планування з позиції системного підходу, де планування служить для пристосування підприємства як системи до мінливої обстановки. Вихідний момент системного підходу: система існує як єдине ціле, що можна розділити на компоненти. Окремі її компоненти діють спільно і у сукупності забезпечують процес функціонування системи [2, с. 338]. У цьому разі підприємство розподіляється на підсистеми, пов'язані між собою як горизонтальною, так і вертикальною взаємодією. Саме тому планування в окремій сфері та його результат відобразиться на всьому підприємстві.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значному розвитку системного підходу активно сприяла наукова діяльність як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких можна виділити Л. Берталанфі, І. Блауберга, А. Беляєва, С. Біра, А. Богданова, Н. Вінера, Л. Владімірову, В. Глушкова, Р. Джонсона, Ф. Каста, К. Кернса, Е. Короткова, М. Месаровича, Б. Мільнера, С. Нікешина, А. Полякову, Б. Радвіка, В. Садовського, Ю. Черняка, Е. Юдіна. Дослідженню окремих теоретичних проблем системного підходу в плануванні діяльності підприємств присвячені напрацювання Р. Акоффа, П. Друкера, М. Мескона, Т. Сааті, Ф. Фатхутдінова, С. Янга. Однак відчувається недоопрацьованість науково-теоретичного узагальнення цієї проблематики і необхідним стає вирішення завдань практичного спрямування щодо підвищення якості системи планових рішень, впровадження системного підходу з конкретними цілями, зокрема у сферу маркетингових досліджень (що підвищить шанси на виграш у конкурентному середовищі), спроможності виробничо-управлінської системи сприймати вимоги зовнішнього нестабільного середовища та адекватно реагувати на них.

Завдання цієї статті вбачається в обґрунтуванні необхідності впровадження системного підходу до процесу планування маркетингової діяльності підприємства та окресленні переваг, які при цьому досягаються. Стаття формулює ідею про те, що менеджер має розуміти властивості складних динамічних систем, використовувати їх, щоб здобути конкурентні переваги та обов'язково враховувати той факт, що заплановане втручання (тобто управління) до однієї підсистеми спровокує зміни інших підсистем та системи загалом.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасне мінливе ринкове середовище змушує господарюючі суб'єкти швидко реагувати на різноманітні його виклики. Тому, на всіх етапах управління найважливішим напрямом діяльності керівних органів є впровадження системи планування своєю діяльністю. Це потребує не лише професійної компетентності у вирішенні поставлених завдань, але й системного сприйняття проблемної ситуації, її структуризації, виявлення і детального аналізу всіх чинників та пошуку шляхів для її вирішення.

Використання концепції маркетингу дозволяє здійснювати гнучку політику виробництва до змінюваних вимог ринку, забезпечувати збут товарів, отримувати прибуток за рахунок збільшення обсягів продажів, прогнозування і цілеспрямованої дії на споживчу поведінку. Розвиток теорій і практики маркетингу і на його основі планування маркетингових заходів є відправною точкою формування теорії, методології і методів організації маркетингового менеджменту, як управлінської діяльності, пов'язаної зі здійсненням планування, організації, координації, контролю, аудиту і стимулювання заходів щодо інтенсифікації процесу формування і відтворення попиту на товари і послуги, збільшення прибутку.

Отже, маркетингова діяльність, яка орієнтована на споживача та передбачає управління цим процесом повною мірою відповідає цілям і завданням стійкого функціонування та забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Поєднання теоретичного і емпіричного досвіду традиційних методів управління з науковими основами маркетингу і новітніми інформаційними технологіями та методами економіко-математичного моделювання дозволяють активно пристосовувати виробництво до змінюваних вимог ринку, організувати прибуткову діяльність шляхом прогнозування та цілеспрямованої дії на поведінку споживачів.

Наведені обставини визначили актуальність теми дослідження та необхідність вирішення проблеми економіко-математичного моделювання системи планування маркетинговою діяльністю на підприємстві.

Необхідність планування визначається всебічною потребою у плануванні різних сфер діяльності підприємства, складністю цього процесу та широкою класифікацією видів планування, обрати конкретний з яких є в компетенції управлінця. На підприємстві існує ціла система взаємопов'язаних планово-економічних показників і механізмів, які визначають кінцевий результат господарської діяльності. Від змісту та цільового призначення конкретних планових показників, їх обґрунтування і ступеня взаємної ув'язки, залежить рівень не тільки самого процесу планування, але і результати, які при цьому досягаються [2, с. 340]. Системний підхід до планування має допомогти охопити належний рівень факторів та визначити їх вплив на результат в рамках окремого підприємства як системи.

Складність дослідження процесу планування обумовлено його методологічною невизначеністю, суперечливістю форм і цільових об'єктів. Відповідно до цього слід значну увагу приділяти якості системи планування, особливо на великих підприємствах, що дасть змогу досягти та утримати конкурентні позиції і переваги, отримати прибутки та подовжити життєвий цикл фірми.

Сутність планування, як відомо, полягає в розробці на майбутнє визначальних напрямів, функцій та показників діяльності суб'єктів підприємництва, певних галузей і навіть цілих виробничо-господарських систем на макrorівні функціонування держави. При цьому важливою умовою для досягнення планових параметрів виробництва займає обґрунтування потреби в необхідних коштах та джерела їх надходження. Процес планування узагальнено на підприємстві проходить чотири етапи: 1) розробку загальних цілей підприємства; 2) визначення конкретних цілей на даний період із наступною їх деталізацією; 3) визначення шляхів і способів досягнення цілей; 4) контроль за процесом досягнення поставлених цілей шляхом зіставлення планових показників із фактичними та коригування цілей [1, с. 7].

Отже, планування починається з окреслення загальної стратегії розвитку підприємства, що визначає подальше уточнення або формулювання цілей конкретної системи управління розвитком і пошуку критерію ефективності, який повинен бути виражений у вигляді конкретного показника. На бажане значення такого показника (або ж їх сукупності) і має бути націлена діяльність фірми. Варто зазначити, що більшість сучасних підприємств є багатоцільовими, що потребує багатогранного їх розвитку, виходячи з конкретних особливостей фірми і її фактичного стану в даний період часу, а також стану навколишнього середовища. Вірно обрані цілі – запорука добробуту компанії.

При системному підході до маркетингових досліджень спочатку досліджуються параметри «виходу» підприємства-системи, тобто товари або послуги. На цьому етапі приймають рішення про те, що виробляти, з якими показниками якості, з якими витратами, для кого, в які терміни продавати і за якою ціною [1]. Відповіді на ці питання повинні бути чіткими і своєчасними. На «виході» у результаті повинні бути конкурентоздатна продукція або послуги, які користуються попитом. Однак цим завданням для управлінця не обмежуються. В ідеалі, варто спрямувати зусилля на те, щоб продукція була не просто



конкурентоздатною, а могла лідирувати на ринку, задаючи «високу планку» для виробників товарів-субститутів.

Потім визначають параметри «входу», тобто досліджується потреба в ресурсах (матеріальних фінансових, трудових і інформаційних), яка визначається після детального вивчення організаційно-технічного рівня даної системи (рівня техніки, технології, особливості організації виробництва, праці і управління) і параметрів зовнішнього середовища [1]. І нарешті, не менш важливого значення набуває дослідження параметрів процесу, що перетворює ресурси в готову продукцію. На цьому етапі, залежно від об'єкту дослідження, розглядається виробнича технологія, або технологія управління, а також чинники і шляхи її вдосконалення.

Однак, в реальних ринкових умовах така теоретична модель (рис. 1) і процес планування зазнають певних змін. Зазвичай, у практичній діяльності підприємства використовують різні види планування, а найчастіше їхню комбінацію, що найкраще враховує сукупність факторів, що впливають на підприємство. До того ж, на модель «входу-виходу» впливатимуть фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, ускладнюючи її. Це необхідно врахувати у процесі планування.



Рис. 1. Спрощена модель господарювання фірми за системного підходу

Застосування системного підходу дозволяє менеджеру дослідити будь-яку проблему у комплексі і взаємозв'язку її характеристик, що дозволяє найкращим чином організувати процес ухвалення рішень на всіх рівнях в системі управління. Як зазначає Кіріченко О.О.: «Системний аналіз з часом став узагальнюючою методологією дослідження складних технічних і соціальних систем. Він також є найбільш надійною концептуальною основою сучасного менеджменту і інструментарієм для дослідження проблем» [3].

**Висновки.** Отже, необхідність застосування системного підходу у плануванні діяльності на підприємстві є очевидною. Функціонування окремих елементів системи лише у своїй взаємодії призводить до якісних ціленаправлених результатів, які у процесі планування має переслідувати фірма. Сама специфіка планування виходить із особливостей діяльності фірми та зовнішніх та внутрішніх факторів, що мають вплив і повинні бути враховані. Зв'язок між системою маркетингу та функцією планування активний і двосторонній. З одного боку, маркетингові цілі здійснюють вирішальний вплив на систему планування, з іншого — реалізація всіх маркетингових заходів взаємопов'язана в рамках плану-програми. Плановість при реалізації маркетингових заходів виражається в розробленні й реалізації програми маркетингу, яка, по суті, є глобальним планом і визначає зміст усіх інших планів підприємства. Практика показує, що успіху досягли ті підприємства, які здійснюють системний підхід до управління своєю діяльністю і розглядають організацію як єдину виробничо-збутову систему, інтегруючи такі сфери, як маркетинг, створення нових виробів, постачання виробництво, збут, сервісне обслуговування. Це відкриває перспективи подальших досліджень з приводу взаємозв'язку та взаємовпливу різних сфер підприємства з використанням дії властивостей складних динамічних систем.

### Література

1. Кіріченко О.О. Системний підхід до дослідження управління розвитком підприємства [Електронний ресурс] / Кіріченко О.О. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=2313>
2. Нападівська Л.А. Системний підхід як методологічний базис планування розвитку підприємства у нестабільному середовищі / Л.А. Нападівська // Університетські наукові записки. – 2006. – №1. – С. 338–344.
3. Яшева Г.А. Эффективность маркетинга: методика, оценки и результаты // Витеб. гос. тех. ун-т, каф. коммерческой деятельности [Електронний ресурс] / Г.А. Яшева. – Режим доступу : <http://www.cfm.ru/press/practical/2003-08/02.shtml/>.

### References

1. Kirichenko O.O. Systemnyy pidkhid do doslidzhennya upravlinnya rozvytkom pidpryyemstva [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=2313>
2. Napadovska L.A. Systemnyy pidkhid yak metodolohichnyy bazys planuvannya rozvytku pidpryyemstva u nestabilnomu seredovyshchi, Unversytet•s'ki naukovi zapysky, 2006, #1, S. 338-344.

3. Yasheva H.A. Effektivnost' marketynha: metodyka, otsenky y rezul'taty Vyteb. hos. tekhn. un-t, kaf. kommercheskoy deyatelnosti. [Elektronnyy resurs], Rezhym dostupa <http://www.cfin.ru/press/practical/2003-08/02.shtml>.

Надійшла 21.04.2013

УДК 339.5

Л. І. ПРОСТЕБИ

Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

## ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВИХОДУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ З ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

*В науковій статті розроблена економіко-математична модель функціональної залежності ВВП і на її основі запропоновано заходи для розробки стратегії виходу національної економіки з фінансової кризи.*

*Ключові слова: фінансова криза, економіко-математична модель, експорт товарів і послуг, імпорт товарів і послуг, валовий внутрішній продукт.*

L. I. PROSTEBI

Chernivtsi Trade and Economic Institute of Kyiv National University Trade and Economics

## ON SOME ASPECTS OF NATIONAL ECONOMY EMERGE FROM THE FINANCIAL CRISIS

*The article for the construction of an exit strategy from the crisis of the national economy developed model of the functional dependence of GDP on exports / imports of goods and services. As a result of the model proposed measures to stimulate exports of goods and services. In particular, we consider it necessary to develop a strategy to stimulate Ukrainian exports by creating free economic zones to organize the work of public bodies to actively promote exports and protect the interests of domestic entrepreneurs abroad to support the sectors of the national economy that can export their products, but not only as raw materials, as well as the final product.*

*Keywords: financial crisis, economic-mathematical model, goods and services exports and imports of goods and services, the gross domestic product.*

Поточна фінансова криза є серйозним випробуванням для економіки України. Масштаби кризи вимагають впровадження заходів, спрямованих на мінімізацію наслідків глобальної фінансової кризи. Ці заходи дадуть поштовх до економічного зростання. Це і зумовлює актуальність теми дослідження.

Метою даної статті є розробка економіко-математичної моделі залежності ВВП від експорту/імпорту товарів та послуг та на її основі обґрунтування заходів для виходу національної економіки із фінансової кризи.

Проблеми стратегії розвитку національної економіки, зокрема, виходу з фінансової кризи цікавлять багатьох вчених економістів. Різні аспекти даної проблеми знайшли відображення в наукових працях Т. Альохіної [1], С. Буковинського [2], В. Гольдак [3], Ю. Уманціва [4] А. Чухна [5] та ін.

Для побудови стратегії виходу національної економіки із кризи запропоновано побудувати модель залежності ВВП від експорту/імпорту товарів та послуг. Для визначення доцільності побудови такої моделі був проведений кореляційний аналіз між зазначеними рядами даних. В результаті якого були отримані наступні значення коефіцієнтів кореляції:

$$R(\text{ВВП}, \text{Експорт товарів}) = 0,93,$$

$$R(\text{ВВП}, \text{Імпорт товарів}) = -0,92,$$

$$R(\text{ВВП}, \text{Експорт послуг}) = 0,90,$$

$$R(\text{ВВП}, \text{Імпорт послуг}) = -0,91.$$

Як бачимо, абсолютне значення коефіцієнтів кореляції близьке до 1, що свідчить про тісний лінійний зв'язок між досліджуваними величинами. Додатні значення для експорту означають прямий лінійний зв'язок, а від'ємні для імпорту – обернений лінійний. Тобто це підтверджує загальновідомий висновок про те, що збільшення експорту позитивно відображається на ВВП, а зростання імпорту – навпаки зменшує ВВП. Все це є підставою для застосування множинного регресійного аналізу для визначення функціональної залежності ВВП від зазначених факторів. В результаті аналізу отримана наступна модель:

$$\text{ВВП} = 9,22 \cdot E_m \cdot 10^{-4} + 2,65 \cdot I_m \cdot 10^{-4} + 7,65 \cdot E_n \cdot 10^{-6} + 1,38 \cdot I_n \cdot 10^{-4} + 39,24 \quad (1)$$

$$R = 0,94, \Delta BВП = \pm 4,2\%$$

де *BВП* – обсяг ВВП від 1990 р. у %, *Em* – експорт товарів, млн дол. США, *Im* – імпорт товарів, млн дол. США, *En* – експорт послуг, млн дол. США, *In* – імпорт послуг, млн дол. США.

Для побудови стратегії розвитку на основі моделі (1) необхідно скористатись аналізом «що, якщо». Згідно з цим аналізом досліджується чутливість ВВП від одного із вхідних параметрів. Інші параметри залишаються незмінними на рівні 2011 р. Результати такого аналізу наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

## Аналіз чутливості ВВП від параметрів моделі (1)

Експорт товарів							
Відносна зміна	90%	95%	99%	100%	101%	105%	110%
Абсолютна зміна	62476,20	65947,10	68723,82	69418	70112,18	72888,90	76359,80
ВВП							
Відносна зміна	79,18	82,38	84,94	85,58	86,22	88,78	91,98
Абсолютна зміна	93%	96%	99%	100%	101%	104%	107%
Імпорт товарів							
Відносна зміна	90%	95%	99%	100%	101%	105%	110%
Абсолютна зміна	-77103,00	-81386,50	-84813,30	-85670	-86526,70	89953,50	-94237,00
ВВП							
Відносна зміна	65,31	64,17	63,26	63,04	62,81	61,90	60,77
Абсолютна зміна	104%	102%	100%	100%	100%	98%	96%
Експорт послуг							
Відносна зміна	90%	95%	99%	100%	101%	105%	110%
Абсолютна зміна	17483,40	18454,70	19231,74	19426	19620,26	20397,30	21368,60
ВВП							
Відносна зміна	69,69	69,70	69,71	69,71	69,71	69,72	69,72
Абсолютна зміна	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Імпорт послуг							
Відносна зміна	90%	95%	99%	100%	101%	105%	110%
Абсолютна зміна	-11997,90	-12664,45	-13197,69	-13331	-13464,31	13997,55	-14664,10
ВВП							
Відносна зміна	69,78	69,69	69,62	69,60	69,58	69,51	69,41
Абсолютна зміна	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Як видно з таблиці, збільшення експорту товарів на 10% призведе до збільшення ВВП на 7%, а аналогічне збільшення імпорту до зменшення ВВП на 4%. Отже ВВП України є більш чутливим до експорту товарів ніж до імпорту. Зміни в експорті та імпорті послуг, як видно з таблиці 1, практично не впливають на ВВП України. Отже можна зробити висновок, що для збільшення ВВП необхідно, перш за все, зробити акцент на збільшенні експорту з України. Другий за ефективністю є впровадження дій по зменшенню імпорту в Україну. Зміна в сальдо послуг суттєво не відобразиться на динаміці ВВП. Згідно з найбільш оптимістичними прогнозами, максимально можливе зростання експорту товарів може бути в межах 5%. Аналогічно можна зменшити і імпорт товарів. Ці рекомендації можуть лягти в основу побудови стратегії розвитку України.

Для аналізу ефективності такої стратегії необхідно спрогнозувати темпи приросту ВВП згідно ustalених тенденцій, змодельовати зростання експорту товарів на 5% щорічно, підставити результати в модель (1) та порівняти ці результати з прогнозними. Для цього необхідно, перш за все, спрогнозувати темпи зростання параметрів моделі (1). Так, як для отримання статистичних даних для знаходження явної залежності експорту та імпорту необхідно поводити ґрунтовне дослідження, запропоновано скористатись трендовими моделями. Для побудови яких використовувалась множина апроксимаційних функцій. Критерієм оптимальності підгонки емпіричних параметрів слугувала мінімізація середньоквадратичного відхилення результатів моделі від реальних значень. Критерієм адекватності слугував коефіцієнт кореляції. В результаті аналізу отримані наступні моделі:

$$Em = -8968983,7 + 4490,9 \cdot Y, R = 0,85 \quad (2)$$

$$Im = 11911631 - 5960,3 \cdot Y, R = 0,84 \quad (3)$$

$$Em = -3223872 + 1612,8 \cdot Y, R = 0,95 \quad (4)$$

$$Em = 2580624 - 1291,1 \cdot Y, R = 0,91, \quad (5)$$

де  $Y$  – рік.

Результати прогнозування згідно отриманих моделей представлені в таблиці 2 та на рисунку 1.

Таблиця 2

## Прогнозування ВВП на 2012–2015 роки

Рік	Експорт товарів	Імпорт товарів	Експорт послуг	Імпорт послуг	ВВП до 1990
2001	17091	-16893	3995	-3580	50,06
2002	18669	-17959	4682	-3535	51,24
2003	23739	-23221	5214	-4444	54,40
2004	33432	-29691	7859	-6622	61,34
2005	35024	-36159	9354	-7548	60,98
2006	38949	-44143	11290	-9164	62,28
2007	49840	-60412	14161	-11741	67,67
2008	67717	-83808	17895	-16154	77,37
2009	40394	-44701	13859	-11505	63,16
2010	52191	-60579	17064	-12660	69,69
2011	69418	-85670	19426	-13331	69,3
Прогнозні оцінки					
2012	66896	-80499	21020	-17088	77,39
2013	71387	-86459	22633	-18379	79,78
2014	75878	-92419	24246	-19670	82,18
2015	80369	-98380	25859	-20961	84,58

2001-2011 складено за: [6, 7].

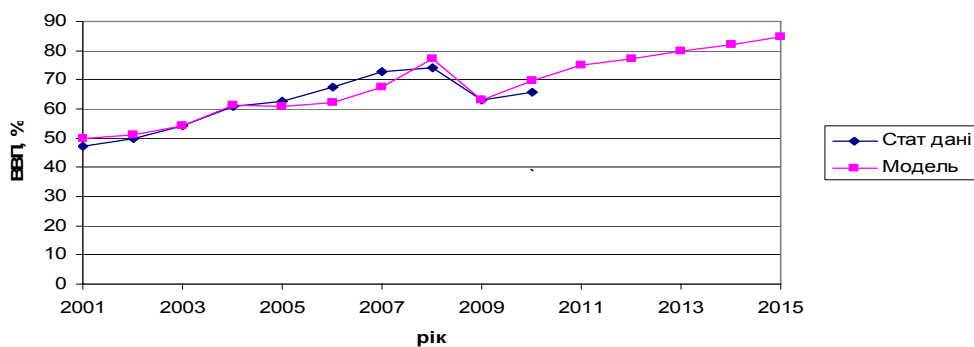


Рис. 1. Динаміка ВВП в порівнянні з прогнозними значеннями

Як видно з рис. 1, спостерігається тенденція до зростання ВВП. Однак навіть через п'ять років, вона залишатиметься меншою за рівень 1990 року. Для аналізу ефективності стратегії запропонованої вище, змодельємо ефект від збільшення приросту експорту товарів на 5% щорічно від усталених тенденцій (табл. 3).

Як видно з таблиці 3, в цьому випадку на 2015 рік матимемо зростання ВВП до 92,63% відносно показників 1990 р. Це становить 9,5% збільшення відносно усталених тенденцій. Такий аналіз дозволяє розв'язати обернену задачу, тобто знайти необхідний мінімум щорічного приросту експорту товарів для досягнення в 2015 році рівні 1990 року. Згідно з розрахунками такий приріст має становити 14,42% (табл. 3).

Отже для отримання в 2015 році ВВП на рівні 1990 року необхідно добитися щорічного зростання ВВП від усталених тенденцій на 14,42%. Для цього необхідно, перш за все, стимулювати експорт товарів та послуг та зменшувати імпорт.

## Висновки

Для розвитку вітчизняної економіки необхідно розробити стратегію стимулювання українського експорту, насамперед за рахунок стимулювання розвитку високотехнологічних галузей, створення механізмів підтримки експорту на державному рівні.

## Аналіз ефективності зростання експорту товарів

	2011	2012	2013	2014	2015
% зростання	Згідно з (2)				
Експорт товарів	62405	66896	71387	75878	80369
ВВП, % до 1990	75	77	80	82	85
% зростання	5%				
Експорт товарів	76250	74956	79672	84387	89103
ВВП, % до 1990	88	85	87	90	93
% зростання	14,42%				
Експорт товарів	83088	81679	86817	91956	97094
ВВП, % до 1990	94	91	94	97	100

В сучасних умовах існує стійкий попит з боку транснаціональних компаній на розміщення своїх виробничих підрозділів у країнах з відносно дешевою та кваліфікованою робочою силою та територіально близьких до їх пріоритетних ринків збуту. Тому, невід'ємною складовою політики щодо стимулювання експорту має бути створення профільних вільних економічних зон.

В усіх розвинутих країнах протягом останніх десятиліть було створено низку спеціалізованих державних інституцій, що безпосередньо відповідають за стимулювання експортної діяльності національних виробників та просування вітчизняних товарів на зарубіжні ринки.

Вважаємо за необхідне організувати роботу державних органів щодо активного просування експортної продукції та захисту інтересів вітчизняних підприємств за кордоном, беручи за основу зарубіжний досвід, зокрема створити експортну страхову агенцію; необхідно підтримувати ті галузі вітчизняної економіки, які можуть експортувати свою продукцію, однак не тільки як сировину, а як кінцевий продукт; вдосконалити рекламу національних експортних товарів; систематично організовувати конференції, ярмарки, виставки.

Експортні страхові агенції можуть створюватися або за 100% участю державного капіталу, або також за певною участю приватних акціонерів, якими зазвичай стають великі банки та страхові компанії. Головним механізмом їх діяльності є надання фінансування іноземним покупцям вітчизняної продукції (як правило, в галузі машинобудування) та / або страхування комерційних та політичних ризиків таких угод. Їх головними перевагами є більш тривалий термін надання фінансування, ніж пропонують комерційні банки; відносно низька вартість фінансування, часто у вигляді фіксованої процентної ставки; можливості диверсифікації фінансування для їх клієнтів тощо [8].

Найбільшу актуальність, на нашу думку, становитимуть подальші дослідження, що глибше вивчатимуть сукупність заходів урядової політики, які спрямовані на протидію негативному впливу зовнішніх шоків на національну економіку.

## Література

1. Альохіна Т. Шляхи виходу України з світової фінансової кризи / Т. Альохіна, П. М. Боровик // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2010. – № 1. – С. 33–34.
2. Буковинський С. А. Фінансова криза в Україні: вплив на розвиток економіки та деякі заходи з досягнення фінансової стабілізації / С.А. Буковинський // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 10–30.
3. Гольдак В. І. Стратегія виходу України з кризи та забезпечення сталого економічного зростання країни. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/3\\_ANR\\_2012/Economics/14\\_98671.doc.htm](http://www.rusnauka.com/3_ANR_2012/Economics/14_98671.doc.htm)
4. Уманців Ю. М. Фінансово-економічна криза як новітній виклик конкурентній політиці / Ю. М. Уманців // Банківська справа. – 2011. – № 2 – С. 72–82.
5. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 2 – С. 4–13.
6. Валовий внутрішній продукт України [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Платіжний баланс [Електронний ресурс] / Національний Банк України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>
8. Роль експортних страхових агентств в міжнародній торгівлі. Перспективи привлечення фінансування с участіем ЭСА на примере Азиатско-Тихоокеанского региона [Електронний ресурс] // Методический журнал Международные банковские операции. – № 2/2005. – Режим доступу : [http://www.reglament.net/bank/mbo/2005\\_2\\_article.htm](http://www.reglament.net/bank/mbo/2005_2_article.htm)

References

1. Alokhiina T. Shliakhy vykhodu Ukrainy z svitovoi finansovoi kryzy / T. Alokhiina, P. M. Borovyk // Visnyk Kyivskoho instytutu biznesu ta tekhnolohii. – 2010. – № 1. – S.33-34.
2. Bukovynskiy S. A. Finansova kryza v Ukraini: vplyv na rozvytok ekonomiky ta deiakі zakhody z dosiahnennia finansovoi stabilizatsii / S.A. Bukovynskiy // Finansy Ukrainy. – 2010. – № 11. – S.10-30.
3. Holdak V. I. Stratehiia vykhodu Ukrainy z kryzy ta zabezpechennia staloho ekonomichnogo zrostantia krainy. [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: [http://www.rusnauka.com/3\\_ANR\\_2012/Economics/14\\_98671.doc.htm](http://www.rusnauka.com/3_ANR_2012/Economics/14_98671.doc.htm)
4. Umantsiv Iu. M. Finansovo-ekonomichna kryza yak novitnii vyklyk konkurentnii politytsi / Iu. M. Umantsiv // Bankivska sprava. – 2011. – № 2 – S.72-82.
5. Chukhno A. Suchasna finansovo-ekonomichna kryza: pryroda, shliakhy i metody yii podolannia / A. Chukhno // Ekonomika Ukrainy. – 2010. – № 2 – S.4-13.
6. Valovy vnutrishnii produkt Ukrainy [Elektronnyi resurs]: Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. – 1 s. - Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Platizhnyi balans [Elektronnyi resurs]: Natsionalnyi Bank Ukrainy. – Rezhym dostupu: <http://www.bank.gov.ua/>
8. Rol eksportnykh strakhovykh ahentstv v mezhdunarodnoi torhovle. Perspektivy pryvlechenia fynansirovaniia s uchastyem OSA na prymere Azyatsko-Tykhoookeanskoho rehyona [Elektronnyi resurs]: Rehlament. - Metodycheskyi zhurnal Mezhdunarodnye bankovskye operatsyy. - № 2/2005. – Rezhym dostupu: [http://www.reglament.net/bank/mbo/2005\\_2\\_article.htm](http://www.reglament.net/bank/mbo/2005_2_article.htm)

Надійшла 21.04.2013; рецензент: д. е. н. Школа І. М.

УДК 658

Г. І. РЗАЄВ, Т. Г. РЗАЄВА, О. О. СИНЮК  
Хмельницький національний університет

**ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА: НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕННЯ  
ТА ЇЇ ХАРАКТЕРИСТИКИ**

*В статті розглянуто напрями дослідження економічної безпеки в розрізі існуючих теоретико-концептуальних підходів. Представлено основні думки в контексті ресурсно-функціонального підходу та підходу, що орієнтується на захист підприємства і рівень його захищеності. Розглянуто економічну безпеку в розрізі оцінки конкурентоспроможності продукції і підприємства та в контексті стійкості підприємства й спроможності його виживання. Оброблено існуючі думки відносно економічної безпеки в контексті його захисту від небажаних негативних впливів та в контексті адаптивного підходу. Обґрунтовано основні характеристики економічної безпеки за кожним із розглянутих підходів, розглянуто можливості та окреслено перспективи їх використання.*

*Ключові слова: економічна безпека, ресурсно-функціональний підхід, рівень захищеності підприємства, стійкість підприємства та спроможність його виживання, конкурентний підхід, адаптивний підхід.*

G. I. RZAYEV, T. G. RZAYEVA, O. O. SYNYUK  
Khmelnitsky National University

**THE ECONOMIC SECURITY: DIRECTIONS OF INVESTIGATIONS  
AND ITS CHARACTERISTICS**

*The paper considers directions of investigations of the economic security in the context of existing theoretical and conceptual approaches. The main ideas in the context of the resource and functional approach and an approach that focuses on the protection of the enterprise and its level of security are examined. The economic security in the context of assessment the competitiveness of products and the enterprise, and in the context of the stability of the enterprise and its ability to survive are reviewed. Existing opinions on the economic security in the context of its protection from unwanted negative influences and in the context of adaptive approach are processed. The basic characteristics of the economic security at each of the approaches are proved; the possibilities and the prospects for their use are considered.*

*Keywords: the economic security, resource and functional approach, the security level of the enterprise, the enterprise stability and its ability to survive, the competitive approach, adaptive approach.*

**Вступ**

Ефективне функціонування будь-якої економічної системи як на макро-, так і на мікрорівні можливе при достатньому рівні його економічної безпеки. Для покращення економічних умов діяльності як на рівні підприємства, так і на рівні держави суттєве значення підтримка рівня економічної безпеки підприємства та забезпечення відповідного рівня його конкурентоспроможності. Відповідний рівень економічної безпеки створює передумови для розвитку підприємницької діяльності в Україні і, як наслідок, сприяє покращенню економічного становища держави. Економічна безпека держави значною мірою

залежить від економічної безпеки галузей промисловості та підприємств, що їх представляють. Регулювання та підвищення рівня економічної безпеки значною мірою залежить від параметрів її оцінки, функціональних складових, що її представляють, відповідних критеріїв, які обумовлюють певні шляхи та напрями підвищення рівня економічної безпеки.

Останнім часом значна частина науковців займалась питаннями економічної безпеки, а саме досліджували її сутність та функціональні складові за напрямами й площинами які різняться між собою запропонованими теоретико-концептуальними підходами. Економічну безпеку як стан найбільш ефективного використання ресурсів вивчали Цигилик І. І., Покропивний С. Ф., Джонсон В., Олейников Є. А., Кирієнко А. В. та ін. Економічну безпеку як стан захищеності підприємства досліджували Плетникова І. Л., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М., Шваб Л. І., Мізіна Є. В., Бокій В. І., Александров І. О. та ін. Економічну безпеку в контексті конкурентоспроможності розглядали Кашин А. В., Васильцев Т.; Дубецька С. П., Подлужна Н.О., Забродський В. І., Романова О. вивчали економічну безпеку як стан стійкості та спроможності підприємства забезпечувати самовиживання й розвиток. Войнаренко М.П., Камлик М. І., Василенко В. О., Шкарлет С. трактували поняття економічної безпеки як оцінку ризиків загроз та небезпек. Невизначеність єдиного підходу та розбіжність у сутності поняття економічної безпеки за різними напрямами дослідження обумовили мету даної статті та окреслили основні завдання її досягнення.

Метою даної статті є дослідження існуючих підходів до розуміння поняття «економічна безпека», визначення її основних характеристик за виділеними підходами й напрямами досліджень та окреслення перспектив їх використання.

### Експериментальна частина

Аналіз існуючих підходів до економічної безпеки дав змогу зауважити, що на сьогодні не існує єдиного комплексного підходу, який відповідав би умовам господарювання і сприяв би покращенню методики аналізу та контролю стану економічної безпеки. Окремі дослідження, що проводились в розрізі ресурсно-функціонального підходу, захисту підприємства, рівня його захищеності, стійкості підприємства та спроможності його виживання, конкурентного та адаптивного підходів не дають можливості виділити єдині характеристики, параметри та критерії оцінювання, які відповідають умовам функціонування у мінливому конкурентному середовищі. Ситуація, що склалася, потребує подальшого дослідження рівня економічної безпеки, розв'язання існуючих проблем і пошуку шляхів їх вирішення.

Розглянемо основні теоретико-концептуальні підходи та визначення щодо економічної безпеки в розрізі зазначених напрямків. Найбільш вживаним на сьогодні є дослідження, що базуються на ресурсно-функціональному підході. В контексті зазначеного підходу економічна безпека вивчається під кутом ефективності використання складових ресурсів суб'єкта господарювання.

Узагальнення та опрацювання літературних джерел [1–4, 7, 8] дало змогу дослідити сутність економічної безпеки в розрізі ресурсно-функціонального підходу, що представлено нами в таблиці 1.

Таблиця 1

#### Ресурсно-функціональний підхід до визначення сутності поняття «економічна безпека»

Автори	Сутність поняття «економічна безпека»
Цигилик І.І., Паневник Т.М. [7, с. 197]	стан корпоративних ресурсів та підприємницьких можливостей, за якого гарантується найефективніше їх використання для забезпечення стабільного функціонування та динамічного науково-технічного і соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім впливам
Покропивний С.Ф., Олейников Є.А. [7, с. 197]	стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування прав) і підприємницьких можливостей, який гарантує найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам
Ляшенко С.Н. [4, с. 153]	стан ефективного використання його ресурсів і існуючих ринкових можливостей, яке дозволяє запобігти внутрішнім та зовнішнім загрозам, і забезпечити його довготривале виживання і стійкий розвиток на ринку у відповідності з обраною місією
Джонсон В. [1, с.199]	стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів
Довбня С.Б. Гічова Н.Ю. [2, с. 88]	здатність підприємства до ефективного функціонування (тепер) і успішного розвитку (в майбутньому). Такий стан досягається при найефективнішому використанні ресурсів, що перебувають у розпорядженні підприємства, а також відповідності напрямку розвитку суб'єкта господарювання основним тенденціям зовнішнього середовища
Грунін О., Грунін С. [1, с. 199]	стан господарюючого суб'єкта, при якому він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів добивається запобігання, послаблення або захисту від існуючих загроз або інших непередбачуваних обставин та в цілому забезпечує досягнення основних цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарського ризику
Варналії З.С. [8, с. 17]	забезпечення найбільш ефективного використання ресурсів суб'єкта господарювання для запобігання загрозам і створення умов для стабільного функціонування усіх його елементів
Донець Л.І. [3, с. 246]	ефективне використання ресурсів, що забезпечує стабільне функціонування та сталий розвиток у майбутньому
Кирієнко А.В. [1, с. 199]	стан оптимального для підприємства рівня використання його економічного потенціалу, за якого існуючі та/або можливі збитки виявляються нижчими за встановлені підприємством межі

Дослідження проведене нами, дали змогу зауважити, що автори вищенаведених визначень (табл. 2) акцентують увагу на ефективному використанні ресурсів підприємства, а саме: ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування прав. Внаслідок цього і відбувається захист підприємства від зовнішніх та внутрішніх негативних факторів, його стабільна діяльність та розвиток в майбутньому. Проаналізувавши даний підхід визначимо характеристики економічної безпеки як стану, що забезпечує:

- ефективне використання ресурсів підприємства;
- результативне використання ринкових можливостей суб'єкта господарювання;
- довготривале виживання підприємства за умов конкурентного середовища;
- підтримку стійкого розвитку господарюючого суб'єкта на ринку;
- можливість сприяти запобіганню, послабленню або захисту від існуючих загроз;
- можливість мінімізувати збитки та підтримувати їх нижчими за межі, що встановлені підприємством;
- оптимальне для підприємства використання його економічного потенціалу.

Таблиця 2

**Підхід, орієнтований на захист підприємства, до визначення сутності поняття «економічна безпека»**

Автори	Сутність поняття «економічна безпека»
Плетникова І.Л. [1, с. 199]	поєднання стану захищеності діяльності підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз, із здатністю його адаптуватися до існуючих умов, які не впливають негативно на його діяльність
Колосов А.В. [3, с. 246]	стан захищеності життєво важливих економічних інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх джерел небезпеки, який формується адміністрацією та персоналом шляхом реалізації системи заходів правового, організаційного і інженерно-технічного характеру
Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. [3, с. 246]	міра гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, які діють поза межами підприємства
Ковальов Д., Сухорукова Т., Шваб Л.І. [3, с. 246]	захищеність діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноманітні загрози чи пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності
Могільний А.І. [3, с. 246]	забезпечення стану життєдіяльності підприємства, при якому реалізуються його основні інтереси, воно захищено від внутрішніх та зовнішніх загроз і дестабілізуючих чинників
Євдокимов Ф.І., Мізіна Є.В. [3, с. 246]	комплексне відображення ступеня надійності підприємства як партнера для забезпечення виробничих, фінансових, комерційних та інших економічних відносин за визначений термін часу
Попович П. [4, с. 153]	комплексна система забезпечення і захисту економічних інтересів організації, підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз (джерел небезпеки), створювану і регульовану шляхом здійснення комплексу заходів, спрямованих на підтримку стійкості функціонування і можливості розвитку підприємства як незалежного суб'єкта, що господарює
Фокіна Н.П., Бокій В.І. [8, с. 17]	захищеність діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища та здатність оперативно реагувати на зміну зовнішніх умов та появу загроз
Раздіна Є. [8, с. 17]	комплекс заходів, що сприяють підвищенню фінансової стійкості господарських суб'єктів за умов ринкової економіки, що захищають їх інтереси від впливу негативних ринкових процесів
Драга А.А. [1, с. 199]	це захищеність життєво-важливих для підприємства інтересів від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань та окремих осіб, здатність протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам, зберігати стабільність при функціонуванні та розвитку підприємства відповідно до його статутних цілей
Шликовий В.В., Іванов А.В. [1, с. 199]	це створення таких умов діяльності, за якого забезпечується надійний захист інтересів підприємства від всіх можливих видів загроз, котрі на ньому виникають по відношенню до трьох груп об'єктів: майно, інформація та персонал
Шликов В. [5, с. 207]	стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних загроз
Александров І.О. [5, с. 207]	захищеність економічних інтересів підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз

Наступним напрямом дослідження, що заслуговує на увагу, є підхід який орієнтований на захист підприємства та рівень його захищеності. Узагальнення та опрацювання літературних джерел [1, 3, 4, 5, 8] дало змогу згрупувати останні у табл. 2 та окреслити основні характеристики зазначеного підходу.



Представники цього підходу розглядають економічну безпеку як стан захищеності підприємства та його інтересів від впливу різноманітних негативних чинників. Науковці наголошують, що розвиток підприємницької діяльності конкретного суб'єкта господарювання залежить саме від мінімізації або абсолютного виключення впливу негативних факторів на результат його функціонування.

За даними табл. 2 нам представляється можливим виділити такі характеристики економічної безпеки, які ґрунтуються на захисті підприємства та його вмінно протистояти загрозам, а саме:

- умови, які не впливають негативно на діяльність підприємства;
- стан захищеності життєво важливих економічних інтересів суб'єкта господарювання;
- стан, що формується шляхом реалізації певної системи заходів;
- здатність суб'єкта господарської діяльності швидко усувати різноманітні загрози;
- здатність підприємства пристосуватися до існуючих умов, які не впливають на нього негативно;
- забезпечення виробничих, фінансових, комерційних та інших економічних відносин;
- здатність підприємства оперативно реагувати на зміну зовнішніх умов та появу загроз.

Ще одним слушним підходом, є підхід пов'язаний з рівнем конкурентоспроможності продукції та підприємства. Важливо наголосити, що за сучасних умов господарювання економічну безпеку підприємства слід вивчати у її тісному зв'язку із конкурентоспроможністю суб'єкта господарювання, оскільки саме вона впливає на рівень конкурентоспроможності підприємства забезпечує його економічну стабільність і підтримує конкурентний статус. Конкурентоспроможність підприємства є головним фактором успіху його функціонування та підтримки рівня економічної безпеки. Окремі визначення економічної безпеки в контексті конкурентного підходу представлено в табл. 3 (узагальнення та опрацювання літературних джерел [3, 6, 8–12]).

Таблиця 3

**Конкурентний підхід до визначення сутності поняття «економічна безпека»**

Автори	Сутність поняття «економічна безпека»
Кашин А.В. [8, с. 17] Белокуров В.В. [3, с. 246]	наявність конкурентних переваг, що обумовлені відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і задачам.
Васильцев Т. [6, с. 49]	такий стан функціонування, при якому підприємство та його продукція є конкурентоспроможними на ринку, а також одночасно гарантується: найбільш ефективне використання ресурсів, інтелектуального та кадрового потенціалу; стабільність функціонування та прогресивність розвитку; можливість протистояти негативним впливам зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування.
Кракос Ю.Б., Серик Н.И. [9, с.7]	економічна безпека підприємства покликана виконувати ряд функцій, основні з яких: прогнозування, оцінка фінансового ризику, виявлення загроз, збереження конкурентних переваг та ін.
Глушенко С.В. [10, с.25]	науковці вважають, що економічна безпека підприємства є складовим елементом в структурі конкурентоспроможності підприємства
Фатхутдинов Р.А. [11, с.23]	за умов ринкових відносин конкурентоспроможність підприємства є головним фактором успіху в бізнесі і забезпеченні економічної безпеки
Панасюк О.А., Тарасєва Л.В. [12, с.172]	економічна безпека підприємства складається з декількох функціональних складових, при чому однією із найбільш вирішальних є конкурентоспроможність і конкурентоусталеність підприємства

Відповідно до зазначеного підходу, нами виділено такі характеристики щодо поняття «економічна безпека»:

- наявність конкурентних переваг підприємства над іншими;
- відповідність матеріального, фінансового, кадрового та техніко-технологічного потенціалів стратегічним цілям суб'єктів господарської діяльності;
- продукція підприємства є конкурентоспроможною на ринку;
- гарантується найбільш ефективне використання ресурсів, інтелектуального та кадрового потенціалу суб'єкта господарювання;
- стабільність функціонування та прогресивність розвитку підприємства;
- можливість підприємства протистояти негативним впливам зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування.

Наступним напрямом дослідження є підхід, що орієнтований на стійкість підприємства та його спроможність до виживання за умов конкурентної боротьби. Економічна безпека, на думку науковців, характеризує стабільність функціонування підприємства, стійкість до негативних впливів середовища, та спроможність підприємства до саморозвитку, самоорганізації та удосконалення діяльності. Узагальнення та опрацювання літературних джерел [1, 3, 8, 13–15] дало змогу виділити основні визначення, що представлені в табл. 4.

За інформацією табл. 4. нами виділено характеристики економічної безпеки, які визначені в розрізі

зазначеного підходу:

- розвиток підприємства за умов внутрішніх та зовнішніх загроз;
- розвиток суб'єкта за умов впливу непередбачуваних та складно прогнозованих факторів;
- стан якому характерний саморозвиток та самоорганізованість;
- стан який дозволяє зберегти рівновагу і стійкість підприємства при мінімізації загроз;
- характеристика кількісних та якісних властивостей підприємства;
- сукупність чинників, які забезпечують незалежність, стабільність і стійкість окремого підприємства;
- спроможність підприємства до постійного оновлення та самовдосконалення та ін.

Таблиця 4

**Підхід, орієнтований на стійкість підприємства, до визначення сутності поняття «економічна безпека»**

Автори	Сутність поняття «економічна безпека»
Дубецька С.П. [3, с.246]	стан об'єкта в системі його зв'язків з точки зору його стійкості (самовиживання) та розвитку в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз, дій непередбачуваних та складно прогнозованих факторів.
Подлужна Н.О. [3, с.246]	характеристика системи, що самоорганізовується й саморозвивається, стан, за якого економічні параметри дозволяють зберегти головні її властивості: рівновагу і стійкість при мінімізації загроз.
Забродський В.І. [8, с. 17]	кількісна та якісна характеристика властивостей фірми, яка відображає здатність «самовиживання» та розвиток в умовах виникнення зовнішньої та внутрішньої економічної безпеки.
Щербина В.М. [8, с. 17]	сукупність умов та чинників, що забезпечують незалежність окремого підприємства, його стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення та самовдосконалення.
Татаркін А., Романова О., Куклін А., Яковлев В. [1, с.199]	це сукупність поточного стану, умов і чинників, що характеризують стабільність, стійкість і поступальність розвитку економіки території, органічно інтегрованої в економіку держави як самостійної структури
Донець Л.І., Ващенко Н.В. [13, с.20]	стан що забезпечує стабільне функціонування та сталий розвиток у майбутньому шляхом ефективного використання ресурсів
Ковальчук І.В. [14, с.654]	це стан рівноваги підприємства, за якого воно стабільно функціонує і здійснює господарську діяльність
Камлик М.І. [15, с.41]	стан розвитку господарюючого суб'єкта, який характеризується ефективністю нейтралізації негативних факторів та протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності

Важливим напрямом дослідження економічної безпеки є підхід орієнтований на захист від небажаних впливів. Він розглядає економічну безпеку у розрізі стану чи системи чинників, які запобігають або мінімізують вплив факторів на життєво важливі для підприємства процеси та ресурси. А це в свою чергу, дозволяє покращувати та удосконалювати діяльність певного суб'єкта господарської діяльності. Узагальнення та опрацювання літературних джерел [1, 5, 7–10, 16, 17, 18, 19] дало змогу виділити основні визначення, що представлені в табл. 5.

Дослідження існуючих теоретичних підходів за інформацією табл. 5 дало змогу виділити такі характеристики економічної безпеки, що характеризують стан:

- стабільності економічного та фінансового розвитку;
- ефективності нейтралізації негативних факторів та протидії їх впливу на всіх стадіях діяльності підприємства;
- ефективного функціонування механізму підвищення результативності діяльності;
- своєчасного виявлення небезпечних та кризових явищ на рівні підприємства;
- високого ступеня захищеності від небажаних змін;
- спроможності чинити опір загрозам та оперативно реагувати на економічні ризики.

Заслугує на увагу адаптивний підхід, що базується на системі заходів та шляхів їх реалізації, щодо спроможності сприяти адаптації підприємства до умов, що склалися, та підтримувати його подальший економічний розвиток. Узагальнення та опрацювання інформації джерел [1, 4, 20–22] дало змогу визначити певні підходи, що представлені нами в табл. 6. Представники даного напрямку роблять наголос на адаптованості суб'єкта господарювання до умов функціонування у навколишньому динамічному середовищі з орієнтацією підприємств на подальший розвиток та стан нормальної, рентабельної роботи суб'єкта господарювання.

Даний підхід є складним у розумінні поняття «економічна безпека», оскільки саме переконання адаптації підприємства важливо вивчати, як певну сукупність станів, що іноді дублюють або доповнюють зазначене поняття, а саме в контексті стану захищеності, протистояння, нейтралізації загроз, нормальної та рентабельної діяльності тощо.

**Підхід, орієнтований на захист від небажаних впливів, до визначення сутності поняття «економічна безпека»**

Автори	Сутність поняття «економічна безпека»
Шваб Л.І. [16, с.538] Кракос Ю.Б. [9, с.7] Глущенко С.В. [10, с.23] Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Семенів О.М. [17, с.538]	захищеність його діяльності від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути виниклі загрози або пристосуватись до наявних умов, що негативно впливають на його діяльність
Войнаренко М.П., Яременко О. [8, с.17]	стан суб'єкта господарювання, при встановленні якого ефективно функціонують механізми запобігання або зменшення впливу факторів, що загрожують стабільності розвитку діяльності фірми.
Тамбовцев В.Л. [5, с. 207]	стан підприємства, за якого ймовірність небажаної зміни яких-небудь якостей, параметрів належного йому майна і зовнішнього середовища, що має на нього вплив, невелика (менше визначеної межі).
Шкарлет С. [5, с. 207]	динамічний системний процес, що структурно складається з трьох обов'язкових компонентів, пов'язаних між собою відповідним співвідношенням, і визначається як «безперервний динамічний процес: по-перше, діагностики й оцінки фінансово-економічних, операційних, техніко-технологічних, ресурсних, маркетингових, інноваційних, організаційних, функціональних, юридичних, структурних та управлінських критеріїв, метою якого є завчасна ідентифікація джерел виникнення, видів і стадій розвитку небезпечних (кризових) для діяльності підприємства проявів; по-друге, своєчасне застосування, у разі об'єктивної необхідності, релевантного каталогу антикризових (стабілізаційних) заходів нейтралізації внутрішніх і зовнішніх факторів (або упередження, захист та протидія їх впливам); по-третє, формування системи рекомендацій і заходів щодо створення конкурентної переваги і забезпечення розвитку підприємства на усіх етапах його життєвого та операційного циклів».
Клейнер Г.Б. [1, с.199]	це такий стан даного господарюючого суб'єкту, при котрому життєво важливі компоненти структури та діяльності підприємства характеризуються високим ступенем захищеності від небажаних змін.
Бандука О.М., Духов В.Е., Петрова К.Я., Червяков І.М. [1, с.199]	це спроможність економічної системи чинити опір загрозам, що можуть призвести до її руйнації або зашкодити досягненню цілей, при цьому предметом економічної безпеки є управління економічними ризиками.
Попович П. [18, с.93]	комплексна система забезпечення та захисту економічних інтересів організації від зовнішніх та внутрішніх загроз
Яременко О.Ф. [19, с.168]	захищеність фінансового, інтелектуального, кадрового, технологічного, інформаційного, інтерфейсного, ринкового, правового та екологічного ресурсного потенціалу підприємства від прямих та опосередкованих економічних загроз та небезпек та здатність відновлюватись та розвиватись

Таблиця 6

**Адаптивний підхід до визначення сутності поняття «економічна безпека»**

Автори	Сутність поняття «економічна безпека»
Аллен Д., Каралли Р. [1, с. 199]	це заходи, що повинні здійснюватися як в організаційному, так і в оперативному змістах та підвищувати адаптованість підприємства до умов оточуючого середовища.
Василенко В.О. [4, с. 153]	стан, при якому стратегічний потенціал фірми не знаходиться поблизу границь адаптивності, а погроза втрати економічної безпеки наростає в міру наближення ступеня адаптивності стратегічного потенціалу до граничної зони.
Мацибора В.І. [20, с.275]	стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від нечесної конкуренції, некомпетентних рішень, недосконалих законів, а також здатність протистояти цим загрозам і реалізувати мету своєї діяльності та адаптуватись до умов
Круш П.В., Подвігіна В.І., Сердюк Б.М. [21, с.608]	це такий стан, за яким нейтралізуються або зменшуються загрози інтересам та самому існуванню підприємства
Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І. [22, с.189]	це стан нормальної і рентабельної діяльності підприємств різних видів та комплекс умов і заходів, що забезпечують її

Даний підхід дозволяє охарактеризувати економічну безпеку як систему заходів:

- що здійснюються в організаційному та в оперативному змістах;
- які підвищують адаптованість підприємства до умов оточуючого середовища;
- які забезпечують нормальну та рентабельну діяльність підприємства;
- що нейтралізують загрози існуванню підприємства;
- що забезпечують стратегічний потенціал фірми і підтримують оптимальний рівень адаптованості

та ін.

### Висновки

Проведені нами дослідження та узагальнення існуючих теоретико-концептуальних підходів до поняття «економічної безпеки» дало змогу зауважити, що найбільш частим та поширеним підходом є ресурсно-функціональний підхід. Також науковці доволі неодноразово пропонують вивчати економічну безпеку як стан захищеності підприємства. Більш слушним, на нашу думку, є підхід до економічної безпеки підприємства, що відображає конкурентні переваги суб'єкта господарювання, рівень його конкурентоспроможності, його конкурентний статус та ін. Дослідження питання оцінки економічної безпеки підприємства в контексті його конкурентоспроможності дало змогу зауважити наступне:

- виникла об'єктивна необхідність вивчення питань оцінки економічної безпеки підприємства з урахуванням однієї з важливих його характеристик – рівня його конкурентоспроможності;
- існуючі теоретико-концептуальні підходи щодо оцінки економічної безпеки, як характеристики рівня конкурентоспроможності підприємства, потребують конкретизації та уточнення, з метою використання останніх у подальших дослідженнях;
- кризові умови господарювання, що ускладнюються конкурентною боротьбою та недобросовісною конкуренцією вимагають перегляду складових економічної безпеки, їх узагальнення, що спростить систему її критеріїв, полегшить методичку аналізу і контролю, і дасть змогу використовувати у дослідженнях щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства.

Таким чином, дослідження стану економічної безпеки в контексті оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, дасть змогу комплексно дослідити та систематизувати інформаційні потоки оцінки її рівня та сприяти своєчасній розробці та використанню системи заходів, яка буде сприяти підтримці рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання відповідно до вимог часу. Саме функціонування підприємств у мінливому конкурентному середовищі потребує постійного моніторингу рівня його економічної безпеки, що є гарантією підвищення відповідного конкурентного статусу підприємства та рівня його конкурентоспроможності за умов загострення конкурентної боротьби.

### Література

1. Белоус Н.Д. Теоретичне узагальнення економічної безпеки підприємств / Н. Д. Белоус // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 2. – Т. 1. – С. 196–201.
2. Довбня С. Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С. Б. Довбня, Н. Ю. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 88–97.
3. Квасницька Р.С. Концептуальні підходи до визначення сутності поняття економічна безпека підприємства / Р.С. Квасницька, І.О. Тернавська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 5. – Т. 1. – С. 244–247.
4. Мацеха Д.С. Економічна безпека підприємства / Д.С. Мацеха // Вісник Хмельницького національного університету. – 2006. – № 4. – Т. 1. – С. 152–154.
5. Омельчук С.С. Визначення сутності поняття «Економічна безпека підприємства» та його складових / С.С. Омельчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – №6. – Т.1. – С. 206–210.
6. Пашнюк Л.О. Економічна безпека підприємства: сутність, складові та фактори забезпечення / Л.О. Пашнюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 22. – С. 48–50.
7. Пухальська Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та її складові / Г.В. Пухальська, Г.О. Христич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 6. – Т. 1. – С. 197–200.
8. Ткачук Г. Ю. Теоретичні підходи до визначення економічної безпеки підприємств / Г.Ю. Ткачук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 5. – Т. 2. – С. 15–18.
9. Кракос Ю.Б. Подход к оценке уровня финансовой составляющей экономической безопасности предприятия / Кракос Ю.Б., Серик Н.И. // Экономика. Финансы. Право. – 2006. – № 12. – С.7–12.
10. Глущенко С.В. Управление финансовым риском и экономическая безопасность предприятия / С.В. Глущенко // Наукові праці Донецького державного технічного університету. – 2002. – № 47. – С. 2–29.
11. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов // учеб. пособ. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
12. Панасюк О.А. Обгрунтування необхідності оцінки конкурентоусталеності промислових підприємств / О.А. Панасюк, Л.В. Тарасьєва // Наукові праці Донецького державного технічного університету. – 2002. – №46. – С.171–178.

13. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства : [навч. пос.] / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К. : Центр учбової літ-ри, 2008. – 240 с.
14. Ковальчук І.В. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / І.В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с.
15. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : [навч. посіб.] / Камлик М.І. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.
16. Шваб Л.І. Економіка підприємства : [навч. посіб. для студ. вищих навч-х закладів] / Л.І. Шваб. – [4-е вид.]. – К. : Каравела, 2007. – 584 с.
17. Петрович Й.М. Економіка підприємства : [підручник] / Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Семенів О.М. ; за ред. Й.М. Петровича. – Львів : «Новий світ – 2000», 2004. – 680 с.
18. Попович П. Економічна безпека підприємства на сучасному етапі розвитку економіки України, методика аналізу / П. Попович // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2002. – № 2. – С. 93–96.
19. Яременко О.Ф. Економічна безпека підприємства як фактор сталого розвитку / О.Ф. Яременко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія “Економічні науки”. – 2005. – № 2. – С. 167–169.
20. Мацибора В.І. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / Мацибора В.І., Збарський В.К., Мацибора Т.В. – К. : Каравела, 2008. – 312 с.
21. Круш П.В. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / Круш П.В., Подвігіна В.І, Сердюк Б.М. ; за заг. ред. Круша П.В., Подвігіної В.І, Сердюка Б.М. – К. : Ельга-Н, КНТ, 2007. – 780 с.
22. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. Т.1 / [Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І.] ; за ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.

### References

1. Belous N.D. The theoretical generalization of the economic security of companies/ N.D. Belous // Khmelnsky National University Bulletin. - 2012. - № 2, Vol.1. - P. 196-201.
2. Dovbnya S.B., Nychova N.Y. Diagnosis of the level of the economic security / S.B. Dovbnya, N.Y. Nychova // Finance of Ukraine. - 2008. - № 4. - P. 88-97.
3. Kvasnytsky R.S., Ternavska I.O. Conceptual approaches to defining the essence of the concept of the economic security of enterprise / R.S. Kvasnytsky, I.O. Ternavska // Khmelnsky National University Bulletin. - 2008. - № 5, Vol.1. - P. 244-247.
4. Matsekha D.S. The economic security of Enterprise / D.S. Matsekha // Khmelnsky National University Bulletin. - 2006. - № 4, Vol.1. - P. 152-154.
5. Omelchuk S.S. The definition the essence of the concept of "The economic security of enterprise" and its components / S.S. Omelchuk // Khmelnsky National University Bulletin. - 2008. - № 6, Vol.1. - P. 206-210.
6. Pashnyuk L.O. The economic security of companies: the nature, structure and factors of providing / L.O. Pashnyuk // Investment: Practice and Experience. - 2012. - № 22. - P. 48-50.
7. Pukhalska G.V., Khrystych G.O. The economic security of companies: essence and its components / G.V. Pukhalska, G.O. Khrystych // Khmelnsky National University Bulletin. - 2008. - № 6, Vol.1. - P. 197-200.
8. Tkachuk G.Y. The theoretical approaches to the definition of the economic security of companies / G.Y. Tkachuk // Khmelnsky National University Bulletin. - 2012. - № 5, Vol.2. - P. 15-18.
9. Krakos Y.B. The approach to the assessment of the financial component of the economic security of the enterprise / Krakos Y.B., N.I. Serik // Economics. Finance. Law. - 2006. - № 12. - P.7-12.
10. Glushchenko S.V. Financial risk management and the economic security of the company / S.V. Glushchenko // Scientific Papers of Donetsk State Technical University. - 2002. № 47. - P.22-29.
11. Fatkhutdinov R.A. Competitiveness: Economics, strategy, management / R.A. Fatkhutdinov // text-book. - Moscow: INFRA-M, 2000. – 312 p.
12. Panasyuk O.A. Grounds of necessity of assessment of industrial enterprises / O.A. Panasyuk, L.V. Tarasyeva // Scientific Papers of Donetsk State Technical University. - 2002. - № 46. - P.171-178.
13. Donets L.I. The economic security of enterprise: text-book. / Donets L.I. Vashchenko N.V. - K.: Center of educational Literature, 2008. -240 p.
14. Kovalchuk I.V. Economics of Enterprise: text-book. - K.: Knowledge, 2008. – 679 p.
15. Kamlyk M.I. The economic security of entrepreneurial business Economical and legal aspects:text-book. - K.: Atika, 2005. – 432 p.
16. Schwab L.I. Economics of Enterprise: text-book for higher educational establishments., / L.I. Schwab / 4th ed. - K: Caravel, 2007. – 584 p.
17. Petrovich J.M. Economics of Enterprise: a textbook / Ed. of J. M. Petrovich: Petrovich J.M., Kit A.F., Semeniv O.M. – Lviv: "The New World - 2000", 2004. – 68 p.
18. Popovych P. The economic security of a company on the current stage of development of Ukraine's economy, methods of analysis / P. Popovych // Ternopil Academy of National Economy Bulletin. - 2002. - № 2. - P.93-96.

19. Yaremenko O.F. The economic security of company as a factor of stable development / O. F. Yaremenko // Khmel'nitsky National University Bulletin. Series "Economics." - 2005. - № 2. - S.167-169.
20. Matsyhora V.I. Economics of Enterprise: text-book. / Matsyhora V.I., Zbarsky V.K., Matsyhora T.V. - K.: Caravela, 2008. – 312 p.
21. Krush P.V. Economics of Enterprise: text-book. / Krush P.V., Podvihina V.I., Serdyuk B.M. / Ed. of Krush P.V., Podvihina V.I., Serdyuk B.M. - K.: Elga-N, KNT, 2007. – 780 p.
22. Mocherny S.V. Economic Encyclopedic Dictionary: In 2 vol. Vol.1. [Mocherny S.V., Larin Y.S., Ustenko O.A., Yuri S.I.] / Ed. S.V. Mocherny. - Lviv: World, 2005. – 616 p.

Надійшла 16.04.2013

УДК 338

Д. А. САЇНСЬКИЙ

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» НААН України

## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ХМЕЛЯРСТВА В УКРАЇНІ

*В роботі висвітлено сучасні тенденції розвитку галузі хмелярства в Україні. За результатами оцінювання встановлено стан, відображено динаміку розвитку та рівень ефективності державної підтримки галузі хмелярства в Україні. Ключові слова: галузь хмелярства, стан, динаміка, тенденції, перспективи.*

D. A. SAINSKYI

National scientific centre "Institute of agrarian economy" of National Academy of Sciences of Ukraine

## MODERN STATE AND GENERAL ESTIMATION OF STATE SUPPORT OF DEVELOPMENT OF INDUSTRY OF HOP GROWING IN UKRAINE

*The work covers the modern tendencies of development of industry of hop growing in Ukraine. Accomplished the estimation of the state and reflected dynamics of development of Ukrainian market of hop production. The legislatively-legal providing of mechanism of state support of domestic industry of hop growing is systematized and analysed. Determined existent problems, indicated the prospects and evaluated the level of efficiency of state industry supporting. Key words: industry of hop growing, state, dynamics, tendencies, prospects.*

**Постановка проблеми.** Хмелярство – важлива галузь сільського господарства. Її продукція використовується у пивоварінні, медицині, харчовій та інших галузях промисловості. Враховуючи швидкі темпи зростання споживання і виробництва пива за останні роки в Україні, постає питання щодо забезпечення пивоварів достатньою кількістю якісної сировини хмелю як незамінної технічної культури для виробництва пива. Сьогодні вітчизняна галузь хмелярства не може задовольнити зростаючий попит на сировину та вимагає державної підтримки. Державою щороку спрямовуються фінансові ресурси на підтримку виробництва хмелю в Україні, однак при цьому не забезпечується належна оцінка взаємозв'язку між обсягом виділених коштів та кількістю одержаної продукції, її використання в народному господарстві України. Всього за останні роки (2009–2011 рр.) сільськогосподарські виробники галузі хмелярства отримали з державного бюджету 90,8 млн грн за рахунок збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства, через механізм прямих дотацій з Державного бюджету [3, 4]. Тому оцінка ефективності державної підтримки виробників хмелю через функціонування механізму управління галуззю хмелярства в Україні в сучасних умовах набуває актуальності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Постійне перебування у колі зору провідних аграрних політиків та науковців даного питання ще раз підкреслює його актуальність. Проблеми розвитку хмелярства, підвищення економічної ефективності виробництва хмелю та виявлення перспектив розвитку галузі досліджували А. Головач, В. Зіновчук, І. Куровський, Н. Куровська, Т. Муляр, О. Николок, Т. Приймачук, Т. Ратошнюк, В. Романчук, О. Стойко, В. Федорець, В. Циганок, М. Циганок та інші. Проте, необхідність підвищення рівня ефективності розвитку галузі хмелярства в нашій країні вимагає удосконалення та пошуку нових механізмів стимулювання даної галузі.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз сучасних тенденцій розвитку галузі хмелярства в Україні та оцінювання рівня ефективності її державної підтримки.

Основні завдання дослідження полягають у наступному: здійснити оцінку стану та показати динаміку розвитку українського ринку хмелепродукції; систематизувати та проаналізувати законодавчо-правове забезпечення механізму державної підтримки вітчизняної галузі хмелярства; встановити існуючі проблеми, зазначити перспективи та оцінити рівень ефективності державної підтримки даної галузі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як свідчать статистичні дані, попит на хміль постійно зростає, але вітчизняна галузь хмелярства далеко не в повній мірі задовольняє внутрішній ринок (рис. 1).

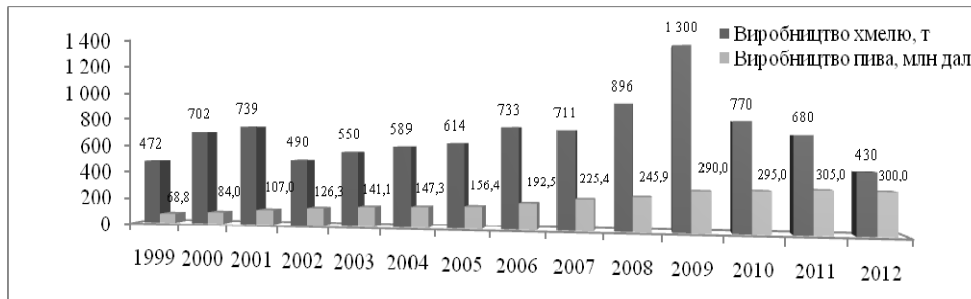


Рис. 1. Динаміка виробництва хмелю та пива в Україні

Збільшення виробництва хмелю протягом 2002–2008 рр. відбувалось досить повільно, і на відміну від пивної галузі, при цьому потреба пивзаводів забезпечувалась лише на 15–20 % [1]. При цьому у 2012 році валовий збір хмелю в Україні становив 430 тонн [2], або у тричі менше у порівнянні з 2009 роком, що свідчить про наявність небезпечних тенденцій щодо державної підтримки галузі, яка на практиці не стимулює збільшення виробництва продукції.

В багатьох країнах світу хмелярська галузь досить розвинена, проте беззаперечними лідерами за насадженнями хмелю є США та Німеччина, при відповідних близько 13 тис. га і 18 тис. га (станом на 2011 рік). Постійно зростають площі насаджень хмелю в Китаї (понад 4,1 тис. га), що обумовлено загальним зростанням обсягів азійських ринків та підвищенням виробництва пива у світі.

Вітчизняне хмелярство досягло найбільшого розвитку в 70–80-х роках ХХ століття. В середині 80-х років Україна за площею насаджень та валовим збором хмелю займала четверте місце в світі після Німеччини, США та Чехословаччини. Це давало можливість повністю забезпечити внутрішні потреби та частину хмелю відправляти за кордон і в сусідні республіки.

Український ринок хмелепродукції в 2005–2008 роках характеризувався поступовим виходом зі стану стагнації, хоча об'єми вирощування хмелю були майже у 10 разів менше порівняно з обсягами виробництва кінця 80-х років [5]. Сьогодні Україна створила необхідні умови для виходу галузі із довготривалої кризи шляхом відшкодування майже 100 % всіх витрат при виробництві хмелю.

Законом України «Про збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства» [3] передбачено, що збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства платники вказаного податку сплачують на спеціальний рахунок Державного казначейства України щомісяця. Згідно із частиною п'ятою вказаного закону, механізм справляння збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства та порядок використання цих коштів затверджується Кабінетом Міністрів України.

Урядом затверджено Порядок справляння збору та використання коштів на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства [6]. Міністерство аграрної політики є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з питань забезпечення реалізації державної аграрної політики, продовольчої безпеки держави, державного управління у сфері сільського господарства. Слід зазначити, що запроваджений Кабінетом Міністрів України порядок використання коштів державної підтримки галузі хмелярства містить положення, які неможливо виконати. Зокрема, визначено, що суб'єкти господарювання у двотижневий строк після надходження бюджетних коштів подають управлінням агропромислового розвитку районних або управлінням промисловості та агропромислового розвитку Севастопольської міської держадміністрації звіт про їх використання (п. 9 Порядку [6]), при цьому не враховується, що останнім проводиться компенсація уже понесених витрат у хмелярстві. Як наслідок, жодним із перевірених суб'єктів господарювання та органами виконавчої влади не забезпечено у 2008–2010 роках виконання вимог щодо подання звітності про використання державних коштів.

Діючим законодавством не передбачено відповідальності отримувачів державної підтримки за неналежний догляд багаторічних насаджень хмелю, створених за рахунок коштів державного бюджету та заборони відчуження (перепродажу) хмелярської техніки, вартість якої відшкодовано за рахунок державного бюджету іншим суб'єктам господарювання. Як наслідок, за рахунок коштів державного бюджету по декілька разів проводиться відшкодування вартості техніки, через її повторний продаж і призводить до неефективного використання коштів.

Основною метою Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року [7] є забезпечення життєздатності сільського господарства, його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринку, гарантування продовольчої безпеки країни, збереження селянства як носія української культури і духовності. Зокрема, одним із заходів з виконання Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року, який закріплено за Міністерством аграрної політики, є надання державної підтримки у забезпеченні розвитку виноградарства, садівництва та хмелярства. Проте, у вказаній програмі не передбачено основних критеріїв підтримки та розвитку галузі хмелярства, зокрема зростання врожайності, валового збору хмелю, збільшення площ хмеленасаджень. Таким чином, сьогодні нормативно-правове поле, яким регулюється механізм державної підтримки галузі хмелярства є недосконалим. Зокрема,

незважаючи на численні нормативні документи, які регламентують державну підтримку хмелярства, не створено ефективного стимулюючого механізму управлінням розвитку галузі.

В Україні виробництво хмелю сконцентровано в господарствах Поліської зони, де ґрунтово-кліматичні умови найбільш повно відповідають біологічним особливостям культури та дають змогу отримувати високоякісну сировину. Товарне виробництво хмелю в Україні згідно з актами інвентаризації хмільників на початок 2011 року зосереджено у понад півсотні господарств, що розміщені у сімох областях України 1000 га, з них плодоносні на даний час 900 га, решта молоді насадження. Провідне місце у структурі хмеленасаджень займає Житомирська область, а також значні площі під хмелем розташовані у Львівській, Рівненській та Вінницькій областях (рис. 2).

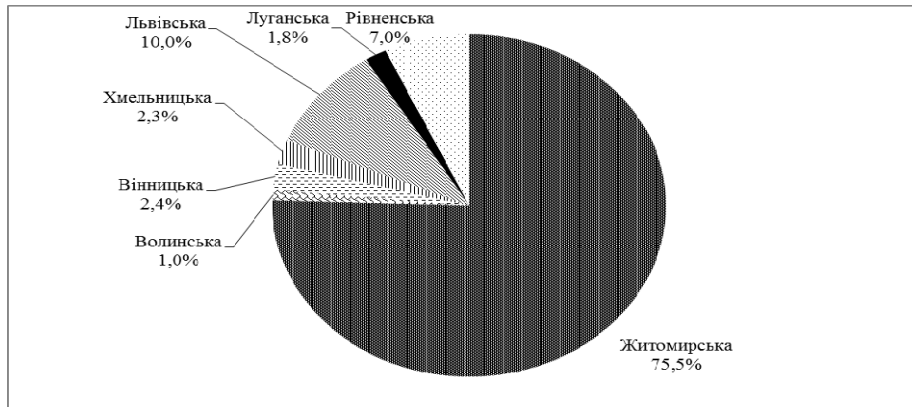


Рис. 2. Частка хмеленасаджень в Україні у 2011 році

Завдяки державній підтримці господарствам майже на 90 % відшкодовуються кошти за придбання посадкового матеріалу, закладку нових хмільників, на догляд за багаторічними насадженнями та реконструкцію хмелешпалер [1]. Надходження коштів від збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства є джерелом формування спеціального фонду, 10 % яких (з 01.01.2010 р. – 15 %) спрямовуються на державну підтримку розвитку хмелярства за КПКВК 2801510 «Державна підтримка розвитку хмелярства» (далі – КПКВК 2801510). Метою зазначеної бюджетної програми є розширення виробничих потужностей галузі хмелярства з метою збільшення врожайності, валового збору хмелю, площ хмеленасаджень.

Проведеним у 2011 році працівниками Рахункової палати аудиту ефективності використання коштів Державного бюджету спрямованих на розвиток хмелярства [8] встановлено, що критеріями визначення обсягу державної підтримки галузі хмелярства, слугував обсяг понесених витрат суб'єктами господарювання з закладення та догляду за хмеленасадженнями, реконструкції та ремонту хмелешпалер, придбання спеціальної хмелярської техніки, відповідно до наданих комісіям підтвердних документів. Зазначений підхід не стимулює розвиток галузі хмелярства, оскільки головною метою суб'єктів господарювання стало не досягнення результативних показників роботи (ріст врожайності, валового збору хмелю тощо), а декларування понесених витрат, які відшкодовуються з державного бюджету.

Діючий порядок надання державної підтримки розвитку хмелярства надзвичайно громіздкий, непрозорий, забюрократизований та такий, що не сприяє реальному розвитку галузі. Так, величезна кількість первинних документів, довідок, що подаються у 3–4 примірниках, а також різноманітних контролюючих органів, представники яких входять до комісії усіх рівнів, з огляду на наявні порушення та недоліки у їх роботі, призводять до „колективної безвідповідальності” за стан розвитку галузі хмелярства. При цьому, матеріали проведених перевірок Головних та районних управлінь агропромислового розвитку засвідчили подання протягом 2008–2010 років суб'єктами господарювання в галузі хмелярства документів на одержання державної підтримки безпосередньо Мінагрополітики (минаючи районні та обласні комісії) для прийняття рішень про виділення коштів, що не відповідає вимогам щодо подання таких документів, передбаченим діючим Порядком [6] та призводить до «додаткових навантажень» на суб'єкти господарювання при отриманні державної підтримки і суперечить основним принципам прозорості у роботі органів влади. Вказаний механізм надання документів діяв і у 2011 році.

Вагомим чинником, що ставить під загрозу ефективність державної підтримки розвитку хмелярства є незабезпечення органами центральної виконавчої влади створення належних умов для захисту вітчизняного товаровиробника хмелю, що призвело до утворення значних залишків хмелепродукції на початок 2011 року та неможливості її реалізації. Одним із завдань визначених положенням про Мінагрополітики є організація у межах своїх повноважень роботи, спрямованої на захист вітчизняних підприємств галузей агропромислового виробництва, при цьому, незважаючи на неодноразові звернення облдержадміністрацій, Асоціації хмелярів України з проханням розглянути проблему реалізації хмелю, однак, Міністерством заходи щодо врегулювання зазначеного питання належним чином не вживались [8].



Слід відмітити, що Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» від 22.12.1998 № 332 запроваджений з метою проведення спеціальних розслідувань фактів зростання імпорту в Україну незалежно від країни походження та експорту товару, що заподіює значну шкоду або загрожує заподіянням значної шкоди національному товаровиробнику, за результатами яких можуть застосовуватися спеціальні заходи. Заінтересованими сторонами можуть бути, зокрема органи виконавчої влади в Україні в межах їх компетенції.

Незважаючи на значні обсяги фінансової підтримки розвитку хмелярства, переважна частина хмелю залишається не реалізованою, при цьому внаслідок довготривалого зберігання втрачається якість готової продукції та відповідно зменшується вартість реалізації. Так, за інформацією Головного управління АПР Житомирської облдержадміністрації станом на 01.01.2011 не реалізовано суб'єктами господарювання області понад 550,0 тонн хмелю, що складає понад 90 % валового збору у регіоні у 2010 році.

Інститутом Полісся та Асоціацією хмелярів труднощі у реалізації вітчизняної хмелесировини пояснюються використанням вітчизняними пивзаводами імпортованої хмелесировини, внаслідок ліберального митного законодавства, без врахування показника – введеної кількості альфа-кислот, який є основним при проведенні розрахунку за хмелесировину, а також використання ізомеризованих екстрактів хмелю.

За інформацією ПАТ «Укрпиво» (лист від 24.02.2011 № 18) український ринок пива жорстко конкурсований – 95 % обсягів належить 4 групам (ПАТ «САН ІнБев Україна»; ЗАТ «Оболонь»; ПАТ «ПБК «Славутич»; ПрАТ «Міллер Брендз Україна», з яких 3 належать закордонним власникам). При цьому, щорічна потреба у хмелепродукції становить 5,0 – 5,2 тис. тонн, з яких використовується хміль спресований – 0,4 %, хміль гранульований – 66,6 %; хмельові екстракти (в тому числі ізомеризовані) – 33 %. В той же час, придбання хмелепродукції проводиться виключно на тендерних умовах, після проходження обов'язкової процедури отримання («ухвалення»), при цьому у 2008–2009 рр. жодне вітчизняне підприємство не заявило про свою участь у зазначених тендерах.

Водночас, Асоціація хмелярів України у зверненні на адресу Голови Верховної Ради України виражає стурбованість щодо обмеження використання вітчизняної хмелесировини, внаслідок проведення великими пивоварними компаніями з іноземним капіталом узгоджених антиконкурентних дій та закупівлі хмелесировини через тендерні комітети, які здійснюють свою діяльність виключно за кордоном, внаслідок чого національні виробники хмелю усунуті з ринку його реалізації. За останні роки, за відсутності економічно-обґрунтованих чинників, спостерігається різке зменшення ціни реалізації хмелесировини. Так, реалізаційна ціна тонни ароматичних сортів хмелю у 2010 році знизилась, у порівнянні з 2008 роком, більше ніж у 10 раз та склала 12–15 тис. грн (у 2008 році 157,4 тис. грн, у 2009 – 31,2 тис. грн) [8].

Отже, існує законодавче поле, яке регламентує використання хмелесировини в Україні, за умови відмови великих пивоварних компаній від придбання українських хмелепродуктів, зводить нанівець державну підтримку галузі хмелярства за останні роки (у 2009–2011 рр.), яка складає 90,8 млн грн, дестабілізує соціально-економічну ситуацію в хмелярських регіонах, ставить під загрозу ліквідацію робочих місць.

**Висновки та перспективи подальших наукових досліджень.** Запроваджений механізм державної підтримки розвитку галузі хмелярства не забезпечував належної мотивації суб'єктів господарювання, які працюють в галузі щодо зростання продуктивності праці та розширеного відтворення виробництва, оскільки, з державного бюджету проводилася компенсація понесених хмелегосподарствами витрат. Діюче законодавче поле, що регламентує використання хмелесировини в Україні, через відмову великих пивоварних компаній, як основних споживачів продукції галузі, від придбання українських хмелепродуктів за останні роки, зводить нанівець державну підтримку, дестабілізує соціально-економічну ситуацію в хмелярських регіонах, ставить під загрозу ліквідацію робочих місць. Має місце відсутність належної системи маркетингу щодо просування на ринку одержаної хмелепродукції. При цьому органами центральної виконавчої влади не задіяні механізми захисту вітчизняного товаровиробника хмелю, що призводить до утворення значних залишків хмелепродукції (яка утворилась на початок 2011 року).

#### Література

1. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Полісся і західному регіоні України / [редкол. : М. В. Зубець (голов. ред.) та ін.] / НААН України. – К. : Аграрна наука, 2010. – С. 272–275.
2. Збір урожаю сільськогосподарських культур, плодів, ягід та винограду в регіонах України за 2012 рік [Електронний ресурс] : статистичний бюлетень / Держ. ком. статистики України. – Режим доступу : [http://ukrstat.org/uk/metaopus/2012/0109003\\_2012.htm](http://ukrstat.org/uk/metaopus/2012/0109003_2012.htm). – (Дата звернення: 18.03.2013).
3. Про збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] : закон України від 09.04.1999 № 587. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. – (Дата звернення: 18.03.2013).
4. Річний звіт про виконання Державного бюджету України по видатках (Спеціальний фонд Державного бюджету України за КПКВК 2801510 «Державна підтримка розвитку хмелярства») за 2009–2011 роки [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/>. – (Дата звернення: 18.03.2013).

5. Комплексна програма розвитку сільського господарства Житомирської області у 2009–2010 роках та на період до 2015 року. – Житомир : Рута, 2009 – С. 148–149.

6. Порядок справляння збору та використання коштів на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства : [затв. постановою Кабінету Міністрів України від 15.07.2005 № 587 (із змінами та доп.)] [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. – (Дата звернення: 18.03.2013).

7. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року : [затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 № 1158] [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. – (Дата звернення: 18.03.2013).

8. Звіт про результати аудиту ефективності використання коштів державного бюджету, спрямованих на розвиток хмелярства, суб'єктами господарювання Вінницької та Житомирської областей : [затв. постановою Колегії Рахункової палати від 27 квітня 2011 року № 8-2] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/468212>. – (Дата звернення: 18.03.2013).

### References

1. Naukovi osnovy ahropromysloвого vyrobnyctva v zoni Polissja i zachidnomu rehioni Ukraїny / NAAN Ukraїny ; [redkol.: M. V. Zubec' (holov. red.) ta in.]. – K. : Ahrarna nauka, 2010. – S. 272-275.

2. Zbir urozhaju sil'skohospodars'kych kul'tur, plodiv, jahid ta vynohradu v rehionach Ukraїny za 2012 rik [Elektronnyj resurs] : statystyčnyj bjuleten' / Derž. kom. statystyky Ukraїny. – Režym dostupu : [http://ukrstat.org/uk/metaopus/2012/0109003\\_2012.htm](http://ukrstat.org/uk/metaopus/2012/0109003_2012.htm).

3. Pro zbir na rozvytok vynohradarstva, sadivnyctva i chmeljarstva (iz zminyamy ta dopovnennjamy) [Elektronnyj resurs] : zakon Ukraїny vid 09.04.1999 # 587. – Režym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua>.

4. Ričnyj zvit pro vykonannja Deržavnoho bjudžetu Ukraїny po vydatkach (Special'nyj fond Deržavnoho bjudžetu Ukraїny za KPKVK 2801510 «Deržavna pidtrymka rozvytku chmeljarstva») za 2009-2011 roky [Elektronnyj resurs] . – Režym dostupu : <http://zakon.nau.ua/>.

5. Kompleksna prohrama rozvytku sil's'koho gospodarstva Žytomyrs'koї oblasti u 2009-2010 rokach ta na period do 2015 roku. – Žytomyr: Ruta, 2009 – S. 148-149.

6. Porjadok spravljannja zboru ta vykorystannja koštiv na rozvytok vynohradarstva, sadivnyctva i chmeljarstva, zatverdženyj postanovoju Kabinetu Ministriv Ukraїny vid 15.07.2005 # 587 (iz zminyamy ta dopovnennjamy) [Elektronnyj resurs] . – Režym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua>.

7. Deržavna cil'ova prohrama rozvytku Ukraїns'koho sela na period do 2015 roku, zatverdžena Postanovoju Kabinetu Ministriv Ukraїny vid 19.09.2007 # 1158 [Elektronnyj resurs] . – Režym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua>.

8. Zvit pro rezul'taty audytu efektyvnosti vykorystannja koštiv deržavnoho bjudžetu, sprjamovanych na rozvytok chmeljarstva, sub"jektivnyj gospodarjuvannja Vinnyts'koї ta Žytomyrs'koї oblastej, zatverdženyj postanovoju Kolehії Rachunkovoї palaty vid 27 kvitnja 2011 roku # 8-2 [Elektronnyj resurs] . – Režym dostupu: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/468212>.

Надійшла 16.04.2013

## ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ПРИЙОМІВ КРЕАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*З метою обґрунтування актуальності та визначення можливості імплементації низки прийомів креативного менеджменту в діяльність вітчизняних підприємств, проведено відповідний аналіз цих питань з урахуванням та прикладами світового досвіду, результати якого наведено в даній статті.*

*Ключові слова: креативний менеджмент, прийоми, імплементація, приклади впровадження.*

I. I. SVIDRUK  
Lviv commercial academy, Ukraine

## INTRODUCTION OF RECEPTIONS OF CREATION MANAGEMENT IS IN ACTIVITY OF DOMESTIC ENTERPRISES

*The purpose of the article are a review and determination of row of receptions of creation management and determination of directions of entrepreneurial activity, for which introduction of these receptions is most actual. Creation in a management is structural, non-standard vision of decision of problems; and also is the input of effective, original decisions, creative vision of professional and individual realization. Statistics is examined in relation to the innovative-active small enterprises of the Lviv area. Drawn conclusion, that in 2011 year 1770 small enterprises of the Lviv area (what presents near 12% of all small enterprises of Lviv Region) carried out those or other innovations. Intensification of innovative activity of domestic enterprises application of such receptions of creation management can assist, as: freshness, hothouse, reality, energy, signalling, boldness. On the whole in the article actuality and determination of possibility of introduction of row of receptions of creation management are reasonable in activity of domestic enterprises, the corresponding analysis of these questions is conducted recognition and by the examples of world experience results over of which are brought in this article.*

*Keywords: creative management, receptions, implementation, examples of introduction.*

### Вступ

Креативний менеджмент є досить новим поняттям і являє собою самостійну галузь управлінської науки та професійної діяльності, яка спрямована на формування сучасних умов розвитку організацій. Можна виокремити теоретичний і прикладний аспекти креативного менеджменту. Теорія креативного менеджменту знаходиться на перетині інноваційного менеджменту, теорії творчості, яка має багато різновидів (теорія науково-технічної, художньої творчості) та низки інших наукових дисциплін. Теорія почала розвиватися приблизно із середини ХХ століття і лише нещодавно знайшла втілення у ґрунтовному прикладному застосуванні цих знань [1].

Вітчизняні підприємства майже не використовують прикладні аспекти креативного менеджменту, що бачиться нам помилковим.

### Постановка завдання

Становлення творчої особистості, розвиток творчого мислення, створення умов для творчої самореалізації працівників в процесі трудової діяльності, що загалом сприяє інтенсифікації інноваційних вкладів членів трудового колективу в діяльність підприємств, вже довгий час привертає увагу теоретиків, дослідників, практиків.

На сьогоднішній день актуальною є проблема імплементації закордонного досвіду щодо застосування прийомів креативного менеджменту в діяльність підприємств, оскільки комплекс цих заходів є надзвичайно дієвим інструментом підвищення ефективності управління підприємствами. Досвід свідчить, що використання креативних прийомів у науково-технічній творчості дозволяє значно збільшити ефективність роботи трудових колективів.

Метою статті є огляд та визначення низки прийомів креативного менеджменту та визначення напрямів підприємницької діяльності, для яких імплементація цих прийомів є найбільш актуальною.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій

Наукових та публіцистичних праць з питань креативного менеджменту існує незначна кількість. Переважно це роботи закордонних авторів, таких як Алан Дж.Роу, Едуард де Боно, Майкл Мікалко [2, 4, 5] та ін.

Питання ж імплементації прийомів креативного менеджменту в діяльність вітчизняних підприємств в науковій літературі майже зовсім не розглянуті.

### Результати дослідження

Основним завданням креативного менеджменту як науки є оволодіння теоретичними знаннями з питань ефективного управління креативною діяльністю підприємства; як діяльності – оволодіння інструментарієм творчого підходу до розв'язання інноваційних задач, набуття практичних вмінь і навичок в галузі розвитку креативного середовища і створення креативної організації [2].

Креативний менеджмент є підсистемою інноваційного менеджменту, який, в свою чергу, виступає конкретною функцією системи управління підприємством. Головна особливість поняття «креативний менеджмент» полягає у тому, що в системі креативного менеджменту об'єктом управління є особистий і колективний творчий розвиток працівників. Ознаками цього розвитку є виникнення креативних ідей щодо покращення розвитку організації загалом [3, с.183].

Найбільш узагальнено, креативність в менеджменті – це конструктивне, нестандартне бачення розв'язання проблем; запровадження ефективних, оригінальних рішень, творче бачення професійної та індивідуальної реалізації [4, 5].

Про рівень застосування інноваційності та креативності в менеджменті вітчизняних підприємств (на прикладі сукупності малих підприємств Львівської області) можна судити за кількістю запроваджених у них нововведень (табл. 1) [6, 7].

Таблиця 1

## Інноваційно-активні підприємства (ІАП) Львівської області у 2011 р. [6, 7]

Галузь	Всього ІАП	Кількість запроваджених інновацій			
		процесні	продуктові	маркетингові	організаційні
Промисловість	262	474	558	57	44
Переробна галузь:	643	442	519	65	78
- харчова промисловість	81	220	160	20	19
- легка промисловість	173	75	165	17	22
- оброблення деревини	237	104	179	19	25
- інші	150	42	15	10	12
Роздрібна торгівля	435	37	48	112	99
Ресторанне господарство	219	47	78	142	447
Готельний бізнес	211	111	57	419	262
Всього	1770	1110	1260	795	930

Отже, у 2011 р. 1770 малих підприємств (що становить біля 12% всіх малих підприємств Львівщини) Львівської області здійснювали ті чи інші нововведення. Більше всього нововведень відбулося в підприємствах переробної галузі та підприємствах роздрібною торгівлі. Логічним нам бачиться той факт, що в промисловості переважають продуктові інновації, в харчовій промисловості – процесні; в роздрібній торгівлі та готельному бізнесі – маркетингові; а в ресторанному господарстві – організаційні.

Причинами низької активності інноваційної діяльності та запровадження креативного менеджменту, на нашу думку, є мала потужність і низька прибутковість малих підприємств Львівщини. Проте, хоч інноваційна активність досліджуваної сукупності підприємств незначна, вона є, що дозволяє зробити висновок про необхідність її інтенсифікації. Останнє, є можливим за допомогою імплементації закордонного досвіду, зокрема низки прийомів креативного менеджменту. Вони нам бачаться сучасними, дієвими та можливими для впровадження в діяльність вітчизняних підприємств (не потребують значного капіталовкладення, а потребують застосування інтелектуалізації працівників трудового колективу).

Йдеться про наступні прийоми креативного менеджменту: свіжість, теплиця, реальність, енергія, сигналізування, сміливість [8].

1. Прийом «Свіжість». В закордонних та вітчизняних прогресивних підприємствах проводять мозкові штурми для генерування нових ідей. Це дієвий метод, але є проблема – необхідно чесно й щиро дати відповідь на запитання: скільки відсотків цих «нових» ідей конкуренти можуть спокійно скопіювати? Якщо бути відвертим, то відповідь може бути такою: від 80% до 100%. Це дозволяє зробити висновок, що конкуруючі підприємства виявляються не такими вже й конкурентами, оскільки діють однаково.

Існує простий закон креативності: якість й унікальність ідей на виході напряму залежить від якості й унікальності стимулу на вході. У даному випадку стимул – це будь-які нові події чи враження, будь-що поза площиною проблем, які в даний момент необхідно вирішити. Через це для унікальних ідей замало мозкового штурму – потрібні нові враження, нові події, нові зв'язки в мозку.

«Свіжість» – це здатність провокувати себе на нові вчинки та враження. Це надзвичайно важливо для креативності, адже людині притаманне біологічне завдання: бути в зоні комфорту. Можливо, нижченаведена теза трохи банальна, проте вона гарно ілюструє суть і актуальність прийому «Свіжість»: «Якщо Ви хочете мати те, чого ніколи не мали, робіть те, чого ніколи не робили [8]».

Приклад застосування прийому «Свіжість»: в 1937 р. Сільван Голдман, власник супермаркету,

задався пошуком проблеми: чим можна замінити корзини, що носять покупці, щоб можна було продати більше товарів? Після серії проб та помилок він розробив магазинний візок, в той час, коли інші супермаркети пропонували все більші пакети. Сьогодні в Америці магазинних візків більше ніж автомобілів.

Підсумуємо, що прийом «Свіжість» являє собою чітко продуману організацію нових факторів і стимулів зміни професійного життя з метою спровокувати виникнення неординарних точок зору. Все вищесказане дозволяє нам рекомендувати імплементацію цього прийому для всіх вітчизняних підприємств.

2. Прийом «Теплиця». Коли з-під землі з'являється маленький паросток, не можна точно сказати – квітка це чи бур'ян. Для визначення треба зачекати, потрібно доглядати за цим стеблом, і лише після кількох тижнів можна визначити, чого можна очікувати. Це ж саме можна використати і по відношенню до ідей. Коли ідея от-от виникнула у людини, потрібно трохи часу для більш чіткого її осмислення.

«Теплиця» захищає та вирощує «свіжі» ідеї, коли вони лише з'являються. Фактично, йдеться про мозковий штурм, стратегічні сесії, неформальні зустрічі, «курулку» та ін., де створюють і плекають нові ідеї.

Отже, використання прийому «Теплиця» передбачає створення того середовища, в якому ідеї «вирощуються», а не критикуються, і досягається це за допомогою трьох факторів:

1. Зупинка – потрібно не поспішати одразу ж коментувати ідею, яку щойно почули.

2. Розуміння – полягає у спробі подивитися на ситуацію очима іншої людини. Отже, необхідно зупинитися, вислухати, а тепер зрозуміти. Для цього доцільними є уточнюючі питання: «Звідки з'явилася така ідея?», «Розкажіть більше» і т.д.

3. Вирощування. Два попередні фактори є важливими, але недостатніми. Тепер ідею потрібно виростити й підсилити. Потрібно знайти відповіді на питання: «В чому цінність ідеї?», «Як можна її покращити?», «Які є альтернативи?».

Так, прийом «Теплиця» покликаний захищати та вирощувати «свіжі» ідеї, коли вони лише з'являються.

Приклад застосування прийому «Теплиця»: коли в 30-і роки в США з'явилася горілка, американці ігнорували її – чистий алкоголь не був популярним. Російський емігрант, який намагався налагодити торгівлю горілкою, в кінці кінців здався та у 1939 р. продав свої права за 14 тис. дол. компанії «Хьюблейн». Менеджер компанії не почав критикувати малопопулярну ідею, а почав шукати спосіб зробити напій більш популярним – так з'явилися коктейлі «Кровава Мері», «Викрутка» та ін.

Таким чином, прийом «Теплиця» доцільно використовувати для того, щоб піклуватися про нові «тендітні» ідеї до того часу, поки вони не виростуть, щоб потурбуватися про себе самим. Імплементацию прийому «Теплиця» можемо рекомендувати, в першу чергу, наукоємним та техніко-технологічним вітчизняним підприємствам.

3. Прийом «Реальність». Цей прийом є простим і дуже потужним фактором креативності. Йдеться про те, що рано чи пізно настає момент, коли варто припинити думати, говорити й писати про інновації. Натомість, потрібно запитати: «Як ми можемо зробити це реальним зараз?»

Отже, необхідно намагатися втілювати ідеї в реальність – творити прототипи. Це обумовлено наступними чинниками:

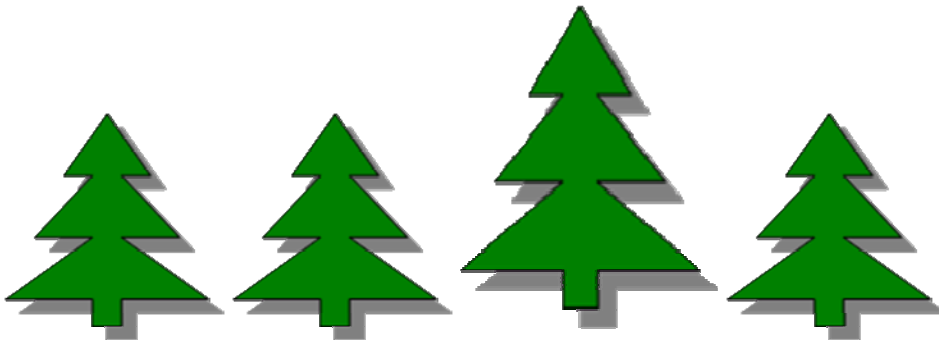
- по-перше, коли ідея починає втілюватись у реальність, вона викликає реакцію, якої не можуть викликати слова;

- по-друге, створення прототипу штовхає на дії в тому чи іншому напрямку, і будь-який з них є кращим, ніж апатія та байдужість; людям стає цікаво;

- по-третє, можливість і бажання втілити ідею значно посилюють ентузіазм.

Таким чином, актуальною нам бачиться презентація прототипів ідей. До того ж, не обов'язково їх робити ідеальними, що, в свою чергу, дозволить людям їх коментувати та обговорювати. Керівництво буде про них думати, і таким чином, просування ідей буде більш швидшим і якіснішим.

Проілюструємо приклад прийому «Реальність»: яка з ялинок одразу ж більше притягує увагу?



Автоматично притягує більше уваги найбільше дерево. Саме тому збільшення найчастіше

використовують в рекламах. Проте, у 50-х р. коли не відомий розробник реклами Кьюсак Дебуї описав свою ідею щодо збільшення графічного зображення товару, що рекламується, його не оцінили. Тоді він графічно реально зобразив свою ідею та цим довів всім її дієвість.

Отже, прийом «Реальність» полягає у необхідності обґрунтування та втілення ідей у життя будь-яким чином. Вважаємо, що даний прийом доцільно використовувати насамперед в діяльності банківських та страхових підприємств, а також підприємств туристично-готельного типу.

4. Прийом «Енергія». Усі бачили, як бавляться діти. Вони це роблять широ, весело та з неймовірним захопленням. Усе інше їх не хвилює — вони повністю віддають себе грі, від чого дуже щасливі. Це і є та енергія, про яку йдеться.

Енергія в цьому аспекті потрібна для того, щоб не просто виконувати завдання, а бути «з головою» в ньому, і при тому, відчувати себе абсолютно щасливим. Фактично, це є натхнення. Саме такою є поведінка творчих людей, тим більше, що дійсно креативні люди вміють створювати відповідний дух і на підприємстві. Це відчутно одразу, адже їхня енергія передається, і люди, які нею «заражаються», теж хочуть виконувати роботу з задоволенням.

Приклад застосування прийому «Енергія»: один червоноградський бізнесмен має стільки енергії, що окрім основного свого бізнесу (виробництво термопанелей, заводи з виробництва фарб, транспортні перевезення) займається ще розвитком спідвею, будує першу в Україні дискотеку для танців в басейні на останньому поверсі будинку під відкритим небом. В нього невичерпана енергія до ідей та до дій. Всі в захваті від нього, а він з кожним роком примножує свої прибутки.

Так, зміст прийому «Енергія» полягає у наступному: управління енергією – персональною, командною та корпоративною – є запорукою успішного втілення інновацій. На наше переконання, всі вітчизняні підприємства потребують імплементації цього прийому.

5. Прийом «Сигналізування». Даний прийом передбачає необхідність сигналізувати про перехід з одного режиму в інший, і є тією необхідністю, яка може зарадити знищенню творчих ідей працівників.

Виконати цю умову не складно, головне – щоб працівники трудового колективу знали, що хто робить і про що думає. Це дуже важливо й потрібно, оскільки дозволяє членам команди об'єднувати свої зусилля.

Межа між аналітичним і креативним режимами має бути чіткою, і вони не можуть перемішуватися – треба знайти їхнє гармонійне поєднання. А сигналізування – це навігація між переходами від одного режиму до іншого.

Для якісного сигналізування важливі два фактори:

1. Треба більш чітко думати й уявляти.

2. Думки треба точно виражати словами, вміти чітко й доступно їх пояснити. Лише тоді працівники зможуть краще зрозуміти ідеї й відчуті стан один одного, і, тим самим, стати ближче один до одного.

Сучасним прикладом застосування прийому «Сигналізування» є концепція фільму «Про що думають жінки»: лише коли чоловік чітко знає правдиву думку чи бажання жінки, він може їх зрозуміти та виконати.

Отже, прийом «Сигналізування» говорить про потребу створення видимих знаків, спрямованих для всіх працівників. Саме ці знаки дозволяють передавати інформацію, що уможливує творчу діяльність. Даний прийом вважаємо найбільш актуальним для підприємств із великим чи авторитарним складом управлінського апарату вітчизняних підприємств всіх напрямів діяльності.

6. Прийом «Сміливість». Сміливість і креативність є надзвичайно взаємопов'язаними. Кардинальні ідеї практично завжди створюють кардинальні люди. Ці люди нетипові, адже треба мати мужність, щоб показати свою відмінність. Тому сміливі люди відіграють величезну роль у створенні інновацій.

Сміливість не є вродженою характеристикою. Вона виховується. В більш загальному розумінні може виховуватися через вміння зустріти свій страх, знайти себе, побачити своє майбутнє, змінити внутрішні стереотипи й розвивати та підтримувати все вищезазначене.

Приклад застосування прийому «Сигналізування»: один бізнесмен дуже чутливо відносився до питань захисту навколишнього середовища та ненавидів браконьєрів. Він не побоявся виглядати смішно, коли реалізовував свою ідею встановлення приватної власності на слонів та коней для захисту їх від браконьєрів.

Зміст прийому «Сміливість» в креативному менеджменті полягає у тому, що творчі люди завжди «роблять два кроки в темряву; і найважливішим тут є «завжди», а не «два кроки». Даний прийом рекомендуємо впроваджувати для всіх вітчизняних підприємств, особливо для тих, хто веде стратегію підприємництва та агресивного захоплення ринку.

#### **Висновки та перспективи подальших досліджень**

1. Креативність піддається розвитку та є передумови для цього (так, у 2011 р. в Львівській області 1770 малих підприємств впровадили нововведення).

2. Інтенсифікації інноваційної активності вітчизняних підприємств може сприяти застосування таких прийомів креативного менеджменту, як: свіжість, теплиця, реальність, енергія, сигналізування, сміливість.

3. Прийом «Свіжість» являє собою чітко продуману організацію нових факторів і стимулів зміни професійного життя з метою спровокувати виникнення неординарних точок зору. Рекомендуємо імплементацію цього прийому для всіх вітчизняних підприємств.

4. Прийом «Теплиця» доцільно використовувати для того, щоб піклуватися про нові «тендітні» ідеї до того часу, поки вони не виростуть, щоб потурбуватися про себе самим. Імплементацію прийому «Теплиця» можемо рекомендувати в першу чергу наукоємним та техніко-технологічним вітчизняним підприємствам.

5. Прийом «Реальність» полягає у необхідності обґрунтування та втілення ідей у життя будь-яким чином. Вважаємо, що даний прийом доцільно використовувати насамперед в діяльності банківських та страхових підприємств, а також підприємств туристично-готельного типу.

6. Прийом «Енергія» полягає у наступному: управління енергією – персональною, командною та корпоративною – є запорукою успішного втілення інновацій. На наше переконання, всі вітчизняні підприємства потребують імплементації цього прийому.

7. Прийом «Сигналізування» передбачає потребу створення видимих знаків, спрямованих для всіх працівників. Саме ці знаки дозволяють передавати інформацію, що уможливує творчу діяльність. Даний прийом вважаємо найбільш актуальним для підприємств із великим чи авторитарним складом управлінського апарату вітчизняних підприємств всіх напрямів діяльності.

8. Зміст прийому «Сміливість» в креативному менеджменті полягає у тому, що творчі люди завжди «роблять два кроки в темряву; і найважливішим тут є «завжди», а не «два кроки». Даний прийом рекомендуємо впроваджувати для всіх вітчизняних підприємств, особливо для тих, хто веде стратегію підприємництва та агресивного захоплення ринку.

9. Імплементація оглянутих прийомів креативного менеджменту в діяльність вітчизняних підприємств може принести неабиякий позитивний результат. Необхідним при цьому є аналіз передумов для ефективного впровадження цих прийомів.

#### Література

1. Свидрук І.І. Креативний менеджмент : [навч. посіб.] / І.І. Свидрук. – К. : ЦУЛ, 2012. – 224 с.
2. Эдуард де Боно. Генератор креативных идей / Эдуард де Боно. – СПб : Питер, 2008. – 192 с.
3. Зінкевич Д.К. Сутність креативного менеджменту і його місце в системі управління підприємством / Зінкевич Д.К. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19. – С. 182–187.
4. Алан Дж.Роу. Креативное мышление / Дж.Роу Алан. – М. : НТ Пресс, 2007. – 176 с.
5. Майкл Микалко. Энциклопедия бизнес-идей. Тренинг креативности / Майкл Микалко. – СПб : Питер, 2003. – 416 с.
6. Статистичний щорічник Львівської області за 2011 р. / Головне управління статистики у Львівській області. – Львів, 2012.
7. Скрипко Т.О. Стан і тенденції розвитку інноваційного підприємництва Львівщини / Т.О. Скрипко // Торгівля, комерція, підприємництво : збірник наукових праць Львівської комерційної академії. – Львів : Вид-во ЛКА, 2012. – Випуск 14. – С. 140–145.
8. Оксенюк В. Як розпочати креативну революцію в компанії / Оксенюк В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/cm/cm068.html#resp>.

#### References

1. Svidruk I.I. Kreatyvnyj menedzhment: Navch. posib. / I.I. Svidruk. – K.: TSUL, 2012. – 224 s.
2. Yeduard de Bono. Henerator kreatyvnykh idej / Yeduard de Bono - SPb.: Piter, 2008. – 192 s.
3. Zinkevych D.K. Sutnis kreativnoho menedzhmentu i joho misce v systemi upravlinnia pidpryemstvom / Naukovij visnyk NLTU Ukrainy. – 2009. – №19. – S. 182-187.
4. Alan Dzh.Rou. Kreatyvnoe myshlenie / Dzh.Rou Alan. – M.: NT Press, 2007. – 176 s.
5. Majkl Mikalko. Encyklopedija byznes-idej. Trenynh kreatyvnyosti / Majkl Mikalko. – SPb.: Pyter, 2003. – 416 s.
6. Statystychny shchorichnik Lvivskoji oblasti za 2011 r. Holovne upravlinnia statystyky u Lvivskij oblasti. Lviv, 2012 r.
7. Skrypko T.O. Stan i tendenciji rozvytku innovacijnoho pidpryemnyctva Lvivshchyny. / T.O. Skrypko // Torhivlia, komercija, pidpryemnyctvo: zbirnyk naukovykh prats Lvivskoji komertsijnoyi akademiji. Vypusk 14. - Lviv: vyd-vo LKA, 2012. - S. 140-145.
8. Okseniuk V. Jak rozpochaty kreatyvnu revoliuciju v kompaniji. – Rezhym dostupu: <http://www.management.com.ua/cm/cm068.html#resp>.

Надійшла 19.04.2013; рецензент: д. е. н. Башнянин Г. І.

## МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Завдання управління конкурентоспроможністю відноситься до основних завдань маркетингу на підприємстві та інформаційного забезпечення управлінських рішень. Через те прийняття управлінського рішення щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства є по суті маркетинговим рішенням щодо подальшого визначення стратегії розвитку малого підприємства.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність, етапи, стадії, методологічні підходи.*

O. V. SOLOYID

Khmelnytsky National University

## METHODOLOGICAL APPROACHES TO FORMATION MECHANISM OF IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF SMALL ENTERPRISES

*Task management competitiveness refers to the fundamental problems of marketing in business and information support management decisions. Because management decision to increase the competitiveness of enterprises is essentially a marketing decision to further define strategies for small business. Application in information provision of methodological approaches for assessment, analysis and forecasting of competitiveness of the small enterprise will allow to create a mechanism for improving it, quickly receive qualitatively new information that characterizes the actual position of the company among its competitors and generate the necessary strategic management decisions on its sustainability and competitiveness.*

*Keywords: competitiveness, stages, stage, methodological approaches.*

**Постановка проблеми.** В ринкових умовах господарювання малим підприємствам для організації ефективного управління і підвищення конкурентоспроможності недостатньо лише досвіду керівника, необхідне масштабне застосування маркетингових та інформаційних технологій, моделювання і комп'ютеризація процесів управління конкурентними перевагами. Завдання управління конкурентоспроможністю мають стимулювати малі підприємства, економію всіх видів ресурсів на основі їх ефективного використання для забезпечення постійно зростаючих потреб споживачів товарів легкої промисловості. Через те, пошук і розробка методологічних підходів до формування механізму підвищення конкурентоспроможності малих підприємств є надзвичайно важливим за сучасних конкурентних умов господарювання.

**Аналіз останніх досліджень.** Серед сучасних підходів щодо оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств слід виділити наукові праці Г.Л. Азоева, А.П. Градова, В.І. Гринчуцького, П.С. Зав'ялова, М. Портера, Б.А. Райзберга, І.А. Спірідонова, Р.А. Фатхутдінова, А.Ю. Юданова та багато інших. Конкуренція як явище досліджувалася багатьма вченими, починаючи з робіт А. Сміта, Д. Рікардо, Дж.С. Мілля, Ф. Еджоурта, К. Вікселя, Дж. Робінсон, Дж. Кейнса, Й. Шумпетера, А. Лернера та закінчуючи працями сучасних вчених та практиків [1].

**Виклад основного матеріалу.** Будь-яке дослідження розпочинається з набору і визначення необхідної інформації, яка проходить наступні стадії: формування цілей підвищення конкурентоспроможності, встановлення пріоритетних завдань, отримання інформації про об'єкт дослідження, переробка інформації і прийняття рішення, визначення управлінських переваг і формування рішень, контроль виконання, оцінка діяльності малого підприємства, корегування параметрів. Розробка системи інформаційного забезпечення механізму управління конкурентоспроможністю підприємства включає три етапи: розробку методології збирання необхідної інформації про стан конкурентних переваг малого підприємства, створення необхідного масиву інформації, перетворення наявних даних у відповідність до програми дослідження. Інформаційна система для прийняття управлінських рішень щодо підвищення конкурентоспроможності малого підприємства має включати інформацію про облік і первинну звітність, інженерно-технічні рішення, виробничо-технологічні та якісно-технічні характеристики продукції, збутові та організаційні заходи підвищення конкурентних переваг малого підприємства у порівнянні з конкурентами на ринку. Важливою є інформація про стан економіки; політичні, міжнародні аспекти; науково-технічний розвиток галузі; проблеми функціонування в рамках СОТ. Середовище, яке безпосередньо впливає на управлінські рішення, включає споживачів, конкурентів, профспілки, постачальників, державні організації (податкові, антимонопольні, комісії з розв'язання конфліктів) [2].

Процес прийняття управлінського рішення щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства має включати певні стадії й етапи (рис. 1).

Проектування та розробка механізму управління конкурентоспроможністю малого підприємства має здійснюватися на основі його загальних принципів проектування інформаційної системи, яка



ґрунтується на моделі бізнесу, що має певні функції і структуру бізнес-процесів на підприємстві, визначає допустимі і недопустимі послідовності дій виконавців, що працюють з інформаційною системою, фіксує логічні взаємозв'язки даних, у відповідності з якими проводяться певні зміни.



Рис. 1. Процес прийняття управлінського рішення щодо підвищення конкурентоспроможності малого підприємства

Визначення інформаційних характеристик для керівника малого підприємства про його конкурентоспроможність має ґрунтуватися на основі вивчення зовнішнього та внутрішнього маркетингового середовища і процесів використання всіх видів ресурсів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності [3].

Процеси проектування і розробки механізму управління конкурентоспроможністю підприємства слід здійснювати поетапно. Перший етап передбачає дослідження процесів накопичення первинних даних, визначення можливостей автоматизації процесів реєстрації, збору та передачі даних про конкурентоспроможність малого підприємства.

На другому етапі проектування алгоритми вирішення завдань оцінки і прогнозування конкурентоспроможності підприємства, оптимального розподілу засобів, які спрямовані на її підвищення, формуються бази даних про конкурентів.

На третьому етапі розглядаються методи, за допомогою яких проводиться оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства, прогноуються її рівні для утримання конкурентних переваг, оптимізується розподіл ресурсів, визначається комплекс організаційно-економічних заходів і підготовки управлінських рішень спрямованих на підвищення конкурентоспроможності малого підприємства.

Методологія формування механізму підвищення конкурентоспроможності малого підприємства включає інформаційну базу підприємства, яка формується з підсистеми технічної підготовки, конструкторського моделювання, планування, маркетингу, фінансового забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Схема формування інформаційного забезпечення для прийняття управлінських рішень щодо підвищення конкурентоспроможності малого підприємства має включати етапи, зображені на рис. 2.

Всі вищеперераховані етапи здійснюються відповідними службами малого підприємства і дозволяють обрати керівнику необхідну стратегію підвищення рівня конкурентоспроможності та забезпечення конкурентних переваг і стійкості як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. В

механізмі управління конкурентоспроможністю малого підприємства має здійснюватися постійний і безперервний моніторинг всієї інформації, при якому вона аналізується, узагальнюється і оцінюється на різних етапах її проходження.

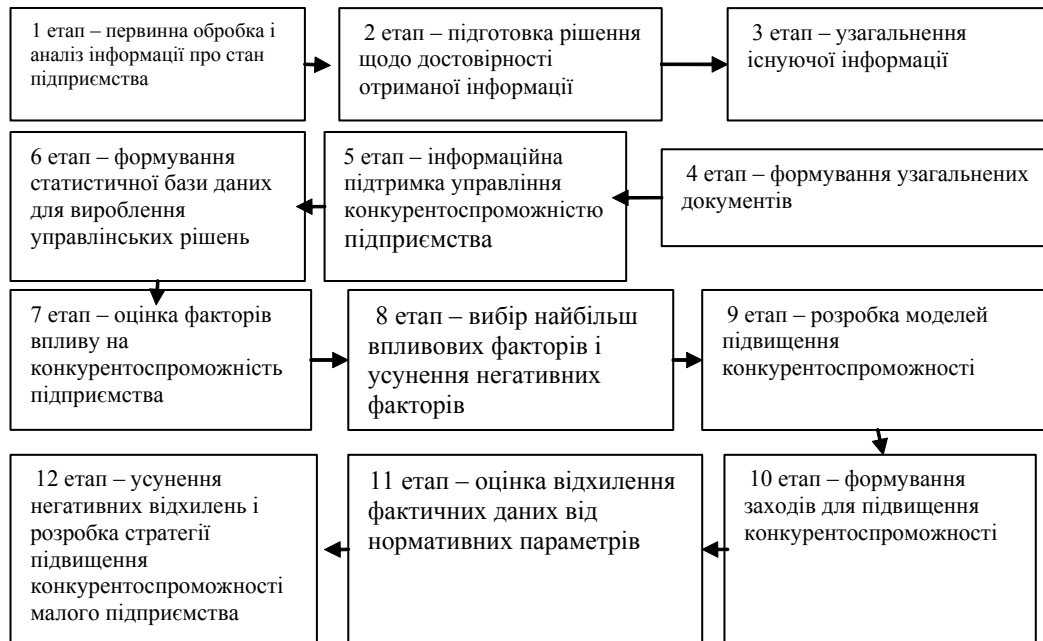


Рис. 2. Схема формування інформаційного забезпечення процесами управління конкурентоспроможністю малого підприємства

Для ефективної роботи керівника малого підприємства і прийняття ним вірних управлінських рішень щодо підвищення рівня конкурентоспроможності інформаційне забезпечення має дозволяти йому вводити і корегувати вхідну інформацію, здійснювати оцінку її якості, приймати рішення про отримання додаткової інформації про конкурентів на ринку товарів, отримувати результати оцінки рівня конкурентоспроможності як продукції, так і підприємства в цілому, прогнозувати тенденції підвищення конкурентоспроможності, робити конкретні висновки щодо прийняття управлінських рішень для підвищення конкурентоспроможності малого підприємства.

Основними етапами проектування інформаційного забезпечення механізму управління конкурентоспроможністю малого підприємства є: створення концепції управління конкурентними перевагами, формування інформаційної бази даних, формування потоків інформації. В межах створення концептуальної моделі управління конкурентоспроможністю визначаються всі об'єкти, атрибути та взаємозв'язки між ними. Створення моделі управління має базуватися на ієрархічній системі її побудови окремих таблиць, в яких подається інформація про стан рівня конкурентоспроможності малого підприємства. На заключному етапі визначаються параметри-характеристики, до яких прагне система управління конкурентоспроможністю малого підприємства.

### Висновки

Застосування в інформаційному забезпеченні методологічних підходів в оцінці, аналізі та прогнозуванні конкурентоспроможністю малого підприємства дозволить сформувати механізм її підвищення, оперативно отримувати якісно нову інформацію, яка характеризує реальне положення підприємства серед його конкурентів та формувати необхідні стратегічні управлінські рішення на забезпечення його стійкості і підвищення конкурентоспроможності.

### Література

1. Варналій З.С. Мале підприємство: основи теорії і практики / Варналій З.С. – К. : "Знання", КОО, 2001. – 277 с.
2. Деніга О.З. Малий бізнес: проблеми та їх вирішення / О.З. Деніга // 36. наук. праць Українського держ. морського техн. ун-ту. – Миколаїв, 2002. – № 1 (379). – С. 130–134.
3. Ігнатенко О.І. Сутність, роль та соціально – економічні функції малих підприємств / О.І. Ігнатенко // Вісник КНЕУ. 2000. – № 6. – С. 48–55.
4. Зозульов О. Про посилення конкурентних переваг підприємства / О. Зозульов // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 33–38.
5. Пивоваров М.Г. Удосконалення методики розрахунку конкурентоспроможності малих підприємств / М.Г. Пивоваров – Економіст. – 2011. – № 5. – С. 28–31.

References

1. Varnalij Z.S. Male pidprijemstvo: osnovy teorii' i praktyky. – K: "Znannja", KOO, 2001. - 277 s.[in Ukrainian]
2. Denega O.Z. Malyj biznes: problemy ta i'h vyrishennja. Zb. nauk.prac' Ukrai'ns'kogo derzh.mors'kogo tehn.univ. – Mykolai'v. – 2002, - №1(379). – S.130-134. [in Ukrainian]
3. Ignatenko O.I. Sutnist', rol' ta social'no – ekonomichni funkcii' malyh pidprijemstv // Visnyk KNEU. 2000. - №6. – s.48-55. [in Ukrainian]
4. Zozul'ov O. Pro posylennja konkurentnyh perevag pidprijemstva / O. Zozul'ov // Ekonomika Ukrai'ny. – 2003. – № 8. – s. 33–38. [in Ukrainian]
5. Pyvovarov M.G. Udoshkonalennja metodyky rozrahunku konkurentospromozhnosti malyh pidprijemstv : / M. G. Pyvovarov – Ekonomist № 5 - 2011 s. 28-31. [in Ukrainian]

Надійшла 19.04.2013; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 336.761

М. В. СОРОКІВСЬКА, О. С. ПАПКА

Львівська комерційна академія

С. А. ДРАЖНИЦЯ

Хмельницький інститут соціальних технологій Університету «Україна»

## ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА ЇХ РОЛЬ В АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

*Розкрито роль страхових компаній в інвестиційних процесах національного господарства. Охарактеризовано особливості та основні джерела формування їх фінансових ресурсів в сучасних умовах. Визначено ключові чинники впливу на їх обсяг з врахуванням специфіки діяльності страхових компаній, які включають обсяг зібраних страхових премій, частку перестраховування у валових страхових преміях та рівень страхових виплат. Запропоновано напрями мобілізації фінансових ресурсів страхових компаній як важливого джерела фінансування інвестицій у розвиток вітчизняної економіки в сучасних умовах, серед яких зростання обсягів основної діяльності страхових компаній шляхом дослідження попиту, розробки нових затребуваних страхових продуктів; підвищення кваліфікації персоналу страховиків; інтеграція страхових і банківських установ; розробка політики використання перестраховування, спрямованої на зниження його частки в обсягах валових страхових премій.*

*Ключові слова: страхова компанія, фінансові ресурси, інвестиційні процеси.*

M. V. SOROKIVSKA, O. S. PAPKA

Lviv Academy of Commerce

S. A. DRAZHNYTSYA

Khmelnytsky Institute of Social Technology University "Ukraine"

## FINANCIAL RESOURCES OF THE INSURANCE COMPANIES AND THEIR ROLE IN THE INVESTMENT PROCESSES ACTIVATION

*The role of the insurance companies in investment processes of a national economy is opened. Features and the basic sources of forming of their financial resources in modern conditions are characterized. Key factors of influence on their volume taking into account specificity of the insurance companies' activity which include volume of the insurance premiums, a reinsurance share in total insurance premiums and level of insurance payments are specified. Directions of the insurance companies financial resources mobilization as important source of investment financing in development of domestic economy in modern conditions are suggested, among which there are: growth of volumes of primary activity of the insurance companies by research of demand, development of the new requested insurance products; improvement of professional skill of the insurers personnel; insurance and bank companies integration; development of a policy of the reinsurance use, its share directed on decrease in volumes of total insurance premiums.*

*Keywords: insurance company, financial resources, investment processes.*

**Постановка проблеми.** В світовій практиці розвинених країн страхові компанії та банки є найбільш впливовими інституційними інвесторами, а інвестовані ними кошти – важливим джерелом фінансування економічного розвитку. Вітчизняні страхові компанії беруть менш активну участь в інвестиційних процесах, а вкладені ними кошти не задовольняють потреб інвестиційного ринку в повному обсязі. Більше того, активність інвестиційної діяльності страхових компаній знизилася під впливом фінансової кризи, що зумовлено як значними інвестиційними ризиками, так і недостатніми обсягами їх фінансових ресурсів. Враховуючи важливість вкладення тимчасово вільних коштів страховиків у розвиток реального та фінансового секторів економіки, через придбання цінних паперів підприємств та фінансових установ, а також формування бюджетних надходжень шляхом купівлі державних цінних паперів, актуальними є дослідження чинників та напрямів зростання їх фінансових ресурсів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі аспекти фінансової діяльності страхових компаній, формування та використання їх фінансових ресурсів розглядають у своїх працях Ю. Баглюк [1], О. Гаманкова [2], Г. Козоріз [4], А. Ковалюк [7], Л. Реверчук [7], Т. Яворська [7], В. Фурман [8]. Зокрема, Г. Козоріз [3] досліджує склад фінансових ресурсів страхових компаній та їх значення у капіталізації страхового ринку. Роботи Л. Лебединської [5] та О. Шевчук [9] присвячено питанням управління фінансовими ресурсами страхових компаній. М. Крупка [3] розглядає особливості фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в Україні.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Більшість авторів досліджують внутрішні особливості фінансових ресурсів страхових компаній, окремі аспекти їх достатності для підтримання платоспроможності та надійності страховика. Значення фінансових ресурсів страхових компаній як інвестиційного капіталу розкрито на нашу думку, недостатньо. Крім того, фінансова криза актуалізувала дослідження чинників зростання їх величини та напрямів мобілізації додаткових джерел фінансових ресурсів страховиків в сучасних умовах.

В статті поставлено за мету розкрити роль страхових компаній в інвестиційних процесах, особливості та джерела формування їх фінансових ресурсів, визначити ключові чинники впливу на їх обсяг та запропонувати напрями мобілізації фінансових ресурсів страхових компаній в сучасних умовах.

**Основні результати дослідження.** В розвинених країнах страхові компанії є одними з найбільш впливових інституційних інвесторів серед банківських та небанківських фінансових установ. В той же час, через вітчизняних страховиків здійснюється перерозподіл порівняно меншого обсягу фінансових ресурсів, і, відповідно, незначним є їх вклад у розвиток інвестиційних процесів в Україні.

Значення страхових компаній в розвитку інвестиційних процесів в національному господарстві розкривається в таких аспектах:

– страхові компанії є постачальниками інвестиційного капіталу внаслідок специфіки своєї діяльності, яка передбачає першочергове формування фондів грошових ресурсів в формі страхових резервів, і які є тимчасово вільними коштами до виплати страхових відшкодувань;

– страховими компаніями здійснюється страхування інвестиційних ризиків учасників інвестиційного процесу – підприємств, банківських установ та інших суб'єктів господарювання і фізичних осіб;

– крім ризикових видів страхування, страхові компанії здійснюють довгострокове накопичувальне страхування, яке представлено таким його видом як страхування життя. Завдяки цьому, через страхові компанії розрізнені заощадження фізичних та юридичних осіб трансформуються в інвестиційний капітал, обсяги якого можуть мати вплив на розвиток окремих об'єктів інвестування.

Визначення складових фінансових ресурсів страхових компаній, джерел їх формування та напрямів використання дає важливу вихідну інформацію для обґрунтування напрямів їх ефективного функціонування та розвитку в ринковому середовищі. Більшість науковців сходяться до думки, що фінансові ресурси страхових компаній формуються за рахунок власних, залучених та позичених коштів (рис. 1).

Специфіка страхової діяльності визначає склад і структуру джерел формування фінансових ресурсів страхової компанії. Основною складовою капіталу є власний капітал, який на стадії започаткування страхової діяльності має в основному грошову форму. У подальшому в процесі функціонування страховика він представлений і іншими активами як традиційними для суб'єктів господарювання виробничої сфери – будівлями, транспортними засобами, обладнанням, так і специфічними, притаманними в Україні здебільшого фінансовим установам – акціями, облігаціями підприємств, державними цінними паперами, банківськими депозитами та металами, правами вимог до перестраховиків. Саме власний капітал є основним гарантом виконання зобов'язань перед страхувальниками та джерелом здійснення інших важливих витрат, пов'язаних із виконанням безпосередньо страхових операцій, і включає такі основні елементи: статутний капітал, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток). Кожна складова у структурі власного капіталу страхової компанії розкриває особливості його створення та напрями використання.

Специфіка формування залученого капіталу страховиків полягає у тому, що в складі наступних витрат і платежів поряд з типовими показниками, характерними для всіх суб'єктів господарювання (витрати на оплату майбутніх відпусток персоналу, гарантійні зобов'язання), страховики включають ще страхові резерви. До них відносять технічні резерви (створюються страховиками, що здійснюють ризикове страхування) та резерви зі страхування життя. Призначенням страхових резервів є забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності страховиків.

Отже, основними джерелами формування фінансових ресурсів страхових компаній є власні кошти, зокрема, сплачений статутний фонд та кошти страхових резервів, величина яких зростає зі зростанням обсягів страхової діяльності (табл. 1).

Як видно з наведених в табл. 1 показників, обсяги інвестиційних ресурсів страховиків є досить незначними, що підтверджує динаміка обсягів основних їх складових, таких як сплачений статутний фонд та кошти страхових резервів. Зокрема, сукупний обсяг сплачених статутних фондів страхових компаній України до 2009 р. зростає, але вже починаючи з 2010 р., зменшується, що зумовлено тим, що під впливом

кризових явищ деякі страхові компанії припинили свою діяльність. Крім того, середній обсяг сплачених статутних фондів на одну компанію зменшився з 33 млн грн у 2009 р. до 31,9 млн грн у 2011 р. Знижується і частка сплачених статутних фондів у капіталі страховиків з 35,4% у 2009 р. до 29,3% у 2011 р., що негативно характеризує їх фінансову стійкість. Обсяги страхових резервів характеризуються нестабільними коливаннями, має місце зниження їх частки в сукупному капіталі страховиків, що зважаючи на низький рівень їх ліквідності в сучасних умовах, свідчить про незадовільні тенденції в зміні фінансового стану страховиків.

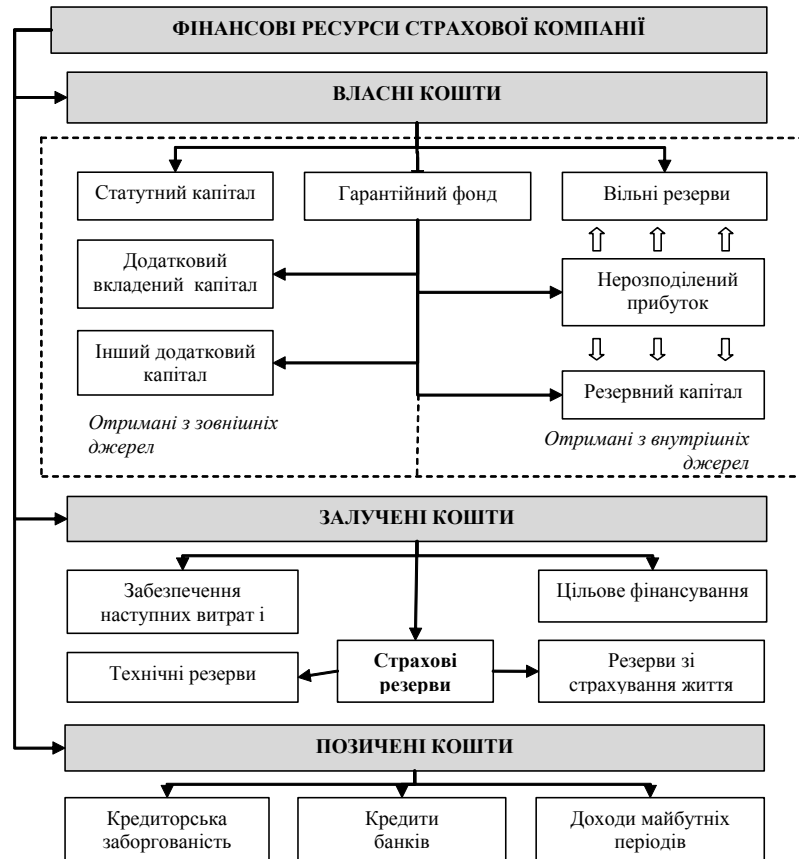


Рис. 1. Основні складові фінансових ресурсів страхових компаній

Динаміка показників діяльності страхових компаній України за 2007–2011 рр. (станом на 31 грудня)

Таблиця 1

№ з/п	Показники	Роки				
		2007	2008	2009	2010	2011
1.	Сукупні фінансові ресурси страхових компаній, млн грн.	32213,0	41930,5	41970,1	45234,6	48122,7
2.	Обсяг сплачених статутних фондів, млн грн.	10633,6	13206,4	14876,0	14429,2	14091,8
3.	Сплачені статутні фонди в середньому на 1 страхову компанію, млн грн.	23,8	28,2	33,1	31,6	31,9
4.	Частка сплачених статутних фондів в сукупних фінансових ресурсах страховиків, %	33,0	31,5	35,4	31,9	29,3
5.	Обсяг сформованих страхових резервів, млн грн., у т.ч.	8423,3	10904,1	10141,3	11371,8	11179,3
5.1.	резервів зі страхування життя	991,3	1609,0	1789,2	2185,2	2663,8
5.2.	технічних резервів	7432	9295,1	8352,1	9186,6	8515,5
6.	Частка страхових резервів в сукупних фінансових ресурсах страховиків, %	26,1	26,0	24,2	25,1	23,2
7.	Валові страхові премії, млн грн.	18008,2	24008,6	20442,1	23081,7	22 693,5
8.	Рівень валових виплат, %	23,4	29,4	33,0	26,4	21,4
9.	Частка перестраховування у валових страхових преміях, %	35,7	37,8	43,5	46,6	26,0

Джерело: розраховано автором за даними [6]

Діяльність страховика полягає у проведенні власне страхування і у виконанні ним ролі активного інвестора, що зумовлює специфіку формування внутрішніх джерел його фінансових ресурсів за рахунок доходів, які пов'язані зі страховою і перестраховальною діяльністю; доходів від інвестування і розміщення тимчасово вільних коштів (як власних, так і коштів страхових резервів); інших доходів.

Особливості формування інвестиційних ресурсів страхових компаній, на відміну від інших суб'єктів господарювання, зумовлені самою специфікою страхування: по-перше, отримання страхових премій передують здійсненню страхових виплат, по-друге, страховий ризик розподілений в часі. Відповідно, впродовж часу дії договору страхування страховик тимчасово розпоряджається коштами страхувальника, які накопичуються в страхових резервах.

Роль страхових компаній як постачальників капіталу визначається обсягами ресурсів, якими вони розпоряджаються. Зважаючи, що їх частка у ВВП складала всього 3,7% у 2011 р. можемо констатувати, що страховики не виконують належним чином своєї інвестиційної функції, а отже існує потреба у визначенні факторів та розробці напрямів нарощення їх капітальної бази.

На основі аналізу статистичних даних ми прийшли до висновку, що величина капіталу страхових компаній (результативна ознака  $y$ ) визначається такими факторними ознаками: обсягом зібраних страхових премій ( $x_1$ ); часткою перестраховування ( $x_2$ ); рівнем страхових виплат ( $x_3$ ). Для визначення залежності результативної ознаки  $y$  від факторних  $x_1$ ,  $x_2$ ,  $x_3$  нами обрана тривимірна лінійна регресійна модель, яка задається таким рівнянням вибіркової регресії  $y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3$ , де  $b_i$  – параметри моделі.

На основі статистичних даних страхових компаній нами в пакеті STATISTICA 6.0 отримано таке множинне рівняння лінійної регресії:

$$y = 10191,93 + 1,24x_1 - 311,81x_2 - 228,06x_3. \quad (1)$$

Перш ніж приступити до аналізу даної моделі, її перевірено на адекватність результатам спостережень для рівня значущості  $\alpha = 0,05$ , що зроблено за допомогою перевірки гіпотези

$H_0 : b_1 = b_2 = b_3 = 0$  з використанням статистики  $\tau = \frac{R^2}{1-R^2} \times \frac{n-m-1}{m}$ , де  $n$  – обсяг вибіркової сукупності;  $m$

– число факторних ознак;  $R^2$  – коефіцієнт детермінації. В нашому випадку  $n = 47$ ,  $m = 3$ ,  $R^2 = 0,873$ . Тоді  $\tau = \frac{0,873}{1-0,873} \times \frac{47-3-1}{3} = 98,6$  та є вищим критичного значення, а отже модель адекватна результатам спостережень.

З того, що значення множинного коефіцієнта детермінації  $R^2 = 0,873$ , випливає, що 87,3% варіації величини активів страховиків пояснюється варіацією розглянутих факторів: обсягу зібраних валових страхових премій, частки валових страхових премій, переданих на перестраховування та рівня валових страхових виплат.

Значення коефіцієнта  $b_1 = 1,24$  при факторі  $x_1$  показує, що збільшення на 1 тис. грн обсягу зібраних валових страхових премій без врахування впливу частки валових страхових премій, переданих на перестраховування, та рівня валових страхових виплат призводить до середнього приросту величини активів страховиків на 1,24 тис. грн. Відповідно, значення коефіцієнта  $b_2 = -311,81$  при факторі  $x_2$  показує, що збільшення на 1 відсоток частки валових страхових премій, переданих на перестраховування, без врахування впливу обсягу зібраних валових страхових премій та рівня валових страхових виплат призводить до середнього зниження величини активів страховиків на 311,81 тис. грн. Значення коефіцієнта  $b_3 = -228,06$  при факторі  $x_3$  показує, що збільшення на 1 відсоток рівня валових страхових виплат без врахування впливу обсягу зібраних валових страхових премій та частки валових страхових премій, переданих на перестраховування, призводить до середнього зниження величини активів страховиків на 228,06 тис. грн.

Для оцінки впливу факторних ознак на результативну використано також часткові коефіцієнти еластичності, які показують на скільки відсотків змінюється середнє значення результативної ознаки при зміні на 1% середнього значення  $i$ -го фактора  $\bar{x}_i$ , коли решта факторів залишаються фіксованими. Необхідність розгляду часткових коефіцієнтів еластичності пояснюється тим, що на основі коефіцієнтів регресії не завжди можна визначити, який із факторів моделі чинить найбільший вплив на результативну ознаку, оскільки коефіцієнти регресії можуть бути неспівставними між собою. Така проблема виникає тоді, коли оцінки окремих факторів перебувають у різних діапазонах значень.

Часткові коефіцієнти еластичності обчислено за формулою  $K_{\bar{x}_i} = \frac{\bar{b}_i \bar{x}_i}{\bar{y}}$ , де  $\bar{b}_i$  – коефіцієнт регресії при  $i$ -му факторі;  $\bar{x}_i$  – середнє значення  $i$ -го фактора;  $\bar{y}$  – середнє значення результативної ознаки.

Для нашого випадку  $\bar{y} = 192652,2$ ,  $\bar{x}_1 = 157419,1$ ,  $\bar{x}_2 = 22,9$ ,  $\bar{x}_3 = 27,5$ . Тоді:  
 $K_{x_1} = \frac{1,24 \cdot 157419,1}{192652,2} = 1,013$ ;  $K_{x_2} = \frac{-311,31 \cdot 22,9}{192652,2} = -0,037$ ;  $K_{x_3} = \frac{-228,06 \cdot 27,5}{192652,2} = -0,033$ .

Значення  $K_{x_1} = 1,013$  показує, що при збільшенні на 1% обсягу зібраних валових страхових премій при фіксованих значеннях частки перестраховування та рівня виплат величина активів зросте на 1,013%. Відповідно, значення  $K_{x_2} = -0,037$  показує, що при зростанні на 1% частки перестраховування при фіксованих значеннях обсягу зібраних валових страхових премій та рівня виплат величина активів зменшиться на 0,037%. Значення  $K_{x_3} = -0,033$  показує, що при зростанні на 1% рівня виплат при фіксованих значеннях обсягу зібраних валових страхових премій та частки перестраховування величина активів зменшиться на 0,033%.

За допомогою стандартизованих коефіцієнтів  $\beta_i$  рівняння регресії, визначено фактори, що мають найбільші резерви поліпшення результативної ознаки, з врахуванням ступеня варіації факторів, закладених у рівняння множинної регресії.

Отримано такі значення стандартизованих коефіцієнтів  $\beta_i$  рівняння регресії:  $\beta_1 = 0,928$ ,  $\beta_2 = -0,024$ ,  $\beta_3 = -0,015$ . Оскільки значення  $\beta_1 = 0,928$  є найбільшим, то можемо зробити висновок, що в обсязі зібраних валових страхових премій закладені більші резерви для зростання величини активів страхових компаній, ніж у частці перестраховування та рівні страхових виплат, що також підтверджується значеннями часткових коефіцієнтів еластичності. Крім того, зміна частки перестраховування більшою мірою впливає на зміну величини активів страхових компаній, ніж зміна рівня страхових виплат.

**Висновки.** Проведене дослідження дозволяє констатувати, що пріоритетними напрямками зростання обсягу капіталу страхових компаній, а отже й здійснюваних ними інвестицій, в сучасних умовах є: зростання обсягів основної діяльності страхових компаній шляхом дослідження попиту, розробки нових затребуваних страхових продуктів; підвищення кваліфікації персоналу як у сфері страхової, так і безпосередньо інвестиційної діяльності страховиків; інтеграція страхових і банківських установ, що дозволить страховикам підвищити довіру страхувальників, брати на страхування більші ризики без використання перестраховування, отримати економію від зниження адміністративних витрат; розробка політики використання перестраховування як з боку органів нагляду за страховою діяльністю, так і з боку самих страховиків, спрямованої на зниження його частки в обсягах страхових премій.

Перспективи подальших досліджень полягають у визначенні напрямів зростання капіталізації страховиків, активізації їх страхової та інвестиційної діяльності шляхом інтеграції банківських та небанківських фінансових установ, прогнозуванні наслідків такої інтеграції, як основи антикризового управління діяльністю страхових компаній.

### Література

1. Баглюк Ю.Б. Страховий ринок України: капіталізація й конкуренція / Ю.Б. Баглюк // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 67–75.
2. Гаманкова О.О. Страховий ринок України у глобальному страховому просторі / О.О. Гаманкова, В.К. Хлівний // Фінанси України. – 2012. – № 5. – С. 58–67.
3. Крупка М.І. Аналіз формування й використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в Україні / М.І. Крупка, Н.Б. Демчишак // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 26–37.
4. Козоріз Г.Г. Капітал і капіталізація страхового ринку України : [монографія] / Г.Г. Козоріз. – К. : УБС НБУ, 2010. – 327 с.
5. Лебединська Л. Д. Концептуальні засади управління фінансовими ресурсами страхових компаній / Л.Д. Лебединська // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – 2008. – № 1. – С. 127–137.
6. Статистика та аналітичні матеріали Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (до 28.11.2011 р. Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.
7. Управління реструктуризацією фінансових посередників в економіці України / С.К. Реверчук, А.О. Ковалюк, Т.В. Яворська та ін. ; [за наук. ред. С. К. Реверчука]. – Львів : Вид-во “Растр-7”, 2011. – 280 с.
8. Фурман В.М. Страхування : теоретичні засади та стратегія розвитку : [монографія] / Фурман В.М. – К. : Наук. думка, 2006. – 334 с.
9. Шевчук О.В. Управління фінансовими ресурсами страховика / О.В. Шевчук // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2. – С. 116–126.

### References

1. Bagljuk U. B. Insurance market of Ukraine: capitalisation and competition / U. B. Bagljuk // The

Finance of Ukraine. - 2012. - № 4. - P. 67-75.

2. Gamankova O. O. Insurance market of Ukraine in global insurance space / O. O. Gamankova, V. K. Hlivny // The Finance of Ukraine. - 2012. - №5. - P. 58-67.

3. Krupka M. I. The analysis of forming and use of investment activity financial potential in Ukraine / M. I. Krupka, N. B. Demchishak // The Finance of Ukraine. - 2012. - № 2. - P. 26-37.

4. Kozoriz G. G. Kapital and capitalisation of the insurance market of Ukraine : the monograph / G. G. Kozoriz. - K: UBS NBU, 2010. - 327 p.

5. Lebedynska L. D. Conceptual principles of management of financial resources of the insurance companies / L. D. Lebedynska // The Scientific bulletin of Chernigov state economy and management institute. - 2008. - №1. - P.127-137.

6. Statistics and analytical materials of the National commission which performs state regulation in sphere of the financial services markets (till 11/28/2011 the State commission on adjustment of the financial services markets): [the electronic resource]. - <http://www.dfp.gov.ua>.

7. Management of financial intermediaries restructuring in economy of Ukraine / S. K. Reverchuk, A. O. Kovaljuk, T. V. Javorska, etc.; [sciences editor. prof. S. K. Reverchuk]. - Lviv: Publishing house "Rastr-7", 2011. - 280 p.

8. Furman V. M. Insurance: theoretical principles and development strategy : the monograph / Furman V. M - Kiev: Sciences Thought, 2006. - 334 p.

9. Shevchyk O. V. The management of the insurer financial resources / O. V. Shevchyk // The Economic bulletin of Donbass. - 2010. - №2. - P.116-126.

Надійшла 19.04.2013

УДК 338.24.021.8

О. В. КОСТЯНА

Харківський національний економічний університет

## ПОСИЛЕННЯ НЕДИСКРЕЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ДЕРЖАВНОГО АНТИЦИКЛІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

*В статті розглянута можливість посилення недискреційної складової державного антициклічного регулювання за рахунок впровадження прогресивної шкали оподаткування податком на прибуток підприємств, визначено оптимальну прогресію ставок, проаналізовано можливі наслідки її впровадження*

*Ключові слова: державне регулювання, автоматичні стабілізатори, податок на прибуток підприємств, прогресивна шкала оподаткування.*

O. V. KOSTYANA

Kharkiv National University of Economics

## STRENGTHENING THE NON-DISCRETIONARY COMPONENT OF STATE COUNTERCYCLICAL REGULATION IN UKRAINE

*Use non-discretionary countercyclical regulation has several advantages, the main ones - no external log. Automatic stabilizers take effect immediately when the state is changed economic situation - the upward trend is changing recession, or vice versa. In the domestic tax system, automatic stabilizers, especially in the taxation of legal entities are in small quantities, so they can significantly contribute to the stabilization of cyclical fluctuations in the economy. In most countries the income tax levied on a proportional scale rates that can carry the main burden of the large enterprises to small and medium enterprises. Progressive scale of taxation is a powerful automatic stabilizer cyclical fluctuations in the economy. In this paper the possibility of strengthening the non-discretionary component state countercyclical regulation by introducing progressive scale of taxation on profits and optimal progression rates, analyzes the consequences of its implementation*

*Keywords: government regulation, automatic stabilizers, income tax, a progressive tax scale*

### Вступ

Використання недискреційного антициклічного регулювання має ряд переваг, основна з яких – відсутність зовнішнього лага. Автоматичні стабілізатори починають діяти одразу, коли в державі змінюється економічна ситуація – тенденція до зростання змінюється спадом, або навпаки. У вітчизняній податковій системі автоматичні стабілізаторів, особливо в оподаткуванні юридичних осіб представлені в невеликій кількості, тому вони не можуть істотно сприяти стабілізації циклічних коливань в економіці.

Зміна економічної кон'юнктури в державі, що пов'язана з переходом економіки до іншої стадії економічного циклу, досить гостро позначається на умовах функціонування підприємств, а отже і на обсягах реалізованої продукції та фінансовому результаті їх діяльності. Так, протягом 2009 р., коли Україна відчула на собі всі негативні наслідки світової економічної кризи, річне зниження прибутку підприємств в порівнянні з попереднім періодом дорівнювало близько 26%, а в період економічного піднесення, навпаки,



прибутки підприємств істотно зростали – в 2007 р. таке збільшення склало майже 60% за рік. Такі коливання в обсягах прибутку підприємств призводять і до зміни податкових надходжень податку на прибуток підприємств.

В більшості розвинених країн оподаткування податком на прибуток справляється за пропорційною шкалою ставок, що дозволяє перенести основний тягар на великі підприємства, сприяє розвитку малих та середніх підприємств. Прогресивна шкала оподаткування виступає потужним автоматичним стабілізатором циклічних коливань в економіці. Так, в період економічного піднесення, коли істотно збільшується і кількість і обсяг прибутку великих підприємств, це призводить до суттєвого зростання доходів бюджету, сприяє недопущенню перегрівів економіки, які можливі через стрімке зростання доходів великих корпорацій. Це також дозволяє стимулювати розвиток невеликих підприємств, що оподатковуються за зниженою ставкою. В період економічного спаду, навпаки коли знижуються доходи великих та середніх підприємств, і частина з них переходить до іншої категорії, що оподатковується за нижчою ставкою, знижується податкове навантаження на підприємства.

#### Постановка завдання

Метою статті є розглянути можливість впровадження в Україні такого автоматичного стабілізатора як прогресивна шкала оподаткування. З ухваленням Податкового кодексу [1] в нашій державі, впроваджується податкова реформа, відповідно до якої ставка податку на прибуток до 2014 р. поетапно знизиться до 16%. Однак диференціації ставок податку відповідно до розміру підприємств вона не передбачає.

Щоправда для частини підприємств, які відносяться до малого та мікробізнесу, що відповідають певним критеріям існує можливість користуватися спрощеною системою оподаткування, де податкові зобов'язання для платників є нижчими, ніж чим при загальній. Однак слід зазначити, що не всі підприємства, що відносяться до категорії малих відповідно до Господарського кодексу, підпадають під критерії Податкового кодексу для застосування спрощеної системи оподаткування.

Так, відповідно до норм Господарського кодексу [2], виділяють окремо категорії суб'єктів мікро- та малого підприємництва. Серед юридичних осіб до мікропідприємництва відносять тих, у яких середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро. Суб'єктами малого підприємництва за Господарським кодексом є юридичні особи, у яких середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро.

Спрощеною системою оподаткування серед юридичних осіб, згідно з Податковим кодексом [1], мають право скористатися суб'єкти, що відносяться до четвертої та шостої групи платників єдиного податку. А саме, юридичні особи, які протягом календарного року мали середньооблікову кількість працівників не більше 50 осіб та обсяг доходу не більше 5000000 гривень, а також юридичні особи середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб; а обсяг доходу – 20000000 гривень. Окрім цього для того, щоб скористатися спрощеною системою оподаткування платник повинен дотримуватися умов щодо не провадження ряду видів діяльності.

Перевагами в оподаткуванні, що надаються платникам єдиного податку, навряд чи зможуть скористатися суб'єкти малого бізнесу, визначені в Господарському кодексі, адже умова щодо обсягу доходу, що не має перевищувати 20 млн гривень для платників єдиного податку, відповідає обсягу доходу характерному до мікропідприємництва, до того ж існують серйозні обмеження стосовно видів діяльності.

Через обмеженість сфери впливу, спрощена система оподаткування не може виконувати функцію потужного вбудованого стабілізатора циклічних коливань в економіці, створюючи пільгові умови оподаткування тільки для деяких суб'єктів мікропідприємництва, а підприємства, що відносяться до малого бізнесу не мають змоги зменшити свої податкові зобов'язання.

Суб'єктами великого підприємництва в Україні визнаються юридичні особи, у яких середня кількість працівників за календарний рік перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро. Такі підприємства сплачують податок на прибуток, відповідно до українського законодавства, за тими ж умовами, що і всі інші платники.

Наразі відповідно до вітчизняного законодавства не існує диференціації ставок податку на прибуток підприємств залежно від обсягів доходів суб'єктів: і малі, і середні, і великі підприємства оподатковуються на загальних умовах. Впровадження пропорційної шкали оподаткування в Україні сприяло б розвитку малого бізнесу, дозволило б перерозподілити податковий тягар в залежності від обсягу доходів підприємств. Оподаткування середніх підприємств за базовою ставкою при одночасному зниженні ставки для малих та збільшенні для великих підприємств сприяло б розвитку вітчизняного бізнесу і пришвидшувало б перехід підприємств з категорії малих до середніх, особливо на стадії росту, і дозволило б певним чином обмежити розміри прибутків великих підприємств, і захистити таким чином економіку від перегрівів.

Щоб дослідити вплив на економічні процеси впровадження прогресивної шкали оподаткування ППП, було обрано застосування методу імітаційного моделювання, що полягає в побудові узагальненої комп'ютерної моделі системи з алгоритмічним описом основних правил її поведінки та процесів.

Імітаційна модель створюється для дослідження можливих сценаріїв поведінки системи при варіації

певних параметрів. Після створення моделі з нею проводять численні комп'ютерні симуляції — імітаційні експерименти. Такий підхід дозволяє отримати аналог експерименту в економіці [3]. Перевагою імітаційних моделей серед усіх типів моделей для використання в сфері податкового регулювання [4, с. 124], є те, що вони дозволяють найбільш виразно розглянути всі можливі ситуації і отримати оцінки результатів.

Для побудови потокової (системно-динамічної) імітаційної моделі застосування інструментів бюджетно-податкового регулювання було обрано пакет системної динаміки Vensim PLE, що являє собою спеціалізовану програмну оболонку, яка, як відмічається в [5, с. 3], забезпечує можливість реалізації всіх основних етапів імітаційного дослідження — від побудови структурної схеми моделі у вигляді діаграми причинно-наслідкових зв'язків до порівняльного аналізу результатів прогонів машинної програми при експериментуванні з готовою моделлю.

Слід зазначити, що в реальній ситуації на податкове регулювання розвитку підприємництва на різних стадіях економічного циклу впливає дуже багато факторів. Врахування усіх факторів в імітаційній моделі зробить таку модель важкою для візуалізації та аналізу, на що звертається увага й в [6, с. 113], тому доцільним є застосування узагальнення та абстрагування.

### Результати дослідження

Для виявлення оптимальної прогресії ставок було збудовано імітаційні моделі для стадії росту та стадії спадання. Вихідними даними для моделювання стала статистична інформація щодо фінансових результатів вітчизняних підприємств. В якості базової ставки, що застосовуватиметься для середніх підприємств розглядалася ставка, що діятиме з 2014 р. — 16%. Щоквартальним темпом приросту прибутків підприємств, що характерно для стадії піднесення розглядалася 15% (характеризує 2007 р.), пожвавлення — 5% (спостерігався 2003 р.), а темпом зниження прибутків, що відбувається під час економічного спаду — 6,5% (характеризує 2009 р.), депресії — 2% (що мав місце 1998 р.).

При моделюванні приймалася гіпотеза, що на стадії економічного піднесення збільшення прибутку підприємств, яке відбувається внаслідок сприятливої кон'юнктури, а також позитивного економічного ефекту від застосування нижчої ставки ППП для малих підприємств призводить до переходу частини підприємств до наступної розмірної групи, а отже веде до збільшення обсягу прибутків такої групи на суму рівну такому збільшенню (рис. 1, рис. 2).

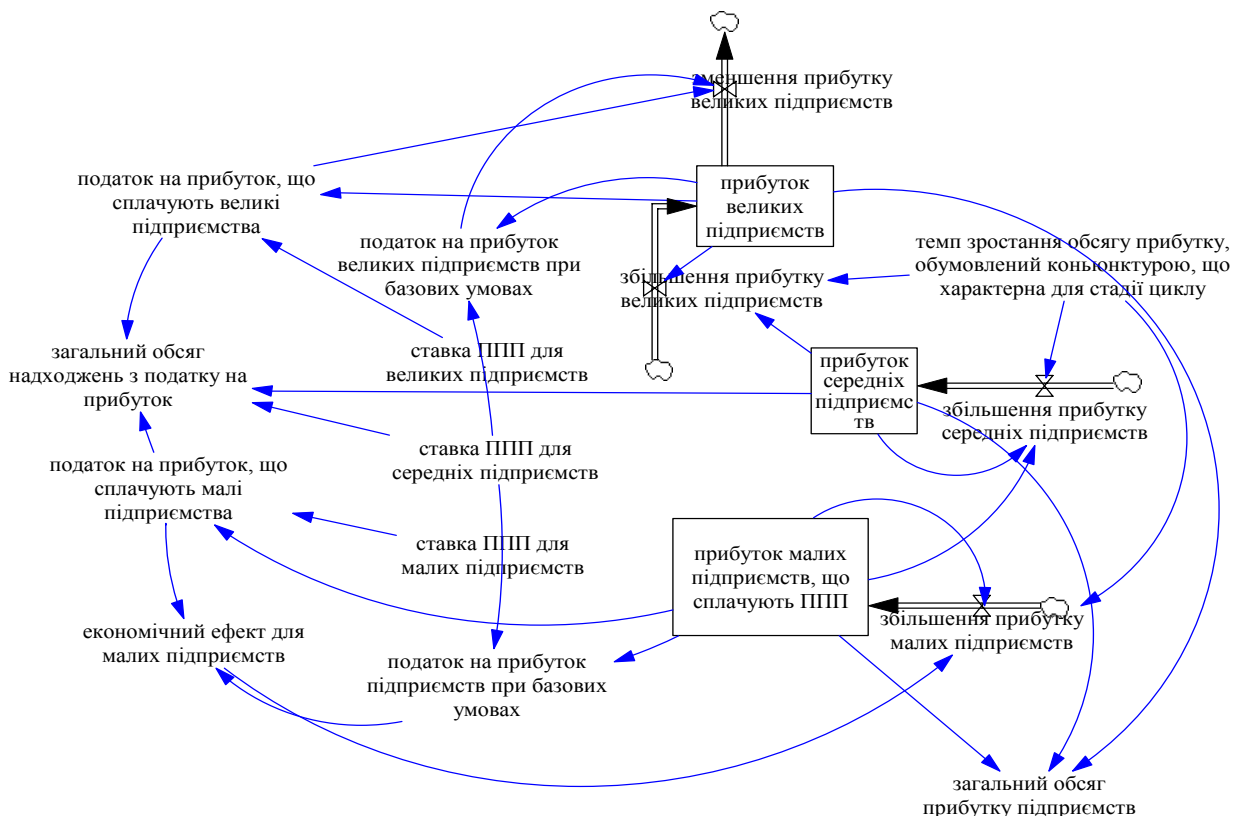


Рис. 1. Імітаційна модель впровадження прогресивної шкали ставок податку на прибуток на стадіях піднесення та пожвавлення

А в період економічного спадання, навпаки, відбувається зворотній процес — внаслідок несприятливої кон'юнктури частина підприємств переходить із більшої розмірної групи до меншої, при чому обсяг доходів підприємств, що здійснили подібний перехід приймається рівним обсягу зниження доходів підприємств даної групи, характерним для стадії спаду.

Періодом спостереження розглядалося 4 роки (16 кварталів) для кожної стадії, адже дослідження циклічності вітчизняної економіки показало, що саме такою є найдовша тривалість однієї стадії економічного циклу в Україні.

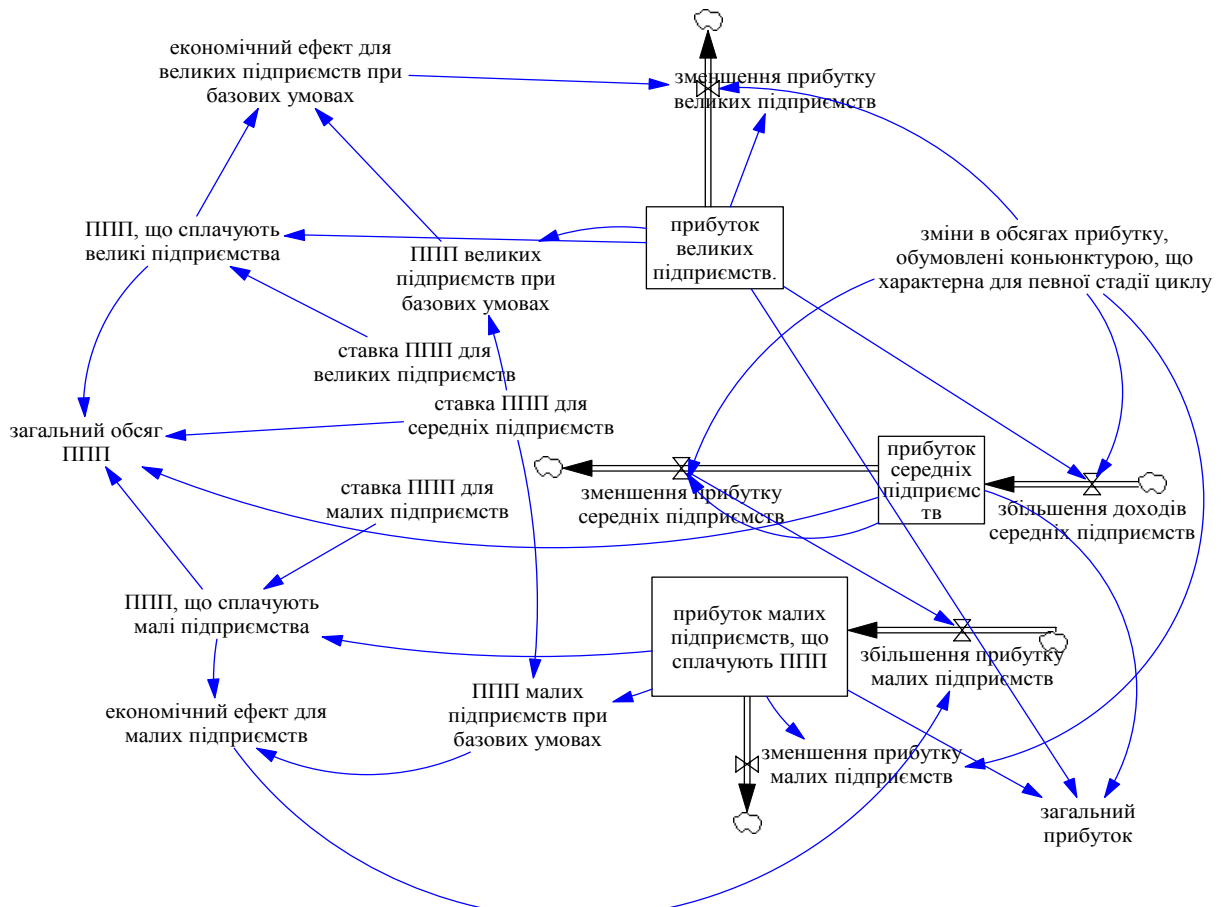


Рис. 2. Імітаційна модель впровадження прогресивної шкали ставок податку на прибуток на стадіях спаду та депресії

Внаслідок експериментів з моделями було виявлено, що оптимальною прогресією ставок, застосування якої буде вигідним як для більшості платників, так і для державного бюджету є така

Для малих підприємств (річний дохід не перевищує 10 млн євро) – 5%.

Для середніх підприємств (річний дохід від 10 до 50 млн євро) – 16%.

Для великих підприємств (річний дохід перевищує 50 млн євро) – 17%.

Отже в результаті застосування пропорційної шкали оподаткування за податком на прибуток відбудеться зростання прибутку підприємств, що призведе до збільшення надходжень за даним податком до державного бюджету. Так протягом одного економічного циклу (16 років) обсяг прибутку вітчизняних підприємств із застосуванням прогресивної шкали на 30,9 трильйонів гривень перевищуватиме прибуток, який отримували би підприємства в випадку застосування пропорційної ставки податку впродовж даного періоду. Обсяг надходжень з податку на прибуток до бюджету при прогресивній шкалі ставок за один економічний цикл буде на 2,9 трильйонів гривень більше ніж за пропорційної ставки.

Слід зазначити, що зростання прибутків підприємств відбуватиметься в першу чергу за рахунок малих та середніх, розвиток же великого підприємництва буде дещо обмежуватися внаслідок того, що для таких платників податку буде дещо вище, ніж для інших (рис. 3, рис. 4).

Якщо прогресивна шкала оподаткування буде впроваджена на стадії піднесення, це призведе до неістотного збільшення прибутків середніх та малих підприємств і до невеликого зменшення прибутку великих порівняно із застосуванням пропорційної ставки оподаткування. А на стадії ж спаду при впровадженні прогресії ставок спостерігатиметься істотне зростання прибутку малих підприємств порівняно з оподаткуванням за плоскою шкалою. Такий ефект досягається, по-перше, за рахунок того, що для стадії спаду взагалі характерне збільшення частки малих підприємств через зниження обсягу доходів тих підприємств, які на попередній стадії відносилися до середніх, а по-друге через стимулювання малого підприємництва шляхом застосування для таких суб'єктів зниженої ставки податку. Прибутки середніх та великих підприємств демонструватимуть тенденцію до зниження на стадії спаду і при застосуванні прогресивної, і при застосуванні плоскої шкали податку. Однак за прогресивної шкали обсяг прибутків, незважаючи на загальну спадну тенденцію, буде вище ніж при пропорційній.

Таблиця 1

**Щоквартальний обсяг доходів підприємств та надходжень ППП за прогресивної та пропорційної шкали ставок на стадіях піднесення та спаду**

квартал	піднесення						спад					
	Обсяг прибутків підприємств при прогресивній шкалі ставок (млн грн.)	Обсяг прибутків підприємств при пропорційній ставці (млн грн.)	Відхилення %	Обсяг надходжень ППП до бюджету при прогресивній шкалі ставок (млн грн.)	Обсяг надходжень ППП при пропорційній ставці (млн грн.)	Відхилення %	Обсяг прибутків підприємств при прогресивній шкалі ставок (млн грн.)	Обсяг прибутків підприємств при пропорційній ставці (млн грн.)	Відхилення %	Обсяг надходжень ППП до бюджету при прогресивній шкалі ставок (млн грн.)	Обсяг надходжень ППП при пропорційній ставці (млн грн.)	Відхилення %
Прогресія 5% 16% 17.5% % (пропорційна ставка 16%)												
0	2937	2937	0,0	452	469	-3,6	9840	7741	27,1	68294	48383	41,2
1	3502	3485	0,5	536	557	-3,8	9276	7272	27,6	66144	45455	45,5
2	4190	4140	1,2	638	662	-3,6	8774	6856	28,0	64425	42850	50,4
3	5027	4923	2,1	761	787	-3,3	8329	6483	28,5	63090	40519	55,7
4	6050	5858	3,3	910	937	-2,9	7935	6147	29,1	62098	38420	61,6
5	7302	6975	4,7	1092	1116	-2,2	7586	5843	29,8	61414	36520	68,2
6	8838	8309	6,4	1314	1329	-1,1	7279	5566	30,8	61008	34788	75,4
7	10727	9902	8,3	1586	1584	0,1	7010	5312	32,0	60853	33201	83,3
8	13055	11806	10,6	1920	1888	1,7	6774	5077	33,4	60926	31736	92,0
9	15930	14078	13,2	2330	2252	3,5	6570	4860	35,2	61210	30376	101,5
10	19487	16792	16,0	2836	2686	5,6	6394	4657	37,3	61687	29108	111,9
11	23893	20031	19,3	3461	3204	8,0	6245	4466	39,8	62343	27917	123,3
12	29361	23896	22,9	4234	3823	10,8	6120	4287	42,8	63167	26795	135,7
13	36157	28507	26,8	5191	4561	13,8	6017	4117	46,2	64148	25732	149,3
14	44615	34008	31,2	6380	5441	17,3	5935	39555	50,1	65278	24722	164,0
15	55152	40566	36,0	7857	6490	21,1	5873	3801	54,5	66550	23759	180,1
16	68296	48384	41,2	9696	7741	25,3	5829	3653	59,6	67958	22837	197,6

Таблиця 2

**Щоквартальний обсяг доходів підприємств та надходжень ППП за прогресивної та пропорційної шкали ставок на стадіях депресії та поживлення**

квартал	депресія						поживлення					
	Обсяг прибутків підприємств при прогресивній шкалі ставок (млн грн.)	Обсяг прибутків підприємств при пропорційній ставці (млн грн.)	Відхилення %	Обсяг надходжень ППП до бюджету при прогресивній шкалі ставок (млн грн.)	Обсяг надходжень ППП при пропорційній ставці (млн грн.)	Відхилення % (млн грн.)	Обсяг прибутків підприємств при прогресивній шкалі ставок (млн грн.)	Обсяг прибутків підприємств при пропорційній ставці (млн грн.)	Відхилення %	Обсяг надходжень ППП до бюджету при прогресивній шкалі ставок (млн грн.)	Обсяг надходжень ППП при пропорційній ставці (млн грн.)	Відхилення% (млн грн.)
Прогресія 5% 16% 17.5% (пропорційна ставка 16%)												
0	74349	22836	226	5640	3653	54	313171	22404	1298	17586	3584	391
1	80483	22808	253	5939	3649	63	376833	24469	1440	22571	3915	477
2	87288	22781	283	6272	3645	72	452020	26709	1592	28575	4273	569
3	94835	22754	317	6642	3640	82	540671	29138	1756	35776	4662	667
4	103205	22727	354	7053	3636	94	645039	31771	1930	44382	5083	773
5	112486	22700	396	7509	3632	107	767742	34622	2117	54637	5539	886
6	122777	22673	442	8016	3627	121	911828	37709	2318	66821	6033	1008
7	134186	22646	493	8580	3623	137	1080840	41050	2533	81264	6568	1137
8	146835	22619	549	9205	3619	154	1278880	44663	2763	98348	7146	1276
9	160858	22592	612	9899	3614	174	1510730	48570	3010	118517	7771	1425
10	176402	22565	682	10669	3610	196	1781960	52792	3275	142290	8446	1585
11	193631	22538	759	11523	3606	220	2098990	57353	3560	170266	9176	1756
12	212729	22511	845	12471	3601	246	2469320	62278	3865	203146	9964	1939
13	233896	22484	940	13523	3597	276	2901660	67594	4193	241741	10815	2135
14	257356	22458	1046	14689	3593	309	3406090	73331	4545	286997	11733	2346
15	283356	22431	1163	15982	3589	345	3994330	79518	4923	340010	12723	2572
16	312172	22404	1293	17416	3584	386	4680010	86190	5330	402054	13790	2816

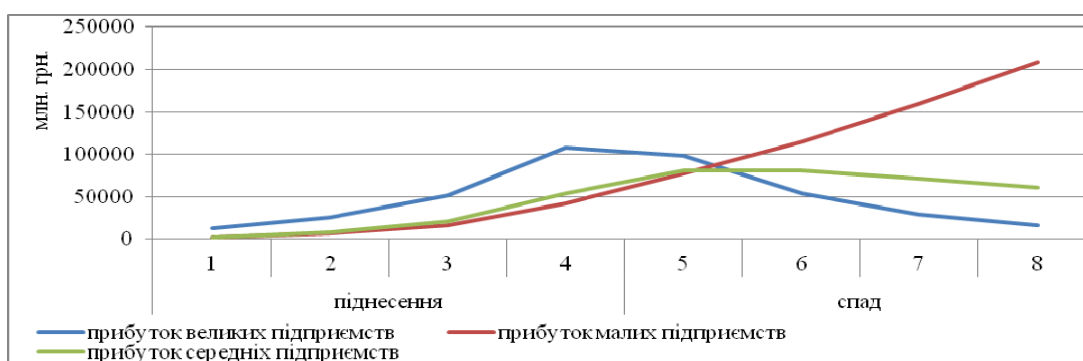


Рис. 3. Прибутки малих, середніх та великих підприємств на стадіях піднесення та спаду за прогресивної шкали ставок ППП

На стадії депресії відбуватиметься стрімке скорочення прибутків великих підприємств в випадку застосування пропорційної шкали. При використанні прогресії на даній стадії також відбуватиметься скорочення прибутку великих підприємств, однак воно буде не настільки суттєвим (рис. 5, рис. 6).

В період поживлення використання прогресивної шкали призведе до обмеження росту прибутків великих підприємств порівняно з оподаткуванням за пропорційною ставкою, а також сприятиме збільшенню прибутку, що отримують малі підприємства

Отже використання прогресивної шкали ставок з ППП виступить достатньо потужним автоматичним стабілізатором, використання якого сприятиме певному обмеженню прибутків великих

підприємств і стимулюванню малого та підтримці середнього бізнесу на стадіях піднесення та поживлення. А також призведе до недопущення дуже стрімкого зменшення обсягів прибутків великих підприємств на стадіях спаду та депресії, а також стимулюватиме розвиток малого підприємництва на даних стадіях циклу.

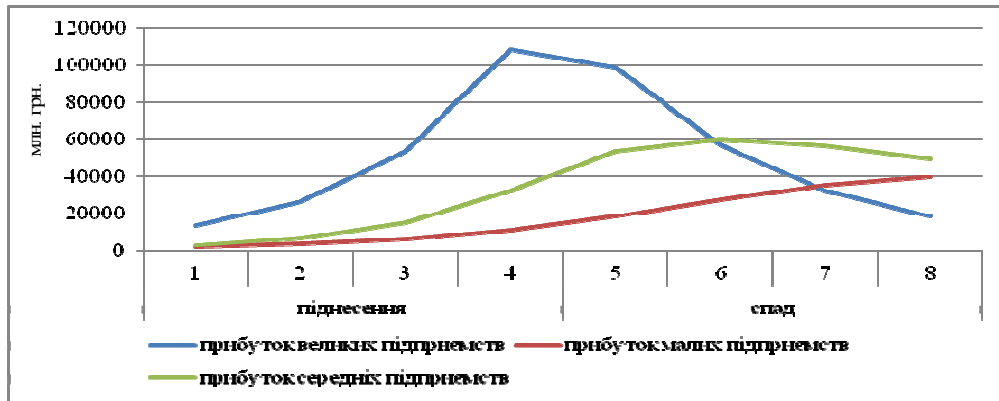


Рис. 4. Прибутки малих, середніх та великих підприємств на стадіях піднесення та спаду за пропорційної ставки ППП

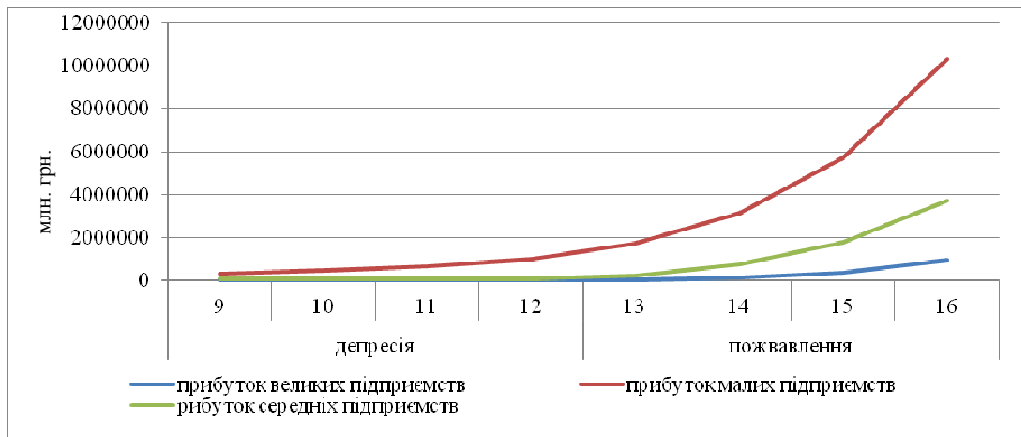


Рис. 5. Прибутки малих, середніх та великих підприємств на стадіях депресії та поживлення за прогресивної шкали ставок ППП

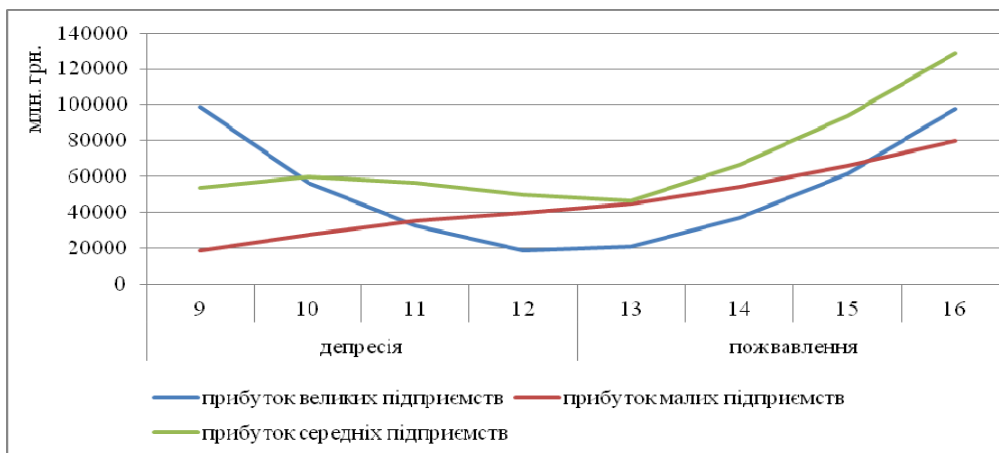


Рис. 6. Прибутки малих, середніх та великих підприємств на стадіях депресії та поживлення за пропорційної ставки ППП

Проблемним моментом при впровадженні прогресивної шкали оподаткування можуть стати спроби суб'єктів підприємницької діяльності мінімізувати свої податкові зобов'язання з ППП намагаючись видати своє підприємство за суб'єкт меншої розмірної групи або шляхом приховування частини доходів або шляхом дроблення підприємства на декілька менших за розміром. Особливо це стосується суб'єктів малого бізнесу, адже для таких підприємств ставка податку є значно нижчою, а отже і спокуса ухилитися від сплати податків вищою. Тому необхідним є посилення податкового контролю за такими суб'єктами, впровадження обмежень щодо частки підприємств такої ж розмірної групи в статутному фонді платника.

### Висновок

Таким чином впровадження прогресивної шкали оподаткування зі ставками 5%, 16% та 17%, окрім того що виконуватиме функцію стабілізатора циклічних коливань, призведе також до позитивного економічного ефекту як для розвитку підприємництва взагалі, так і для дохідної частини державного бюджету. Відбудеться перерозподілення податкового навантаження – основний тягар ППП перейде на великі та середні підприємства, малий же бізнес, що сплачуватиме набагато менше отримає потужний стимул для подальшого розвитку. В результаті цього впродовж одного економічного циклу збільшення прибутку малих підприємств складатиме 10,3 трильйонів гривень. А отже зменшення доходів бюджету від ППП малих підприємств, що матимуть місце в перші періоди після впровадження прогресивної шкали, досить скоро компенсуються за рахунок збільшення бази оподаткування.

### Література

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
2. Господарський кодекс Українм від 16 січня 2003р. № 436-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
3. Гужва В. М. Технологія агентно-орієнтованого моделювання ланцюгів постачання / В.М. Гужва // Моделювання та інформ. системи в економіці [Електронний ресурс] : зб. наук. праць / Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» ; відп. ред. В. К. Галіцин. – 2010. – Вип. 82. – С. 26–40.
4. Математическое моделирование процессов налогообложения (подходы к проблеме) : [кол. моногр. / под ред. В.Г. Кольцова, В.Н. Жихарева, Н.Ю. Ивановой, А.И. Орлова]. – М. : Изд-во ЦЭО МОиПО РФ, 1997. – 232 с.
5. Методические указания к выполнению лабораторных работ по курсу «Имитационное моделирование» для студентов специальности 7.050102 дневной формы обучения / [сост. А.В. Милов, Т.В. Биткова, О.Ю. Полякова]. – Х. : Изд-во ХГЭУ, 2001. – 48 с.
6. Тищенко О.М. Державне регулювання оподаткування в Україні : [монографія] / О.М. Тищенко, О.М. Кизим, Л.О. Біляєвська-Плотник ; за заг. ред. О.М. Тищенка. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 236 с.

### References

1. Tax Code of Ukraine dated 2 December 2010. № 2755-VI - [electronic resource] - Access mode: // [rada.gov.ua](http://rada.gov.ua)
2. Commercial Code Ukrayinm of 16 January 2003. N 436-IV - [electronic resource] - Access mode: // [rada.gov.ua](http://rada.gov.ua)
3. Guzhva V. M. technology of agent-based modeling of supply chains / VM Guzhva // Modeling and inform. systems in economics [electronic resource]: Coll. Science. papers / Ministry of Education and Science of Ukraine, SHEE "Kyiv. nats. Econ. Univ them. Hetman ", Ed. yet. VK Galitsin. - 2010. - Issue. 82. - S. 26-40.
4. Matematycheskoe modeling processes taxation (Approaches to the problem). Num. Monograph. ed. V.N.Koltsova, V.N.Zhyhareva, N.Yu.Yvanovoy, A.Y.Orlova. - Moscow: Izd TSЭO MOyPO of, 1997. - 232 p.
5. Methodological ukazanyya k laboratornyh Perform work on the course "Ymytatsyonnoe modeling" for students of specialty 7.050102 dnevnoy forms learning / Sost. A.V.Mylov, T.V.Bytkova, O.Yu.Polyakova. - H.: Izd HHЭУ, 2001. - 48 p.
6. Tishchenko O. State regulation of taxation in Ukraine: Monograph / O. Tishchenko, O. Kizim, LA Bilyayevska-carpenter / under total. yet. OM Tishchenko. - H.: ID "INZHEK", 2011. - 236 p.

Надійшла 03.04.2013; рецензент: д. е. н. Іванов Ю. Б.

## АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

*В роботі представлено результати всебічного аналізу широкого спектру факторів фінансової стійкості банку в сучасних умовах економічної нестабільності. Визначені основні наслідки впливу зовнішніх факторів з урахуванням особливостей здійснення банківського бізнесу в глобальному фінансовому просторі.*

*Ключові слова: банк, банківський менеджмент, фінансова стійкість, фактори фінансової стійкості, глобальна економічна нестабільність, SWOT-аналіз.*

## FACTORS ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY UNDER BANK ECONOMIC INSTABILITY

*The aim of the research – analysis of factors financial stability of the bank in the current uncertain economic environment and identify their impact on the peculiarities of economic uncertainty global financial environment. In this article the main effects of external factors including the specifics of the banking business in the global financial environment. Based on a critical analysis of existing approaches to separation of various factors, external and internal nature on the financial stability of banks presented scientifically based multicriterion classification factors impact on the financial stability of the bank and practical advice on using the experience to ensure the financial stability of commercial banks in the Ukrainian banking practice. Proposed guidelines for the use of SWOT-analysis to identify potential opportunities to improve the level of financial stability of the bank in a changing environment. Thus, scientifically proven need for an integrated system approach to assess the financial stability of the bank on the basis of consideration of the variety of factors that cause it, as well as criteria for assessing financial stability in times of economic instability.*

*Keywords: bank, banking management, financial stability, financial stability factors, global economic instability, SWOT-analysis.*

**Постановка проблеми.** Останні зміни у світовій банківській системі, що пов'язані з глобалізацією фінансових ринків, транскордонним переливом капіталу, стрімким розвитком нових інформаційних технологій, одночасно сприяли загостренню конкуренції, пошуку нових і конструювання складних структурованих банківських продуктів, розвитку комбінованого фінансування угод контрагентами з різних країн, що, в свою чергу, призвело до зростання і концентрації ризиків банківської діяльності. При цьому вплив зовнішніх, у тому числі глобальних, а також внутрішніх факторів на фінансову стійкість банків недооцінювався як на рівні наглядових органів у всьому світі, так і менеджментом комерційних банків. Саме тому методи аналізу та інструменти оцінки впливу факторів фінансової стійкості банку вимагають модернізації з урахуванням мінливих економічних умов. У той же час, необхідність вдосконалення механізму реалізації нових банківських технологій обумовлює доцільність наукового пошуку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання забезпечення стійкого фінансового розвитку банків в сучасних умовах банківського бізнесу досліджують такі вітчизняні науковці, як О.В. Дзюблюк, В.М. Кочетков, Р.В. Михайлюк, С.А. Святко, В.П. Пантелєєв, О.В. Пернарівський, Л.Ю. Петриченко та ін. Відзначаючи значимість проведених вченими досліджень, слід зазначити, що ступінь наукової розробленості проблеми впливу широкого спектру факторів фінансової стійкості банківських установ на тлі ускладнення сучасних умов ведення банківського бізнесу не можна вважати вичерпним. Названі вище аргументи зумовлюють важливість логічного переосмислення досягнутих сучасною наукою результатів, дослідження методів оцінки факторів фінансової стійкості банку, процедур їх практичного застосування і вироблення управлінських рішень з урахуванням особливостей функціонування в умовах економічної нестабільності.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є аналіз факторів фінансової стійкості банку в сучасних умовах економічної нестабільності та визначення напрямів їх впливу з урахуванням особливостей економічної нестабільності глобального фінансового простору.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На стійкість банку впливає безліч чинників, які залежно від сфери виникнення поділяються на зовнішні і внутрішні. При дії внутрішніх факторів виникає необхідність вдосконалення механізму внутрішнього регулювання, зовнішніх – формування резервів для підтримки темпів сталого розвитку. Безсумнівно, довготривала стійкість українських банків та їх здатність працювати стабільно залежать від кредитно-фінансової, соціально-економічної, правової, податкової політики як державного, так і місцевого рівня, внутрішньої та зовнішньоекономічної діяльності держави, ефективності фінансової підтримки регіонів, стану промисловості, сільського господарства в країні, і багатьох інших факторів, які чинять негативний або позитивний, прямиий або опосередкований вплив на банківський бізнес. У той же час оптимально вибудована система внутрішніх критеріїв функціонування

фінансових організацій обумовлює їх динамічність, ефективність, перспективність, а, головне, надає більше можливостей (у порівнянні з конкурентами) виживати під впливом факторів зовнішнього середовища.

Всебічний аналіз різних наукових положень щодо впливу ендегенних і екзогенних факторів на діяльність банківських установ дало змогу провести їх порівняльний аналіз.

Об'єднання факторів в окремі групи, з позиції Н.В. Фотіаді [1, с. 49], є цілком обгрунтованим і виглядає таким чином:

- соціально-політична група факторів, що включає стійкість владних структур, загальний курс уряду, вплив опозиції, корегування фінансово-економічної та соціальної політики, зовнішньоекономічної ситуації і стану зовнішнього боргу, ефективності та розвиненості законодавства тощо; при цьому всі перераховані параметри доцільно розглядати як на макро-, так і мезорівні;

- група чинників загальноекономічного значення, що передбачає аналіз потенціалу реального сектора економіки, конкурентоспроможність виробників, сальдо платіжного балансу країни, норму прибутку в галузях, інвестиційну спрямованість тощо;

- група факторів, що дають змогу оцінити стан фінансового ринку, які враховують процентну політику, прибутковість грошового, валютного ринків, рівень інфляції та інфляційні очікування, вартість обслуговування державного боргу, політику Національного банку України, конкуренцію банківських продуктів та послуг.

З точки зору О.В. Дзюблюка [2, с. 56], до зовнішніх факторів стійкості організацій відносяться: економічні умови господарювання; техніка і технологія, що застосовуються; платоспроможний попит і рівень доходів споживачів; податкова і кредитна політика держави, розвиток зовнішньоекономічних зв'язків; галузева приналежність організації та ін.

В.І. Грушко та Л.Ю. Петриченко [3, с. 22] як основні параметри, що безпосередньо впливають на ефективність управління, виділяють:

- показники здатності економіки до стійкого розвитку, що відображає індикатори загальної економічної безпеки в сфері виробництва і споживання;

- показники стійкості фінансової системи, що описують пропорції, діють у сфері грошового обігу;

- показники соціальної сфери, що відображають рівень доходів населення та його майнову диференціацію, тобто пропорції споживання;

- показники зовнішньої торгівлі та зовнішньоекономічної діяльності.

Підхід до вибору факторів є очевидним – автори вказують ті напрямки економічної політики держави, які мають істотний вплив на темпи економічного зростання і стають визначальними при формуванні економічного стану всіх суб'єктів економіки, тим більше комерційних банків.

На думку А. С. Касютіна, що приділяє особливу увагу регіональним факторам, негативно на стійкість банків впливають [4, с.35]:

- неефективність регіональної політики;

- наявність протиріч між податковими, банківськими та фінансовими органами влади на місцевому рівні;

- недостатньо чітке правове вирішення питань щодо статусу та повноважень органів влади та управління різних рівнів;

- низький економічний потенціал регіону;

- наявність депресивних, кризових, відсталих в економічному відношенні регіонів тощо.

Слід погодитися із думкою вченого про важливість впливу регіонального розвитку на ефективність функціонування банківських структур.

Таким чином, аналіз різних точок зору економістів дає змогу говорити про те, що яким би не був розгорнутим перелік вказаних ними факторів зовнішнього середовища, класичне уявлення про причини, що обумовлюють стійкий розвиток банку, буде враховувати економічні, у тому числі зовнішньоекономічні і фінансові, соціальні, політичні, правові, технологічні та інші фактори.

Однак, крім зазначених, не піддаються управлінню і здійснюють вплив на весь банківський бізнес чинники, вплив яких пов'язаний із прийнятими рішеннями з боку керівництва кредитних організацій. Віднесемо до них розвиток банківської інфраструктури регіонального значення, взаємодію та вибудовування відносин банку з іншими організаціями фінансового ринку, його безпосередню роботу з контактними аудиторіями, посередниками, клієнтами. Крім того, не варто забувати про найважливіший вплив такого фактора, як конкуренція, правильна і своєчасна оцінка якого дає змогу банкам говорити не тільки про фінансову, а й організаційну, кадрову, маркетингову, комерційну стійкість. Слід зауважити, що це далеко не повний перелік зовнішніх причин, що обумовлюють сталий розвиток банку, що пов'язано, в першу чергу, з динамічністю їх виникнення, силою прояву та існування.

Благополуччя банку залежить не тільки від впливу зовнішніх факторів, але, безумовно, визначається його внутрішнім середовищем і комплексним впливом його елементів. Останнім часом багато банківських установ, намагаючись створити і зберегти статус надійності, чітко заявляють про свою прихильність принципам внутрішнього сталого розвитку. І хоча конкретні питання часто несуть у собі неоднозначне розуміння проблеми, дана політика охоплює такі аспекти, як сталий розвиток як концепцію,



що лежить в основі цінностей банку; схильність до співпраці з місцевими громадами в регіонах; увагу до безпеки і прав співробітників, клієнтів; дотримання принципу добросовісної поведінки і корпоративної етики, участь у міжнародних або галузевих ініціативах. При цьому сферами впровадження таких програм сталогу розвитку є: бренд, очікування співробітників, репутація, управління ризиками, показники діяльності, стандарти, вимоги клієнтів та ін. Безсумнівно, кожен управлінський сегмент має значення, але комплекс цілеспрямованих дій повинен бути більш структурованим, реальним, відповідати пріоритетності завдань, пов'язаних із збереженням і покращенням стійкості вітчизняних банків, і, зрозуміло, бути адекватним сучасним умовам розвитку українського банківського бізнесу.

Розмірковуючи про фінансове благополуччя банку, Н.В. Фотіаді [1, с. 49] звертає увагу на параметри, що відображають наявність та ефективність ринкової стратегії банку, професійну кваліфікацію кадрів, якість банківського менеджменту, достатність капіталу та ін. Зауважимо, наскільки актуальним у кризових умовах господарювання є останній критерій, важливість якого для більшості вітчизняних кредитних організацій має сьогодні першочергове значення.

І.А. Бланк [5, с. 118] у внутрішню модель фінансової позиції організації включає наступні домінуючі сфери: потенціал формування фінансових ресурсів банку (оптимальність створення власних і залучення позичкових коштів); ефективність розподілу та використання його капіталу (пасивів, активів); рівень фінансової безпеки (фактор платоспроможності, величину ризиків і дієвість механізмів їх нейтралізації, ступінь збалансованості і синхронності грошових потоків, можливість формування бази для здійснення санації в умовах кризової ситуації); якість управління фінансовою діяльністю банку (кваліфікація менеджерів, повнота і широта інформаційної бази прийняття фінансових рішень, використання прогресивних фінансових технологій та інструментів, оптимальність організаційної структури банку та рівень її внутрішньої культури). Очевидним є повнота охоплення автором тих сегментів управління, які є базою формування фінансової та загальної стійкості банку. Іншими словами, І.А. Бланк надійність існування і перспективність розвитку господарюючого суб'єкта бачить в об'єктивній оцінці потенціалу, виборі напрямків його використання, ефективності управління ризиками та аналізі чинника якості та оптимальності підібраної управлінської команди. Погодимося з цим логічно побудованим, на наш погляд, підходом до формування критеріїв внутрішнього середовища банку, що визначає його стійкий стан і розвиток.

Нарешті, як головний чинник, що визначає фінансову стійкість банку, В.В. Вітлінський [6, с. 17–22] бачить інвестиційну привабливість, що також цілком обґрунтовано, особливо з огляду на проблеми розвитку регіональних банків, заснованих на приватній власності.

Підсумовуючи думки економістів з проблеми впливу внутрішнього середовища банку на його сталий розвиток, зауважимо схожість їх поглядів з такими позиціями, як стратегія розвитку банку, ефективність прийнятих рішень у сфері залучення і розміщення фінансових ресурсів, ризику, кадрового та інформаційного забезпечення та ін. Іншими словами, кожна концепція внутрішньої стійкості банку базується на найважливіших сегментах управління, відсталість яких не дає змогу досягти бажаного рівня фінансової надійності та наближає всю його діяльність до кризового стану. Підтримуючи загальну градацію зовнішніх та внутрішніх факторів стійкості банку, представимо їх розгорнуту класифікацію:

#### І. Фактори зовнішнього середовища:

1. Макросередовище (економічні, зовнішньоекономічні, політичні, фінансові, соціальні, правові, технологічні).

2. Мезосередовище (регіональна інфраструктура, конкуренти, клієнти, контактні аудиторії).

ІІ. Фактори внутрішнього середовища (стратегія, тактика, маркетингове управління, ризик, кадри та організаційна політика).

Під економічними факторами зовнішнього макросередовища слід розуміти найважливіші індикатори розвитку країни: паливно-сировинну спрямованість економіки, рівень розвитку життєво важливих галузей промисловості, стан і темпи зростання сільського господарства, конкурентоспроможність вітчизняної продукції тощо. Зовнішньоекономічні чинники – це статус країни на світовій арені, розвиток міждержавних відносин, стан зовнішньоекономічного боргу, обсяг резервів, стан платіжного та розрахункового балансу, структура імпорту та експорту та ін. Фінансова криза 2008–2009 рр. в умовах глобалізації, коли банки здійснювали свою діяльність не тільки в рамках своєї країни, а й у всьому світі, був загальним зовнішнім фактором, що мав вплив на всі банки опосередковано через різні інші окремі фактори (табл. 1).

Глобальні фінансові втрати спричинили кризу довіри між банками, закриття взаємних лімітів та різке зростання ставок міжбанківського кредитування. На стійкості банку сильно позначаються події, що відбуваються в політичному середовищі, яке складається з політичного устрою, впливових груп громадськості, рівня демократії, ефективності прийнятих нормативно-правових актів, підтримки малого бізнесу та підприємництва тощо. Фінансова політика держави, що здійснюється спільно з Національним банком України та Міністерством фінансів України, особливості грошового обігу в країні, стан світового, вітчизняного грошового та фондового ринку, розвиток кредитних відносин, продуманість інструментів грошово-кредитного регулювання, інфляційні процеси, ефективність бюджетної політики, податкове законодавство – далеко не повний перелік факторів фінансового значення, що представляють собою головну основу розвитку банківського бізнесу.

**Особливості впливу фінансової кризи 2008–2009 рр. на діяльність комерційних банків**

<b>Фактори</b>	<b>Наслідки</b>
<b>Глобалізація:</b> – Тісніші міжнародні зв'язки на фондовому та фінансовому ринках – Лібералізація зовнішньої торгівлі – Вільний рух капіталу	– Експорт кризи в країни, що розвиваються – Девальвація валют країн-експортерів сировинних товарів – Відтік капіталу
<b>Технології :</b> – Глобальні системи розрахунків – Банкомати та пластикові карти – Інформаційні системи/Інтернет	– Зміна швидкості обертання грошей готівкою – Миттєва реакція ринків на політичні та економічні зміни
<b>Зміни в геополітиці:</b> – Поява нових світових центрів сили – Зниження міжнародного значення долара	– Зростання впливу і влади економіки країн, що розвиваються, в світовому ВВП – Зародження мультивалютної світової фінансової системи

За ефективного розвитку економіки ці стратегічно важливі питання вирішуються при залученні ресурсів комерційних банків, проте сучасні тенденції в країні характеризують зворотнє: низьку інвестиційну привабливість подібних проектів, недостатність банківського капіталу, високий ризик довгострокового фінансування, відсутність або неефективність державної підтримки відкриттів, ноу-хау, будівництва тощо. Все перераховане несе в собі загрозу втрати (зниження) стійкості комерційних структур.

Регіональна банківська інфраструктура включає розвиток кредитно-фінансового ринку, учасником якого виступає комерційний банк. У зв'язку з цим, він приймає участь у всіх тенденціях, що відбуваються в його найближчому оточенні, та може якісніше прогнозувати свою стійкість під впливом зовнішнього середовища. Фактор конкуренції постійно несе в собі приховані загрози, і стійкість банку базується на правильній оцінці зовнішнього середовища та виборі конкурентної стратегії. Управління клієнтською базою банку, прийняття рішень у сфері її залучення, утримання, обслуговування повинно будуватися на принципах ефективності, прибутковості та базуватися на об'єктивній оцінці іміджу, фінансового стану та платоспроможності клієнтів. В іншому випадку, навіть за сприятливої економічної та політичної ситуації банк може зіткнутися з різким зниженням своєї стійкості. Будь-які контактні аудиторії, під якими ми розуміємо фінансові кола, податкові органи, пресу, державні й адміністративні установи, громадські організації та інші, мають прямий або опосередкований вплив на здатність банку досягати поставлених цілей.

Щодо внутрішньої банківської структури, то головним фактором її сталого розвитку позначена стратегія. Прийняття стратегічних фінансових рішень представляє собою процес розгляду можливих способів досягнення стратегічних фінансових цілей і вибору найбільш ефективних з них для практичної реалізації з урахуванням фінансової позиції конкретного банку. Однак основою досягнення стратегічної фінансової стійкості банку є тактичні рішення, що приймаються його керівництвом під час поточного управління власним капіталом, клієнтською базою, ліквідними, працюючими, інвестиційними активами. До ефективності тактичних рішень додамо фактор своєчасності та повноти отриманої інформації, що грає величезну роль в управлінні. Маркетингова складова стійкості кредитної організації повинна припускати об'єктивну оцінку її стану на ринку, правильно підібране позиціонування, створення і просування конкурентоспроможних послуг з необхідним досягненням балансу між тарифною та продуктовою політикою банку. Досягнення фінансової рівноваги та сталого розвитку неможливе без врахування найважливішого чинника ризику, оцінка якого має проводитися з урахуванням ліквідності щодо сфер управління: власного капіталу, вкладів, депозитів, кредитування, роботи з цінними паперами тощо. Важко переоцінити важливість кадрової та організаційної політики при формуванні фінансової стійкості банку. Тут важливі кваліфікація, знання, досвід, працездатність, взаємовідносини з клієнтами, моральні принципи, правильність планування робочих місць, потреби у трудових ресурсах, оплата праці, оптимальність створення організаційної структури, рівень фінансової відповідальності.

Оцінка стабільності банку передбачає необхідність всебічного вивчення поточної ситуації, в якій діє банк. SWOT-аналіз дає змогу виявити і структурувати сильні та слабкі сторони діяльності банку (це фактори діяльності банку, які він може контролювати), а також потенційні можливості та загрози (це фактори, які знаходяться поза контролем банку і можуть вплинути на процес його розвитку). Методологія SWOT-аналізу припускає оцінку сильних і слабких сторін у діяльності банку, потенційних зовнішніх загроз та сприятливих можливостей в балах щодо середньогалузевих показників або по відношенню до показників порівнянної групи (кластера) або окремих банків. З урахуванням викладеного вище можна констатувати, що приблизний перелік факторів для оцінки стійкості комерційних банків (в тому числі в умовах економічної нестабільності) може мати такий вигляд (табл. 2).

**SWOT-аналіз факторів фінансової стійкості банків**

<b>Фактори позитивного впливу</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– адекватні фінансові джерела;</li> <li>– висока компетентність;</li> <li>– високий рівень кваліфікації персоналу;</li> <li>– високе мистецтво конкурентної боротьби;</li> <li>– висока якість продуктів;</li> <li>– доступ до унікальних ресурсів;</li> <li>– популярність торгової марки;</li> <li>– кращі виробничі потужності;</li> <li>– надійна мережа збуту;</li> <li>– ефективна реклама;</li> <li>– передові технології;</li> <li>– визнаний ринковий лідер;</li> <li>– перевірене надійне управління;</li> <li>– сучасне обладнання;</li> <li>– правильне розуміння споживачів;</li> <li>– цінова перевага;</li> <li>– чітко сформульована стратегія.</li> </ul>
<b>Фактори негативного впливу</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– висока собівартість продуктів;</li> <li>– висока вартість продуктів у порівнянні з ключовими конкурентами;</li> <li>– брак фінансування;</li> <li>– недоступність фінансів, необхідних для зміни стратегії;</li> <li>– низька захищеність співробітників в розвитку банку;</li> <li>– низький рівень сервісу;</li> <li>– відсутність аналізу інформації про клієнтів;</li> <li>– відсутність чітко вираженої стратегії, непослідовність в її реалізації;</li> <li>– погана репутація на ринку;</li> <li>– втрата глибини і гнучкості управління;</li> <li>– втрата окремих аспектів компетентності;</li> <li>– ринкове мистецтво нижче середнього;</li> <li>– слабка політика просування на ринку;</li> <li>– слабкий учасник ринку.</li> </ul>
<b>Фактори можливого розвитку</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– можливість обслуговування додаткових груп клієнтів;</li> <li>– доступність ресурсів;</li> <li>– низька активність конкурентів; послаблення законодавчих норм;</li> <li>– поява нових технологій; розширення асортименту продуктів;</li> <li>– зростання попиту;</li> <li>– зниження торговельних бар'єрів при виході на зовнішні ринки;</li> <li>– стабілізація зовнішніх умов бізнесу;</li> <li>– зменшення кількості конкурентів за рахунок появи бар'єрів входу на ринок.</li> </ul>
<b>Фактори ризиків (загроз)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– уповільнення темпів зростання ринку;</li> <li>– посилення конкуренції;</li> <li>– поява на ринку альтернативних банківських продуктів;</li> <li>– поява на ринку нових конкурентів;</li> <li>– поява нових законодавчих обмежень;</li> <li>– зростання податкового тягаря;</li> <li>– посилення вимог клієнтів;</li> <li>– чутливість до нестабільності зовнішніх умов.</li> </ul>

Аналізуючи стійкість комерційних банків необхідно враховувати не тільки галузеві особливості, а й специфіку конкретної організації. Так, наприклад, стійкість банку, що виконує функції з надання певних послуг населенню, слід аналізувати з точки зору не тільки кількості та якості наданих послуг, а й отриманого суспільного (соціального) ефекту. При цьому застосування будь-якої універсальної методики планування, а також оцінки стійкості та ефективності діяльності ускладнено неоднозначністю якісних показників та складністю оцінки соціального ефекту.

У той же час досягнення банком стійкого стану далеко не завжди пов'язано з об'єктивною і комплексною оцінкою перерахованих факторів і умов розвитку діяльності. Значну роль у цьому процесі відіграє здатність керівництва банку своєчасно приймати раціональні управлінські рішення, розробці яких передують комплексне дослідження конкурентного середовища, ефективності функціонування та використання ресурсного потенціалу, аналіз його фінансового стану в цілому, і фінансової стійкості, зокрема.

**Висновки**

Дослідивши наукові підходи до градації зовнішніх та внутрішніх факторів фінансової стійкості банку, слід до факторів зовнішнього середовища відносити дві однаково суттєві групи: фактори макросередовища (економічні, зовнішньоекономічні, політичні, фінансові, соціальні, правові, технологічні) та фактори мезосередовища (регіональна інфраструктура, конкуренти, клієнти, контактні аудиторії). Всі перераховані фактори зовнішнього середовища взаємозалежні та їх вплив на діяльність банку має взаємообумовлений характер. Факторами внутрішнього середовища є стратегія та місія банку, тактика, маркетингове управління, ризик, кадри та організаційна політика. З метою підвищення рівня і збереження фінансової стійкості банку всі перелічені фактори внутрішнього середовища повинні враховуватися в

комплексі, оскільки вони представляють собою систему критеріїв, визначають успішність його функціонування. Очевидно, що представлена класифікація зовнішніх і внутрішніх факторів має лише умовний характер і не є однозначною, що вимагає чіткого визначення критеріїв. Таким чином, проведений нами аналіз факторів, що визначають фінансову стійкість банку, дає змогу зробити висновок про необхідність комплексного системного підходу до оцінки фінансової стійкості банку на основі врахування всього різноманіття факторів, що її обумовлюють, а також критеріїв оцінки фінансової стійкості в умовах економічної нестабільності.

### Література

1. Фотиади Н. В. Финансовая устойчивость банков и рекомендации Базеля II / Н. В. Фотиади // Банковское дело. – 2008. – № 11. – С. 48 – 51.
2. Дзюблюк О.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : [монографія] / О.В. Дзюблюк, Р.В. Михайлюк – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – 259 с.
3. Грушко В. І. Системна модель аналізу фінансової стійкості комерційного банку / В.І. Грушко, Л.Ю. Петриченко // Фінанси України. – 2001. – № 12. – С. 20–27.
4. Касютин А. Е. О понятиях надежности и устойчивости коммерческого банка / А. Е. Касютин // Фундаментальные исследования. – 2005. – № 4. – С. 26–32.
5. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : [учебный курс] / И. А. Бланк. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – К. : Эльга, Ника–Центр, 2005. – 656 с.
6. Вітлінський В. Фінансова стійкість як системна характеристика комерційного банку / В. Вітлінський, О. Пернарівський // Банківська справа. – 2000. – № 6. – С. 48–51.

### References

1. Fotiadi N.V. Finansovay ustoichivost bankov i rekomendatsii Basela II / N.V. Fotiadi // Bankovskoe delo. – 2008. – № 11. – P. 48 – 51. [in Russian]
2. Dzubluk O.V., Myhailuk R.V. Finansova stiykict bankiv yak osnovaefektyvnogo funktsionuvannya kredytnoi systemy: Monografia / O.V. Dzubluk, R.V. Myhailuk. – Ternopil: TNEU, 2010. – 259 p. [in Ukrainian]
3. Grushko V.I., Petrychrnko L.U. Systemna model analizu finansovoi stiykicti komerziinogo banku / V.I. Grushko, L.U. Petrychrnko // Finansy Ukrainy. – 2001. – № 12. – P. 20–27. [in Ukrainian]
4. Kasutin A.E. O ponatiah nadeznosti i ustoichivosti komercheskogo banka / A.E. Kasutin // Fundamentalnyi issledovania. – 2005. – №4. – P. 26–32. [in Russian]
5. Blank I.A. Finansovyi menedzment: uchebnyi kurs / I.A. Blank. – K.: Elga, Nika-Zentr, 2005. – 656 p. [in Russian]
6. Vitlinskyi V.V., Pernarivskyi O.V. Finansova stiykict yak sistemna harakterystyka komerziinogo banku / V.V. Vitlinskyi, O.V. Pernarivskyi // Bankivska sprava. – 2000. – № 6. – P. 48–51. [in Ukrainian]

Надійшла 17.04.2013; рецензент: д. е. н. Пустовійт Р. Ф.

## ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ: АНАЛІЗ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

*У статті проаналізовано стан легкої промисловості України, визначено основні проблеми формування конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, розвиток промислових підприємств.*

A. A. FYUT  
Khmelnytsky National University

## PROBLEMS OF FORMING OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES OF LIGHT INDUSTRY : ANALYSIS OF THEORY AND PRACTICES

*The aim of the article to analyse the state of light industry and define the basic problems of forming of competitiveness of enterprises of light industry. The modern state of light industry is in a difficult situation. Therefore in the article the scientific going of scientists is considered near becoming and development of competitiveness of enterprises of light industry. The separate are abstracted from them, these questions are most sharply affected in that. Analysing their labours it is possible to notice that the modern state of many Ukrainian enterprises of light industry appeared uncompetitive. Main reason is in that the imported commodities prevail the Ukrainian analogues almost on all criteria. Guidance of enterprises must be able to watch changes that take place in the conditions of manage, and conduct the corresponding converting into politics of conduct of production and realization of commodities. Such transformations can be: change of commodity politics, introduction of new technologies, diversification of production, modernisation of forms of production distribution, going into new markets, creation of joint productions.*

*Keywords: competitiveness of enterprise, development of industrial enterprises.*

**Вступ.** Україна завжди була лідером з виготовлення одягу серед країн СНД. Саме в Україні була сконцентрована значна частка швейної промисловості. Однак за часи незалежності України ситуація значно змінилась – виробництво швейних виробів зменшилось у декілька разів.

На сьогодні швейні підприємства знаходяться у досить складному становищі. Це зумовлено низкою проблем, характерних для легкої промисловості в цілому. Тому є актуальним розглянути проблеми розвитку швейних підприємств та загалом теоретичні та практичні основи розвитку їх конкурентоспроможності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню конкурентоспроможності швейних підприємств та легкої промисловості в цілому приділяють увагу багато науковців. Серед вчених, які досліджували проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємств слід виділити наукові здобутки Азоева Г.Л., Градова А.П., Зав'ялова П.С., Маршала А., Портером М., Райзберга Б.А., Спірідонова І.А., Фатхутдінова Р.А., Юданова А.Ю. та інших. Аналіз сучасного стану легкої промисловості дає можливість визначити основні проблеми розвитку. Тому, у конкурентній боротьбі лідерами залишаються ті підприємства, які здатні до швидких змін в організації управління, до постійного оновлення виробництва, впровадження інновацій, постійного поліпшення якості та характеристик продукції та послуг.

**Основні результати дослідження.** Розглядаючи сучасні наукові підходи вчених до становлення і розвитку конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості, слід виділити окремі з них, в яких найбільш гостро піднімаються дані питання. Так, Міценко Н.Г. у своїй праці підкреслює, що конкурентоспроможність підприємств є основою конкурентоспроможності національної економіки кожної країни, тому ця проблема повинна постійно перебувати в полі зору органів державного правління. Роль держави в цьому є дуже важливою. Зростання конкурентоспроможності підприємства залежить, з одного боку, від управлінських рішень на рівні самих підприємств, з іншого – від державної та регіональної політики у сфері створення відповідного економіко-правового середовища й державної підтримки зусиль об'єктів господарювання щодо підвищення їх конкурентоспроможності. Підвищення конкурентоспроможності підприємства потрібно розглядати як довготерміновий послідовний процес пошуку й реалізації управлінських рішень у всіх сферах його діяльності, здійснюваний планомірно, відповідно до обраної стратегії довготермінового розвитку, з врахуванням змін у зовнішньому оточенні та стану засобів самого підприємства, і внесення відповідних коректив [1].

Горбунов М.П., Лук'яниця І.Ю. у своїй праці зауважують, що на сьогодні проблема конкурентоспроможності підприємства стоїть досить гостро. Оскільки в умовах ринкових відносин та загострення конкурентної боротьби в лідируючих позиціях залишаються тільки ті підприємства, які здатні до швидких змін в організації управління, до постійного оновлення виробництва, впровадження інновацій, постійного поліпшення якості та характеристик продукції та послуг [2].

О.О. Циганюк вважає, що однією з головних причин кризових явищ, які спостерігаються сьогодні в Україні, є низький рівень конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників. Тому на

сьогодні досягнення конкурентоспроможності продукції на світовому ринку як одне із найважливіших завдань розвитку підприємства і країни в цілому нерозривно пов'язане з ефективністю виробництва, забезпеченням випуску необхідної кількості сучасних виробів і поліпшенням якості вже існуючого асортименту. Також нездатність вітчизняних підприємств бути на рівні сучасних наукових досягнень, невміння гнучко адаптуватись до вимог ринку загрожує тим, що ринкові позиції підприємств будуть постійно наражатися на небезпеку з боку технологічно передових конкурентів [3].

Фатхутдінов Р.А. у своїй праці чітко зазначає причини низької конкурентоспроможності підприємства України. Так, спроба спонтанного переходу з адміністративно-планової системи управління економікою країни відразу до ринкової економіки, без формування економіко-правового механізму перехідної економіки. Досвід Китаю показує, що завдяки реалізації стратегії перехідної економіки, ВВП за 10 років подвоївся, а у нас, навпаки, зменшився приблизно вдвічі. Також він зазначає, що перехід з 1992 р. від природно-наукового підходу до підготовки фахівців, що застосовувався протягом 300 років, до гуманітарного підходу, спрощення або примітивізація методів і процедур вирішення організаційно-технічних і економіко-управлінських проблем і завдань різко знизили ефективність і конкурентоздатність суб'єктів господарювання. Автор зазначає, що у нормативних актах Міністерства освіти та науки України, освітніх програмах, деяких вузівських навчальних планах дотепер немає курсу «Управління конкурентоздатністю», фахівців з цього напрямку не готують. Також, зауважує, що розробка законопроектів не для перехідної економіки, а відразу ринкової. Фатхутдінов Р.А. звертає увагу на відсутність яких-небудь нормативних актів по конкурентоздатності, слабе державне регулювання економіки, складних багатоаспектних проблем підвищення конкурентоздатності та слабка державна влада, нездатна ефективно боротися з корупцією, підвищувати якість життя [4].

Микитин Я.І. у роботі [5] зазначає, що світовий досвід показує, що без активної регулюючої ролі держави не може бути ефективною, соціально-орієнтованою ринковою економікою. Немає жодної країни з високорозвинутою економікою, у якій держава залишалася б осторонь від регулювання та стимулювання ключових соціально-економічних, зокрема інвестиційних, процесів. На превеликий жаль, за роки незалежності України у цій та багатьох інших сферах, пов'язаних з вітчизняним бізнесом, було створено багато труднощів через існування низки громіздких, суперечливих нестабільних нормативно-правових актів, що завдало значної шкоди нашій країні.

Автор Гончаров В.М. та інші у своїй праці зазначають, що теоретичне дослідження проблем ефективного розвитку промислових підприємств як об'єктів економічного управління обумовлено ключовою задачею сучасного етапу розвитку національної економічної системи. Тому, успішний перехід економіки нашої країни до стійкого довгострокового зростання в умовах конкурентного середовища, що змінюється, пов'язаний з рішенням широкого кола проблем, серед яких можна виділити здатність держави соціально переорієнтувати економічну політику в цілому й можливість реалізації промисловими підприємствами й іншими економічними суб'єктами цілей ефективного розвитку. Визначення провідної ролі ефективності розвитку промислових підприємств викликає необхідність розробки і реалізації концепції ефективного розвитку як теоретичної основи розробки і впровадження механізмів, здатних забезпечити основній економічній ланці – підприємству довгострокове і стабільне зростання, в умовах ринкової економіки, що неможливо без концентрації ресурсів зусиль на пріоритетних напрямках науково-технічного й господарського розвитку [6].

Нижник В.М. та Шарко В.В. зауважують, що легка промисловість України протягом останніх років зіткнулась з рядом проблем, які призвели до стійкого погіршення показників її діяльності та конкурентоспроможності. До основних причин треба віднести фінансову кризу, нерівноправність в системі оподаткування, існування так званого «сірого» імпорту, що поряд зі зниженням конкурентоспроможності вітчизняних товарів та споживчого попиту на них можуть призвести до руйнівних наслідків. Скорочення обсягів виробництва протягом останніх років спостерігалось в усіх галузях промисловості України, в тому числі й легкій, що пов'язано з інертністю кризових явищ як у вітчизняній, так і світовій економіці [7].

Блондська В.І. та Шморгун І.В. визнають зауважують, що міжнародна конкуренція, глобалізація ринків, масштабне проникнення іноземних товарів на український ринок зараховують проблему управління конкурентоспроможністю підприємства до числа пріоритетних управлінських завдань, успішне вирішення яких забезпечить виживання і розвиток підприємств у ринковому середовищі. У процесі свого розвитку підприємство зіштовхується з так званими проблемами зростання. Симптомами цього рівня можуть бути ускладнення інформаційних, матеріальних та інших потоків на підприємстві, погіршення фінансового стану, зниження загальної організованості та інше. Не менш важливою проблемою для підприємств є встановлення обґрунтованих ставок податку на додану вартість, акцизного збирання та мита, які є видами непрямих податків. Ці податки спричиняють різке зростання цін на продукцію і, цим самим, істотно знижують її конкурентоспроможність. Внаслідок цього підприємства опиняються у вкрай важкому становищі [8].

Плотніченко І.Б., провівши дослідження, робить висновок, що у швейній промисловості ситуація здебільшого пов'язана з комплексними проблемами легкої промисловості, основними з яких є: висока собівартість вітчизняних товарів; неможливість отримання довгострокових кредитів для значної частини виробників товарів; відсутність виробництва спеціалізованого обладнання для виготовлення товарів легкої

промисловості та запасних частин до нього; залежність текстильної промисловості від інших галузей, різке зменшення чисельності молодих кадрів тощо [9].

А.О. Семенчук, дослідивши сучасний стан легкої промисловості, вважає, що кризовий стан підприємств легкої промисловості викликаний тим, що: відсутня стратегія їх розвитку, особливо державної форми власності; перехід підприємств галузі в малий бізнес з метою сплати єдиного податку; зростання імпорту; частина імпортованих товарів надходять на територію України за заниженими ввізними митними платежами або контрабандою, що порушує баланс сумлінної конкуренції; складне податкове навантаження; відсутність власної сировинної бази на території України; відсутність мотивації праці, заробітна плата робітників швейних підприємств дуже низька; недостатня увага приділяється якості продукції та вивченню смаків споживачів; недоступність кредитування для підприємств промисловості; відсутність спеціалізованого обладнання, необхідного для виробничого процесу; незначне бюджетне фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт з розробки нових моделей та технологій; велика частка продукції нелегального походження; неврахування менталітету та традицій українського населення в процесі моделювання одягу. Усі ці причини призвели до занепаду легкої промисловості України [10].

**Висновки.** Підтримка високої конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості означає, що всі ресурси використовуються настільки продуктивно, що вони стають більш прибутковими, ніж їх головні конкуренти. Це одночасно передбачає, що підприємства займають більш стабільні місця на ринку товарів та їх продукція користується постійним попитом. Однак, у житті цей стан не є постійним. Тому керівництво підприємств повинно вміти відслідковувати зміни, що відбуваються в умовах господарювання, і проводити відповідні перетворення в політиці ведення виробництва та реалізації товарів. Такими перетвореннями можуть бути: зміна товарної політики, впровадження нових технологій, диверсифікація виробництва, модернізація форм збуту продукції, вихід на нові ринки, створення спільних виробництв і тощо. Слід зазначити, що від рівня конкурентоспроможності кожного конкретного суб'єкта легкої промисловості залежить рівень конкурентоспроможності країни в цілому на світовому ринку.

Продукція багатьох українських підприємств легкої промисловості виявилась неконкурентоспроможною на вітчизняному та світовому ринках. Головна причина в тому, що імпортні товари переважають українські аналоги майже за всіма критеріями: якістю, функціональністю, безпечністю, ергономічністю тощо. Саме тому існує необхідність створення сильного українського ринку товарів легкої промисловості на умовах конкурентоспроможності.

### Література

1. Міценко Н.Г. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних умовах ринку / Н.Г. Міценко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3. – С. 243–247.
2. Горбунов М.П. Контроль якості продукції як основний критерій конкурентоспроможності машинобудівних підприємств / М.П. Горбунов, І.Ю. Лук'яниця // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2012. – № 12. – С. 49–53.
3. Циганюк О.О. Загальна схема оцінки конкурентоспроможності продукції: теоретичні та методологічні аспекти / О.О. Циганюк // Економіка промисловості. – 2009. – № 1. – С. 148–156.
4. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю організації : [підручник] / Р.А. Фатхутдінов, Г.В. Осовська. – К. : «Кондор», 2009. – 420 с.
5. Конкурентоспроможність: країна, регіон, підприємство // Рада конкурентоспроможності України ; за ред. Полунєєва Ю.В. – К. : ЛАТ&К, 2006. – 176 с.
6. Організація управління ефективним розвитком промислових підприємств в умовах ринкового конкурентного середовища : монографія / [В.М. Гончаров, Д.В. Солоха, В.Ю. Припотень, О.А. Фесіна]. – Донецьк : СПД Купріянов. – 2006. – 206 с.
7. Нижник В.М. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємств легкої промисловості / В.М. Нижник, В.В. Шарко // Інноваційна економіка. – 2011. – № 23. – С. 41–47.
8. Блондська В.І. Вдосконалення конкурентоспроможності та підвищення ефективності діяльності підприємства внаслідок ефективного управління / В.І. Блондська І.В. Шморгун // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.6. – С. 174–180.
9. Плотніченко І.Б. Сучасний стан та перспективи розвитку швейної промисловості України / І.Б. Плотніченко // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 739. – С. 109–114.
10. Семенчук А.О. Умови розвитку ринку продукції легкої промисловості / А.О. Семенчук // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10 (100). – С. 29–35.

### References

1. Mitsenko N.H. Konkurentospromozhnist' i konkurentni perevahy pidpryyemstva v suchasnykh umovakh rynku // Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny, 2009, No. 19.3, pp. 243-247
2. M.P. Horbunov, I.Yu. Luk"yanysya. Kontrol' yakosti produktsiyi yak osnovnyy kryteriy konkurentospromozhnosti mashynobudivnykh pidpryyemstv // Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu

«KhPI», 2012, No 12, pp. 49-53

3. O.O. Tsyhanyuk Zahal'na skhema otsinky konkurentospromozhnosti produktsiyi: teoretychni ta metodolohichni aspekty//Ekonomika promyslovosti, 2009, No 1, pp. 148-156

4. Fatkhutdinov R.A., Osovs'ka H.V. Upravlinnya konkurentozdatnistyu orhanizatsiyi: Pidruchnyk.-K.: «Kondor», 2009, 420p.

5. Konkurentospromozhnist': krayina, rehion, pidpryyemstvo // Rada konurentospromozhnosti Ukrainy; za red. Polunyeyeva Yu.V.-K.: LAT&K, 2006, 176 p.

6. V.M. Honcharov, D.V. Solokha, V.Yu. Prypoten', O.A. Fesina. Orhanizatsiya upravlinnya efektyvnyym rozvytkom promyslovykh pidpryyemstv v umovakh rynkovoho konkurentnoho seredovyshcha : Monohrafiya. – Donets'k: SPD Kupriyanov, 2006, 206p.

7. Nyzhnyk V.M., Sharko V.V. Suchasnyy stan ta perspektyvy rozvytku pidpryyemstv lehkoyi promyslovosti// Innovatsiyina ekonomika, 4"2011, No 23, pp.41-47.

8. Blonds'ka V.I., Shmorhun I.V. Vdoskonalennya konkurentospromozhnosti ta pidvyshchennya efektyvnosti diyal'nosti pidpryyemstva vnaslidok efektyvnoho upravlinnya// Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy, 2010, No. 20.6, pp.174-180.

9. Plotnichenko I.B. Suchasnyy stan ta perspektyvy rozvytku shveynoyi promyslovosti Ukrainy //Visnyk natsional'noho universytetu «L'vivs'ka politehnika», 2012, No.739, pp.109-114.

10. Semenchuk A.O. Umovy rozvytku rynku produktsiyi lehkoyi promyslovosti //Aktual'ni problemy ekonomiky , No/10(100), 2009, pp.29-35/

Надійшла 17.04.2013; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 336.748

В. С. ХАР

Львівський національний університет імені Івана Франка

## ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ: АДАПТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ДО УМОВ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

*У статті досліджено економічний механізм режиму інфляційного таргетування (ІТ). Розглянуто його особливості в промислово розвинутих країнах і в країнах, що розвиваються. Здійснено ґрунтовний аналіз елементів ІТ.*

*Ключові слова: грошово-кредитна політика, центральний банк, інфляція, таргетування інфляції, цінова стабільність.*

V. S. KHAR

Ivan Franko National University of Lviv

## THE ECONOMIC MECHANISM OF INFLATION TARGETING: ADAPTATION OF WORLD EXPERIENCE TO THE DOMESTIC ECONOMY CONDITIONS

*The aim of the research - to explore the economic mechanism of inflation targeting regime (IT). The main features of the IT frameworks in all 27 inflation-targeting central banks were considered.. A detailed analysis of the elements of IT regime was conducted, including the followings: the design features of inflation targets, the decision-making process; the legal, institutional and accountability arrangements; the models and forecasts used in central banks and their communication strategies. The main areas of improvement of instruments and procedures of monetary policy of Ukraine and bringing them in line with requirements of IT regime were defined. They are the following: strengthening of the political and operational independence of the central bank, improvement of the efficiency of interest rate policy, increasing of the liquidity of financial market, development of a system of analysis of monetary policy, macroeconomic modelling and forecasting.*

*Keywords: monetary policy, central bank, inflation, inflation targeting, price stability.*

**Постановка проблеми.** У результаті зростання відкритості та торгівельної взаємозалежності між країнами, підтримка стабільності грошової одиниці стає першочерговим завданням центрального банку (ЦБ). Починаючи з 2002 р. в Україні здійснювалася робота з формування необхідних передумов для переходу до режиму інфляційного таргетування. Головна з них – правове визначення цінової стабільності основною ціллю центрального банку – була імплементована в законодавство в 2010 р. шляхом внесення змін до Закону “Про Національний банк України”. Згідно з цими змінами пріоритетом для Національного банку України (НБУ) є досягнення та підтримка цінової стабільності в державі.

Актуальність нашого дослідження зумовлена потребою удосконалення інструментів і процедур реалізації грошово-кредитної політики України, а також приведення їх у відповідність з нормами таргетування інфляції.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблемам запровадження та реалізації інфляційного таргетування присвячені праці зарубіжних учених: Б. Бернанке, А. Бліндера, Д. Ваври, Дж. Епштейна, Г. Кальво,



М. Кінга, Р. Лукаса, Ф. Мишкіна, С. Фішера, Б. Фрідмана, Н. Шерідана та ін. Досліджують інструментарій інфляційного таргетування вітчизняні науковці, а саме: Ю. Бажал, О. Береславська, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, А. Даниленко, І. Лютий, В. Міщенко, А. Мороз, О. Петрик, М. Савлук, В. Стельмах та ін.

Більшість науковців у своїх працях аналізують теоретико-концептуальні основи режиму таргетування інфляції, його відмінні риси та переваги використання порівняно з іншими монетарними режимами. Вони досліджують принципи інфляційного таргетування, основні теоретичні положення, максимально ефективне середовище для функціонування, етапи запровадження тощо. Менше уваги науковці приділяють комплексному аналізу економічного механізму режиму інфляційного таргетування.

Метою статті є ґрунтовний аналіз основних елементів режиму інфляційного таргетування.

**Виклад основного матеріалу.** Інфляційне таргетування – режим грошово-кредитної політики, де єдиною кінцевою ціллю центрального банку є підтримання цінової стабільності. Його суть полягає в тому, що центральний банк прогнозує майбутній рівень інфляції, який порівнюється з цільовим значенням. Різниця між прогнозом та цільовим орієнтиром і є показником того, як має бути скоригована грошово-кредитна політика. На початок 2012 р. цей режим застосовувало 27 країн, 9 промислово розвинутих і 18 країн, що розвиваються та країн, з перехідною економікою.

Проаналізувавши наукові праці, які стосуються особливостей функціонування ІТ, ми не знайшли визначення поняття “економічний механізм інфляційного таргетування”. Тому спробуємо дати власне визначення цього поняття.

Економічний механізм інфляційного таргетування – це система елементів, яка створює сприятливі умови для забезпечення ефективного функціонування режиму інфляційного таргетування. В структурі економічного механізму, на нашу думку, слід виокремити три підсистеми: 1) функціонального забезпечення; 2) правового забезпечення; 3) інформаційного забезпечення.

Таким чином, економічний механізм інфляційного таргетування – комплексна система, що складається з підсистем правового, інформаційного, функціонального забезпечення, які містять сукупність елементів, що впливають на економічні та організаційні параметри системи управління грошовою сферою країни.

Функціональна підсистема, на нашу думку, включає такі елементи: орган, що встановлює інфляційну ціль; цільовий вимірник; цільовий діапазон; цільовий горизонт; основний монетарний інструмент; орган, що приймає рішення щодо монетарної політики.

Розглянемо детальніше елементи функціональної підсистеми.

Орган, який визначає інфляційну ціль. У 15 із 27 країн, інфляційна ціль встановлюється спільно урядом і центральним банком, у 9 – центральним банком, у Норвегії, Великобританії, Південній Африці – урядом (рис. 1). В процесі таргетування інфляції уряд і ЦБ можуть відповідати лише за ту частину інфляції, яка спричиняється факторами, що перебувають у межах їх контрольної функції.

Для України, на нашу думку, оптимальним варіантом буде визначення цільового показника грошово-кредитної політики Національним банком України [1, с. 59]. У разі виникнення непередбачуваних ситуацій цільовий показник може бути змінений після консультацій між урядом і НБУ за умови розкриття громадськості інформації як про саму зміну, так і про її причини. При цьому НБУ зберігає повну інструментальну незалежність, а уряд розділяє з ним публічно відповідальність за заплановану інфляцію.

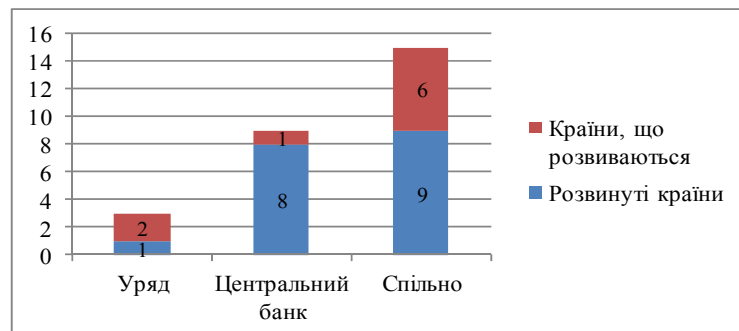


Рис. 1. Орган, який визначає інфляційну ціль [2, с. 8]

Цільовий вимірник. Важливим питанням, яке потрібно з'ясувати при запровадженні ІТ, є вибір показника інфляції. Найбільш поширеним у світі об'єктом таргетування є індекс споживчих цін (ІСЦ). Перевагою ІСЦ як цільового орієнтира є його зрозумілість громадськості, адже він найкраще відображає зміни вартості життя, добре зрозумілий суспільству, вільно публікується і регулярно розраховується. Деякі країни таргетують показник базової інфляції (БІ), який розраховується на основі ІСЦ шляхом вилучення із споживчого кошика певних компонентів, що є чутливими до шоків пропозиції і мають немонетарний характер (наприклад, паливо, продукти харчування, процентні платежі за іпотечними кредитами). Базова

інфляція менш мінлива і більш чутлива до процентної політики, вона повністю підконтрольна центральному банку, оскільки формується під дією монетарних чинників, і тому її досягнення є більш ймовірним. Однак, БІ виключає ціну на продукти харчування як найбільш мінливий компонент. У деяких країнах, що розвиваються вони можуть становити більше 40% споживчого кошика, і, їх неврахування просто б знизило рівень довіри до монетарних органів. Всі 27 країн використовують ІСЦ як об'єкт таргетування.

Ми поділяємо думку А. Гриценка, Т. Кричевської, які вважають, що Україні доцільно обрати за цільовий орієнтир ІСЦ, оскільки він зрозуміліший для суспільства, а базову інфляцію розраховувати для оцінки впливу монетарних факторів на інфляцію [3, с. 45].

Рада НБУ в Основних засадах грошово-кредитної політики на 2013 р. як критерій цінової стабільності обрала показник індексу споживчих цін у річному вимірі [4, с. 4].

Цільовий діапазон. Наступним питанням, яке потрібно вирішити в процесі реалізації ІТ, є визначення ступеня гнучкості інфляційного орієнтиру. Цільовий показник інфляції може бути точковим або мати певний діапазон коливань. На нашу думку, перевагою точкової цілі є чіткий сигнал від ЦБ економічним суб'єктам, а також зрозумілість чи була вона досягнена, чи ні. Населення може сприймати цільовий діапазон як нездатність центрального банку забезпечити точний контроль над інфляцією.

Більшість країн обирає таку форму цільового показника, як точкова ціль з допустимими межами коливань. Вибір діапазону залежить від ступеня контролю над інфляцією. Центральному банку необхідно визначитися між вузьким діапазоном, який важко втримати, і широким, який учасники ринку можуть сприймати як слабкість ЦБ. Вибір діапазону має забезпечувати компроміс між формуванням довіри до політики ЦБ і збереженням певної гнучкості в діях регулятора.

Погоджуємося з думкою західних економістів, що оптимальним є встановлення меж коливань цінового орієнтиру в 1% [5]. Це забезпечує певну гнучкість у протидії неочікуваним короткостроковим факторам. Проте, на етапі дезінфляції, коли існують значні труднощі контролю інфляції, доцільно встановлювати трохи ширший діапазон відхилень, ніж це рекомендовано для країн, які таргетують низьку та стабільну інфляцію. Досвід країн свідчить, що у подальшому легше звзунити діапазон, ніж його розширити.

В розвинутих країнах інфляційна ціль встановлюється в межах від 1 до 3 % (табл. 1). Вищий рівень інфляції може підірвати довіру з боку суспільства.

В деяких країнах, що розвиваються, інфляційна ціль також знаходиться в цих межах: 2% в Перу і в Чехії, 2,5% у Польщі, 3% у Чилі, Угорщині та Мексиці, у Колумбії вона знаходиться в діапазоні 2–4%. Тільки в Гані інфляційна ціль становить 8,7% (табл. 1).

Спробу вирішити проблему кількісного визначення оптимального рівня інфляції здійснили вітчизняні науковці О. Петрик та С. Ніколайчук. Вони запропонували обчислювати оптимальний рівень інфляції для довгострокового періоду як суму двох компонентів: 1) інфляції товарів, що продаються за кордоном; 2) зміни відносних цін (товари, що продаються, до товарів, що не продаються). При цьому до товарів, що продаються, належать ті, для яких частка імпорту в товарообороті становить понад 30% [6, с. 48–49].

Поділяємо думку О. Петрика та С. Ніколайчука, що довгостроковий оптимальний рівень інфляції для України має становити приблизно 4%. Цільовий показник вище 4% може призвести до зниження довіри до центрального банку, а також до нестабільності в інфляційних очікуваннях, особливо в країнах, що розвиваються, де довіра до монетарних органів є низькою.

Цільовий горизонт. Важливим елементом механізму інфляційного таргетування є визначення періоду часу, за який планується досягти поставленої мети. Вибір горизонту таргетування в певній мірі залежить від величини інфляції, що існує на момент прийняття цільового орієнтиру.

Оптимальний горизонт таргетування також залежить від того, використовується ІТ як дезінфляційна стратегія чи як стратегія утримання темпів інфляції на оптимальному рівні. Деякі країни, що здійснюють таргетування інфляції в два етапи, спочатку на період дезінфляції встановлюють цілі щороку, а після досягнення бажаного рівня інфляції переходять до цілей на середньострокову перспективу (Нова Зеландія, Австралія, Чехія, Польща) [7, с.12].

Оптимальний горизонт ІТ є неоднаковим для різних країн і в різні періоди, він залежить від низки факторів. Серед них важливе місце займає ефективність трансмісійного механізму грошово-кредитної політики. Тому цільовий горизонт ІТ має бути не меншим, ніж лаг впливу грошової маси на інфляцію. З більш довгим механізмом передачі центральний банк не в змозі вплинути на інфляцію в найближчий період. У країнах, де використовується дезінфляційна стратегія, цілі інфляції зазвичай встановлюються щорічно.

Так, в Україні цей лаг становить 4–18 місяців, що дозволяє встановлювати інфляційні цілі як на короткостроковий, так і на середньостроковий періоди.

Ключовий інструмент монетарної політики. Центральні банки, які застосовують таргетування інфляції, вибирають короткострокову процентну ставку як операційну ціль грошово-кредитної політики.

У розвинутих країнах, які застосовують ІТ, операційною ціллю центрального банку є процентна ставка овернайт. В умовах недостатньо розвинутого фінансового ринку, в якості операційної цілі грошово-кредитної політики виступає процентна ставка на термін більший, ніж доба. Це може бути трьохмісячна ставка на міжбанківському ринку (Угорщина), ефективна місячна ставка (SELIC в Бразилії), чи двотижнева

ставка РЕПО (Чехія) (табл. 1). Наприклад, в Гватемалі, центральний банк використовує як операційну ціль одночасно кілька ставок різних термінів, а також їх середньозважений показник.

Таблиця 1

## Економічний механізм ІТ (розроблено автором на основі [2])

Країна	ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ						ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
	Орган, який встановлює інфляційну ціль	Цільовий вимірник	Тип цільового показника (на 2012 р.)	Цільовий горизонт	Ключовий інструмент монетарної політики	Орган, який приймає рішення щодо монетарної політики, періодичність засідань		
1. Нова Зеландія	ЦБ і Уряд	ІСЦ	Д (1%-3%)	Середньостроковий	Ставка овернайт	Рада ЦБ, 8 разів на рік	Звіт монетарної політики, 4 рази на рік	Закон "Про Резервний банк Нової Зеландії"
2. Канада	ЦБ і Уряд	ІСЦ	ТЦ (2%)	6-8 кварталів; поточний таргет встановлений до грудня 2016	Ставка овернайт	Рада ЦБ, 8 разів на рік	Звіт монетарної політики, 4 рази на рік	Закон "Про Банк Канади"
3. Великобританія	Уряд	ІСЦ	ТЦ (2%)	Невизначений горизонт	Однотижнева ставка РЕПО	Комітет монетарної політики, щомісяця	Інфляційний звіт, 4 рази на рік	Закон "Про Банк Англії"
4. Швеція	ЦБ	ІСЦ	ТЦ (2%)	2 роки	Ставка РЕПО	Рада ЦБ, 6 разів на рік	Звіт монетарної політики, 3 рази на рік	Закон "Про Шведський Ріксбанк"
5. Австралія	ЦБ і Уряд	ІСЦ	Д (2%-3%)	Середньостроковий	Ставка овернайт	Рада ЦБ, 11 разів на рік (крім січня)	Інфляційний звіт, 4 рази на рік	Закон "Про Резервний банк Австралії"
6. Чехія	ЦБ	ІСЦ	ТЦ+ ДМК (2%+/- 1)	Середньостроковий; 12-18 місяців	Двотижнева ставка РЕПО	Рада ЦБ, 8 разів на рік	Інфляційний звіт, 4 рази на рік	Закон "Про Чеський Національний банк"
7. Ізраїль	ЦБ і Уряд	ІСЦ	Д (1%-3%)	2 роки	Ставка овернайт	Комітет монетарної політики, щомісяця (згідно закону – 8 разів на рік)	Інфляційний звіт, 2 рази на рік	Закон "Про Банк Ізраїлю"
8. Польща	ЦБ	ІСЦ	ТЦ+ ДМК (2,5%+/- 1)	Середньостроковий	Ставка РЕПО	Рада ЦБ, щомісяця	Інфляційний звіт, 3 рази на рік	Закон "Про національний банк Польщі"
9. Бразилія	ЦБ і Уряд	ІСЦ	ТЦ+ ДМК (4,5%+/- 2)	1 рік	Ставка овернайт (SELIK)	Комітет монетарної політики, 8 разів на рік	Інфляційний звіт, 4 рази на рік	Конституція Бразилії
10. Чилі	ЦБ	ІСЦ	ТЦ+ ДМК (3%+/- 1)	2 роки	Ставка овернайт	Рада ЦБ, щомісяця	Звіт монетарної політики, 4 рази на рік	Закон "Про Центральний банк Чилі"
11. Колумбія	ЦБ	ІСЦ	Д (2%-4%)	Середньостроковий	Ставка РЕПО	Рада ЦБ, щомісяця	Інфляційний звіт, 4 рази на рік	Конституція
12. ПАР	Уряд	ІСЦ	Д (3%-6%)	Невизначений горизонт	Ставка РЕПО	Комітет монетарної політики, 6 разів на рік	Монетарний огляд, 2 рази на рік	Закон "Про Резервний банк Південної Африки"
13. Таїланд	ЦБ і Уряд	ІСЦ	ТЦ+ ДМК (3%+/-1,5)	8 кварталів	Одноденна ставка РЕПО	Комітет монетарної політики, 8 разів на рік	Інфляційний звіт, 4 рази на рік	Закон "Про Банк Таїланду"
14. Корея	ЦБ (з Урядом)	ІСЦ	ТЦ+ ДМК (3%+/- 1)	3 роки	Ставка овернайт	Комітет монетарної політики, щомісяця	Звіт монетарної політики, 2 рази на рік	Закон "Про Банк Кореї"
15. Мексика	ЦБ	ІСЦ	ТЦ+ ДМК (3%+/- 1)	Середньостроковий	Ставка овернайт	Рада ЦБ, 8 разів на рік	Інфляційний звіт, 4 рази на рік	Закон "Про Банк Мексики"
16. Ісландія	ЦБ і Уряд	ІСЦ	ТЦ (2,5%)	Невизначений горизонт	Ставка за забезпеченими кредитами ЦБ терміном на 7 днів	Комітет монетарної політики, 8 разів на рік	Бюлетень ЦБ, 4 рази на рік	Закон "Про Центральний банк Ісландії"
17. Норвегія	Уряд	ІСЦ	ТЦ (2,5%)	Середньостроковий	Депозитна ставка в Національному банку Норвегії	Рада ЦБ, 6 разів на рік	Звіт монетарної політики, 3 рази на рік	Закон "Про Банк Норвегії"
18. Угорщина	ЦБ	ІСЦ	ТЦ (3%)	Середньостроковий	Ставка за двотижневими облигаціями ЦБ	Рада ЦБ, раз на місяць	Інфляційний звіт, 4 рази на рік	Закон "Про Національний банк Угорщини"
19. Перу	ЦБ	ІСЦ	ТЦ+ ДМК (2%+/- 1)	Невизначений горизонт	Ставка овернайт	Рада ЦБ, щомісяця	Інфляційний звіт, 3 рази на рік	Закон "Про Центральний резервний банк Перу"
20. Філіппіни	ЦБ і Уряд	ІСЦ	ТЦ+ ДМК (4%+/- 1)	Середньостроковий	Ставка овернайт	Рада ЦБ, 8 разів на рік	Інфляційний звіт, 4 рази на рік	Закон "Про Центральний банк"
21. Гватемала	ЦБ	ІСЦ	ТЦ+ ДМК (4,5%+/- 1)	1 рік	Ставка овернайт за міжбанківськими депозитами	Рада ЦБ, щотижня. Рішення щодо процентних ставок – 8 разів на рік	Звіт монетарної політики, 3 рази на рік	Закон "Про Банк Гватемали"
22. Індонезія	ЦБ і Уряд	ІСЦ	ТЦ+ ДМК (4,5+/-1)	Середньостроковий	Ставка овернайт (BI rate)	Рада ЦБ, щомісяця	Звіт монетарної політики, 4 рази на рік	Закон "Про Банк Індонезії"
23. Румунія	ЦБ	ІСЦ	ТЦ+ ДМК (3%+/- 1)	Середньостроковий	Однотижнева ставка РЕПО	Рада ЦБ, 8 разів на рік	Інфляційний звіт, 4 рази на рік	Закон "Про Національний банк Румунії"
24. Туреччина	ЦБ і Уряд	ІСЦ	ТЦ+ ДМК (5%+/-2)	3 роки	Однотижнева ставка РЕПО	Комітет монетарної політики, щомісяця	Інфляційний звіт, 4 рази на рік	Закон "Про Центральний банк Республіки Туреччина"
25. Сербія	ЦБ і Уряд	ІСЦ	ТЦ+ ДМК (4%+/-1,5)	Середньостроковий	Двотижнева ставка РЕПО	Рада ЦБ, щомісяця	Інфляційний звіт, 4 рази на рік	Закон "Про Національний банк Сербії"
26. Гана	ЦБ і Уряд	ІСЦ	ТЦ+ ДМК (8,7% +/- 2)	18-24 місяці	Базова ставка ЦБ	Рада ЦБ, 6 разів на рік	Звіт монетарної політики, 4-6 разів на рік	Закон "Про Центральний банк Гани"
27. Вірменія	ЦБ і Уряд	ІСЦ	ТЦ+ ДМК (4%+/-1,5)	12 місяців	Однотижнева ставка РЕПО	Рада ЦБ, щомісяця	Інфляційний звіт, щокварталу	Закон "Про Центральний банк"

Примітки: "Д" – діапазон, "ТЦ" – точкова ціль, "ТЦ+ДМК" – точкова ціль з допустимими межами коливань.

В країнах, що розвиваються, в т.ч. і в Україні вплинути на ставки ринку капіталу, і відповідно, обсяги споживання та інвестицій, можна тільки через регулювання ставок за зобов'язаннями більшого терміну.

Орган, що приймає рішення з питань монетарної політики. У вісімнадцяти країнах рішення в монетарній сфері приймає Рада центрального банку, і в дев'яти – Комітет з питань грошово-кредитної політики. Комітет виробляє політику в сфері валютних операцій та управління грошовою масою. Його головним завданням є визначення рівня відсоткової ставки, який є необхідним для дотримання цільового орієнтуру інфляції. Усі члени як Ради, так і Комітету є фахівцями у сфері економіки та монетарної політики і не є представниками певних груп інтересів або сфер економічного впливу. Кожен із них є незалежним і має один голос для визначення оптимального, на його думку, рівня процентної ставки, який найбільше сприятиме дотриманню цільового орієнтуру інфляції.

Засідання з питань процентної політики проводяться в середньому 8–12 разів на рік. В Гані, Норвегії, Швеції, ПАР – 6 разів на рік (табл. 1).

Підсистема інформаційного забезпечення. Прозорість і стратегія ефективної комунікації відіграють вирішальне значення для формування інфляційних очікувань населення. Дінсер і Айхенгер у своєму науковому дослідженні [8], довели, що найбільш прозорими є Резервний банк Нової Зеландії, шведський Ріксбанк, Банк Англії, Національний банк Чехії, Банк Канади, Європейський центральний банк. Відкритість і прозорість допомагають підвищувати ефективність грошово-кредитної політики, впливати на ринок через механізм очікувань та зменшувати розрив між моментом застосування монетарних інструментів і реакцією цін. Більшість центральних банків повідомляють інформацію про грошово-кредитну політику і у разі змін економічних умов, пояснюють громадськості причини свого стратегічного рішення.

В основному головним засобом комунікації виступає звіт про інфляцію. Всі 27 центральних банків, які застосовують ІТ публікують такий звіт.

Система інформаційного забезпечення країн, які застосовують ІТ, характеризується: прозорим процесом і механізмом прийняття монетарних рішень; активним проведенням прес-конференцій за результатами монетарних засідань; періодичною звітністю перед уповноваженими органами державної влади; інститутом особистої відповідальності членів монетарної влади стосовно рішень; комунікаційною активністю представників монетарної влади у період між проведенням засідань.

Основні засади грошово-кредитної політики на 2013 р. передбачають підвищення вимог до прозорості та підзвітності НБУ перед суспільством стосовно досягнення цілей монетарної політики. Зокрема, якщо відхилення величини приросту ІСЦ у річному вимірі від установленого цільового значення спостерігатиметься упродовж шести місяців, то НБУ має розмістити на своєму офіційному сайті пояснення щодо причин такого відхилення та поінформувати суспільство про заходи, які вживаються для приведення ІСЦ у відповідність до визначеного цільового показника. На нашу думку, така форма звітування перед населенням матиме позитивний ефект в Україні, оскільки ефективно себе зарекомендувала в діяльності Банку Англії та інших центральних банків.

Підсистема правового забезпечення. У всіх країнах пріоритетність цілі цінової стабільності закріплена законодавчо (табл. 1). Ми проаналізували основні закони, нормативно-правові акти, що визначають основну ціль та основи діяльності центральних банків країн, які уже запровадили ІТ. Наше дослідження дає змогу зробити висновок про відповідність Закону України "Про Національний банк України" вимогам до нормативно-правового забезпечення режиму ІТ. Зокрема даний закон формує належне підґрунтя незалежності центрального банку у проведенні монетарної політики та визначає його основну ціль – досягнення та підтримка цінової стабільності в державі.

Таким чином, можна зробити висновок щодо поступового наближення українського законодавства до нормативно-правових стандартів запровадження режиму інфляційного таргетування.

Підсумувавши вище сказане, можна виокремити декілька основних елементів режиму ІТ в економічно розвинутих країнах:

1. Інфляційна ціль, в більшості випадків, є точковою, рідше – у формі точкової цілі з допустимими межами коливань.
2. Всі центральні банки об'єктом таргетування вибирають ІСЦ.
3. Інфляційна ціль може визначатися урядом, центральним банком, але в більшості випадках їх спільним рішенням.
4. Центральні банки країн з розвинутою економікою нерідко обумовлюють можливі випадки відмови від досягнення цільового орієнтиру при появі форс-мажорних обставин.
5. Відсутність фіксованого цільового горизонту.
6. Центральні банки за підсумками року публікують звіти про інфляцію.

Елементи ІТ в країнах, що розвиваються мають свої відмінності. Серед них також не існує єдиного підходу щодо визначення інфляційного орієнтиру. У Мексиці та Колумбії центральні банки призначають інфляційну ціль без офіційного погодження з виконавчою владою. В Чилі і Перу центральний банк оголошує про інфляційний орієнтир тільки після консультацій з урядом. В Гані, Індонезії, Сербії грошово-кредитна політика перебуває в глибокому підпорядкуванні уряду, який і оголошує інфляційні цілі після погодження з центральним банком. У країнах, що розвиваються важливу роль в оголошенні інфляційного орієнтиру відіграє уряд. Це пояснюється тим, що як і при таргетуванні валютного курсу, ІТ вимагає тісної координації грошово-кредитної і фінансової політики. Серед усіх країн, що розвиваються переважає така форма цільового орієнтиру як точкова ціль з можливим діапазоном значень інфляції. Причому на стадії зниження інфляції ним виступає простий коридор без переваг усередині меж діапазону. На стадії утримання низької інфляції цільовим орієнтиром вже є симетричний діапазон з центральним значенням. Наявність довгострокового орієнтиру інфляції відрізняє економічно розвинуті країни від країн, що розвиваються. Найчастіше цільовий горизонт дорівнює одному року. Такий короткий проміжок часу зумовлений високим ступенем невизначеності, ризиками і потенційними шоками, які виникають в країнах, що розвиваються. Як об'єкт таргетування інфляції використовується ІСЦ.

**Висновки.** Передумовою високих темпів економічного зростання є цінова стабільність, а застосування режиму ІТ в Україні дозволить підтримувати інфляцію на низькому і стабільному рівні. Результати нашого дослідження дають можливість зробити висновок, що об'єктом таргетування інфляції

має бути такий рівень інфляції, який легко регулюється та прогнозується державою та добре зрозумілий суспільству, тобто ІСЦ. В Україні термін впливу змін грошової маси на інфляцію становить 4–18 місяців, а отже раціональним горизонтом таргетування має бути середньостроковий період.

Для переходу до класичної форми таргетування інфляції НБУ необхідно брати участь у роботі по створенню умов інституційного характеру, сприяти зростанню ліквідності фінансового ринку, підвищувати ефективність процентної політики, удосконалювати управління діяльністю банківського сектору, розвивати систему аналізу грошово-кредитної політики, макроекономічного моделювання та прогнозування. У міру того як буде скорочуватися участь НБУ в курсоутворенні, необхідним буде реалізація комплексу заходів щодо перетворення його процентної ставки в основний інструмент грошово-кредитної політики, що впливає на інфляційні очікування економічних агентів і формує умови функціонування національної економіки.

Предметом наступних досліджень є комплексний аналіз систем функціонального, інформаційного, правового забезпечення інфляційного таргетування в розрізі країн.

### Література

1. Андрушак Є.М. Організаційно-економічні аспекти координації грошово-кредитної та фіскальної політики в Україні / Є.М. Андрушак, В.С. Хар // Науковий журнал "Економіка та управління". – 2010. – № 2. – С. 55–61.
2. Hammond G. State of the art of inflation targeting. Centre for Central Banking Studies, Bank of England, 2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.bankofengland.co.uk/education/Documents/ccbs/handbooks/pdf/ccbshb29.pdf>.
3. Гриценко А.А. Інститут таргетування інфляції: зарубіжний досвід і перспективи запровадження в Україні : наукова доповідь / А.А. Гриценко, Т.О. Кричевська, О.І. Петрик – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАНУ, 2008. – 272 с.
4. Арбузов С.Г. Основні засади грошово-кредитної політики на 2013 рік: нотатки на полях / С.Г. Арбузов, О.А. Щербакова // Вісник НБУ – 2013. – № 1 (203), С. 3–7.
5. Epstein G. Inflation Targeting, Employment Creation and Economic Development: Assessing the Impacts and Policy Alternatives, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.networkideas.org/feathm/oct2007/pdf/Gerald\\_Erinc.pdf](http://www.networkideas.org/feathm/oct2007/pdf/Gerald_Erinc.pdf).
6. Савченко А.М. Інфляційне таргетування: проблеми та перспективи його запровадження в Україні / А.М. Савченко, Ю.С. Семенова // Економіка України. – 2008. – №7. – С. 46–56.
7. Семенова Ю.С. Таргетування інфляції: світовий досвід та можливості застосування в Україні / Ю.С. Семенова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 1. – С. 10–14.
8. Nergiz Dincer N., Barry Eichengreen Central Bank Transparency: Where, Why, and with What Effects? NBER Working Paper, № 13003.–2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w13003>.

### References

1. Andrushchak Y.M. Orhanizatsiino-ekonomichni aspekty koordynatsii hroshovo-kredytnoi ta fiskalnoi polityky v Ukraini, Ekonomika ta upravlinnia, 2010, № 2, pp. 55-61.
2. Hammond G. State of the art of inflation targeting. Centre for Central Banking Studies, Bank of England, 2012:<http://www.bankofengland.co.uk/education/Documents/ccbs/handbooks/pdf/ccbshb29.pdf>.
3. Hrytsenko A.A. Instytut tarhetuvannia inflitsii: zarubizhnyi dosvid i perspektyvy zaprovadzhennia v Ukraini, Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NANU, 2008, 272 p.
4. Arbuzov S.H. Osnovni zasady hroshovo-kredytnoi polityky na 2013 rik: notatky na poliakh, Visnyk NBU, 2013, pp.3-7.
5. Epstein G. Inflation Targeting, Employment Creation and Economic Development: Assessing the Impacts and Policy Alternatives, 2007: [http://www.networkideas.org/feathm/oct2007/pdf/Gerald\\_Erinc.pdf](http://www.networkideas.org/feathm/oct2007/pdf/Gerald_Erinc.pdf).
6. Savchenko A.M. Inflitsiine tarhetuvannia: problemy ta perspektyvy yoho zaprovadzhennia v Ukraini, Ekonomika Ukrainy, 2008, №7, pp. 46-56.
7. Semenova Yu.S. Tarhetuvannia inflitsii: svitovyi dosvid ta mozhlyvosti zastosuvannia v Ukraini, Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini, 2008, № 1 pp . 10-14.
8. N. Nergiz Dincer, B. Eichengreen Central Bank Transparency: Where, Why, and with What Effects? NBER Working Paper, No 13003.–2007: <http://www.nber.org/papers/w13003>.

Надійшла 17.04.2013

## ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ МОЛОДІЖНОГО БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

*У статті досліджено сучасний стан молодіжного безробіття як соціального явища, притаманного українському ринку праці. Розкрито сутність поняття «безробіття». Обґрунтовано позитивні та негативні сторони безробіття як багатофакторного явища, що впливає на всі сфери суспільного життя. Визначено основні причини та передумови виникнення безробіття. Проаналізовано основні проблеми на молодіжному ринку праці. Наведені основні показники безробіття в молодшій віковій групі. Визначено поняття «інноваційна програма». Надано рекомендації щодо розробки інноваційних програм з метою подолання безробіття серед молоді в Україні.*

*Ключові слова: молодь, безробіття, зайнятість, ринок праці, інноваційна програма.*

I. V. CHAIKA

Vinnitsa Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics

## INNOVATIVE APPROACH TO SOLVING PROBLEMS YOUTH UNEMPLOYMENT IN UKRAINE

*The aim of the research – identify existing problems that have arisen among young people as a result of the economic crisis, reveal an innovative approach aimed at addressing issues of youth unemployment in Ukraine. The article examines the current state of youth unemployment as a social phenomenon, characteristic of Ukrainian labour market. The essence of the concept of "unemployment". Proved the positive and negative aspects of unemployment as multifactor phenomenon that affects all aspects of life. The main causes and predictors of unemployment. The basic problems of the youth labour market. The basic unemployment rates in the younger age group. The concept of "innovation program." The recommendations on the development of innovative programs to address youth unemployment in Ukraine. Thus, effective solution to the problem of youth employment will give impetus to the development of the national economy, facilitate the establishment of Ukraine as a stable, developed and prosperous state.*

*Keywords: youth unemployment, employment, labour market, an innovative program.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** В умовах ринкових відносин перед суспільством постає проблема соціальної незахищеності громадян. Насамперед це питання стосується молоді, оскільки вона має незначну професійну підготовку, малий трудовий досвід. Останнім часом ситуація у сфері молодіжної зайнятості в Україні постійно погіршується.

Молодь – це основа майбутнього трудового потенціалу країни. Молодь впливає на суспільні процеси, визначаючи майбутнє держави, використовуючи свою мобільність, гнучкість та інтелектуальний потенціал. Залучення молоді в суспільні процеси країни є одним з перспективних напрямів забезпечення повної зайнятості. Початок ХХІ століття ознаменований різким загостренням соціальних проблем молоді в різних країнах світу в тому числі і в Україні. Однією з найважливіших проблем стало молодіжне безробіття. Безробіття – важливий соціальний, психологічний і моральний феномен, який безпосередньо пов'язаний з політикою держави, а в умовах глобалізації – з політикою міжнародних організацій. Явище безробіття постійно турбує суспільство і вимагає глибокого вивчення причин, які його породжують, вимагає аналізу економічної науки і постійної уваги з боку урядових структур. Питання молодіжного безробіття гостро постало не лише в Україні, а й у всій Європі.

**Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор.** Дослідженню та узагальненню проблем молодіжного безробіття присвячені фундаментальні дослідження вітчизняних та закордонних учених, серед яких найбільшою ґрунтовністю відрізняються наукові праці Богині Д.П. [10], Грішнєвої О.А. [2], Корчуна М. [5], Лук'яненка Г.Я. [6], Семенової Д.А. [9]. Ці вчені приділяють значну увагу проблемам зайнятості молоді, шляхам подолання молодіжного безробіття та перспективним напрямкам державного регулювання цих процесів. Актуальність проблем безробіття висвітлено також у публікаціях таких провідних вітчизняних дослідників, як Гальків Л.І. [1], Заярна Н.М. [4], Транченко Л.В. [11], Ярова В.В. [12].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.** Беручи до уваги те, що наукових напрацювань за даною темою достатньо багато, проте існують питання, котрі залишаються недостатньо розробленими і не вирішеними, як у теоретичному, так і в практичному аспектах, а саме розроблення інноваційних заходів щодо зменшення молодіжного безробіття в Україні, що являється важливою передумовою для забезпечення її конкурентоспроможності та сталого соціально-економічного розвитку.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Основним завданням статті є дослідження існуючих проблем, які виникли у молодіжному середовищі в результаті економічної кризи; розкриття

інноваційного підходу, спрямованого на вирішення питань молодіжного безробіття в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** В нинішніх економічних умовах безробіття, особливо серед молоді, є однією з найгостріших проблем. В свою чергу безробіття – це соціально-економічна ситуація, зумовлена переважанням пропозиції праці над попитом на неї, коли частина активних працездатних громадян не може знайти роботу, яку вони здатні виконувати [9, с.139–141].

Необхідно зазначити, що саме з безробіттям пов'язані такі деструктивні явища, як падіння виробництва, бідність, соціальна напруга, криміналізація. Безробіття – багатofакторне явище, що впливає на всі сфери суспільного життя. Цей феномен містить у собі дві сторони: позитивну і негативну. Позитивним є те, що безробіття стимулює людину до ефективної праці і підвищення рівня конкурентоздатності своєї робочої сили, відображає перерозподіл кадрів. Негативним є те, що воно здійснює удар по мотивації людей до праці, крім того, у статусі безробітного кадрів майже не використовують в економіці [11, с.12–15].

До причин виникнення безробіття на особистісному рівні можна віднести зниження рівня та якості освіти й кваліфікації, а також відсутність сформованої ринкової мотивації у працівників [4, с.196–200].

Фінансова криза 2008–2009 років найбільше вразила молодь, обмеживши їй доступ до зайнятості [12, с.82–86].

Відомо, що головною ознакою становища молоді на ринку праці є диспропорція між пропозицією та попитом на робочу силу. Більшість молодих людей, особливо тих, хто навчаються, прагнуть працювати і мати власне джерело для існування. Це підтверджує відносно високий рівень економічної активності громадян віком 15–29 років. Важливими проблемами є вимушена незайнятість, зайнятість молоді віком від 15 до 19 років, безробіття серед сільського населення, працевлаштування молодих спеціалістів тощо. Зокрема, найменш конкурентоспроможною на ринку праці є міська молодь віком 15–19 років, яка здебільшого не має професійної освіти і досвіду роботи. З-поміж цієї категорії майже кожен другий з економічно активних – безробітний, що становить 10 % усіх безробітних. Проблема вимушеної незайнятості є більш актуальною для міської молоді, ніж сільської. Стосовно сільської молоді низький рівень безробіття пояснюється особливими можливостями її зайнятості в особистому підсобному господарстві, де робота понад 20 годин на тиждень з метою продажу або обміну отриманої від цієї діяльності продукції не дає підстави відносити осіб, зайнятих нею, до безробітних. Частка молодих людей, які не мають роботи, готові приступити до неї, але за період обстеження припинили пошуки роботи, належить до економічно неактивного населення, тобто не можуть вважатися "безробітними". Здебільшого ці особи припинили пошуки роботи, тому що тривалий час не можуть знайти її і вичерпали всі можливості для працевлаштування.

Юнакам і дівчатам після закінчення навчання, як правило, дуже важко влаштуватися на роботу, оскільки роботодавці потребують досвідченого кадрового персоналу, який зможе одразу ефективно працювати. Ефективність роботи вчорашнього випускника вузу не може бути ефективною, оскільки спеціаліст-початківець не має відповідного досвіду та практики застосування отриманих знань. Якщо молода людина тривалий час безрезультатно шукає роботу, вона стає пасивною, втрачає віру у свої сили та життєву рівновагу. Тому молодіжне безробіття становить загрозу не тільки економіці держави, а й у перспективі погіршує соціальну та криміногенну ситуацію в суспільстві.

Найбільш поширеними серед молоді формами трудової, економічної активності є трудова міграція (можливість виїздити на заробітки зі збереженням колишнього місця основної роботи, навчання чи стажування за направленням фірми, що гарантує місце роботи після повернення); залучення молоді до підприємницької діяльності (торгівля, сфера обслуговування, сільське господарство, переробне виробництво, виробництво продуктів харчування і споживчих товарів), участь молоді у тіншовій, неформальній економіці (виробництво, продаж і перепродаж домашньої сільськогосподарської продукції, випадкові заробітки у приватних осіб, виробництво, продаж і перепродаж промислових товарів, економічний туризм). Досить важливими джерелами доходів для молоді є також такі види незареєстрованої діяльності, як робота водієм на власному автомобілі, заняття домашніми ремеслами, будівельними, ремонтними роботами [7].

Так, у 2012 році загальний рівень безробіття дорівнював 7,5%. Найбільш загрозливою є ситуація, що склалася в молодшій віковій групі, яка охоплює молодь у віці від 15 до 24 років. Рівень безробіття серед економічно активного населення цієї вікової групи складає 17,3%, в той час як у старших вікових групах молоді – від 25 до 29 років та від 30 до 39 років, цей показник складає лише 9,9% та 7,8% відповідно [3].

Варто зазначити, що на молодіжному ринку праці існує низка проблем, а саме: загальний стан економіки, де кількість робочих місць зменшується; податковий тиск на крупні підприємства, малий та середній бізнес з боку держави; відсутня система розподілу молоді під час навчання (стажування або практика) та на роботу після закінчення навчання; недосконала розробка та непрофесійне впровадження програм зайнятості, перекваліфікації молодих працівників на загальнодержавному, міському рівнях тощо [8].

Також, в сучасних умовах важливого значення набувають науково-дослідні та дослідно-

конструкторські роботи, результатом яких є реалізація інноваційних програм і проектів. Буде доречним уточнити визначення поняття «інноваційна програма». Інноваційна програма – це затверджена або схвалена уповноваженими відповідно до законодавства органами державної влади програма, яка включає в себе комплекс завдань, заходів і проектів, спрямованих на досягнення інноваційного розвитку економіки. В нашому випадку можна говорити про розробку інноваційних програм саме в сфері ринку праці. Такі програми мають будуватись на новому баченні системи соціального захисту населення, зменшення рівня безробіття та підвищення зайнятості населення. Програми мають бути націлені, перш за все, на вирішення питань молодіжного безробіття в Україні. Проблема безробіття молоді є однією з найактуальніших на сьогодні. Ринку праці перенасичений юристами, економістами, менеджерами та подібними фахівцями. Тому молодь, яка обрала ці спеціальності, після закінчення навчального закладу, змушена масово перекваліфікуватись. На державному рівні необхідно запропонувати ряд програм, щодо створення умов для підготовки кваліфікованих фахівців і робітників відповідно до умов сучасного виробництва. Держава, в свою чергу, повинна виконувати задекларовані у молодіжному законодавстві гарантії, приймати та реалізовувати інноваційні молодіжні програми.

Тому, на наш погляд, до основних інноваційних програм щодо вирішення проблем молодіжного безробіття є:

- розробка і прийняття спеціального Закону «Про гнучкі і нестандартні організаційні форми зайнятості», що передбачав би широке використання гнучких графіків робочого часу і закріплював умови дії тимчасових і сезонних контрактів;

- вдосконалення системи стажування студентів останніх курсів на підприємствах, в установах та організаціях для набуття практичного досвіду роботи; доцільно також організувати експериментальні підприємства у навчальних закладах, сприяти частковій оплачуваній зайнятості студентів за фахом, який вони отримують;

- наближення ринку освітніх послуг до ринку праці; запровадження практики контрактів між підприємцем та працівником щодо навчання; направлення центром зайнятості молоді на професійну підготовку й підвищення кваліфікації згідно з потребами ринку праці;

- гарантування роботи молодим фахівцям; удосконалення механізму переходу молоді від навчання до трудової діяльності;

- створення механізму фінансової та іншої підтримки підприємств, організацій та установ, що беруть участь у реалізації програми з надання першого робочого місця випускникам;

- встановлення доплат до окладів молодим працівникам (даний захід може виступити певним стимулом до пошуку роботи молодими людьми);

- надання групової профконсультаційної допомоги у формі лекцій, зустрічей з працівниками різних професій, круглих столів з проблем профорієнтації та працевлаштування, семінарів, конференцій;

- залучення молоді до профінформаційних масових заходів — проведення днів соціального захисту молоді, днів відкритих дверей, ярмарків вакансій;

- організація клубних об'єднань, які сприяють формуванню у молодих людей вміння самовизначитися у виборі професії, підвищенню готовності до конкурентоспроможності молодої людини на ринку праці, оволодіння знаннями з основ психології;

- телефонне інформування, яке надає клієнтам об'єктивну інформацію стосовно наявності вакансій на ринку праці, тактики поведінки при пошуку роботи та бесід із роботодавцями.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.** Враховуючи вищесказане, можна зробити висновок, що наполегливість молоді, яка дійсно прагне працювати спільно з реалізацією ефективних молодіжних інноваційних програм держави, спрямованих на одержання молодими людьми віком від 15 до 24 років роботи з достатніми умовами праці призведуть до покращення ситуації з безробіттям молоді та підвищення рівня економічного розвитку держави в цілому.

Також втілення запропонованих заходів сприятиме зростанню зайнятості молоді; стимулюватиме до пошуку роботи молодими людьми. Ефективне вирішення проблеми працевлаштування молоді дасть поштовх до розвитку вітчизняної економіки, сприятиме становленню України як стабільної, розвиненої та квітучої держави.

### Література

1. Гальків Л.І. Втрати людського капіталу України: чинник безробіття / Л.І. Гальків // Економіка і регіон. – 2009. – № 2. – С. 110–113.
2. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини / О.А. Грішнова. – К. : Знання, 2006. – 559 с.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua> .
4. Заярна Н.М. Причини безробіття в різних умовах економічного розвитку України та методи його подолання / Н.М. Заярна // Науковий вісник НЛТУ. – 2011. – Вип. 21.2. – С. 196–200.



5. Корчун М. Шляхи підвищення економічної активності та зайнятості молоді на ринку праці України / М. Корчун // Україна: аспекти праці України. – 2008. – № 1. – С. 35–39.
6. Лук'яненко Г.Я. Проблеми безробіття в Україні та шляхи їх вирішення / Г.Я. Лук'яненко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 9. – С. 172–184.
7. Тюптя Л.Т. Працевлаштування молоді. Соціальна робота [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pidruchniki>
8. Проблеми молодіжного безробіття та шляхи його подолання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ya.org.ua](http://www.ya.org.ua)
9. Семенова Д.А. Основні напрями подолання безробіття серед молоді в Україні / Д.А. Семенова // Стратегічні пріоритети : науково-практичний шоквартальний збірник. – 2012. – № 2. – С. 138–142.
10. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати / [Д.П. Богиця, Г.Т. Куликов, В.М. Шамота, Л.С. Лісогор]. – К. : Ін-т економіки НАНУ, 2001. – С. 198.
11. Транченко Л.В. Безробіття як соціальна проблема ринкового суспільства / Л.В. Транченко // Економіка та держава. – 2012. – № 4. – С. 12–15.
12. Ярова В.В. Проблеми зайнятості сільської молоді в Україні / В.В. Ярова // Економіка АПК. – 2012. – № 8. – С. 82–86.

### References

1. Halkiv L.I. Vtraty liudskoho kapitalu Ukrainy: chynnyk bezrobittia, Ekonomika i rehion, 2009, No. 2, pp. 110-113.
2. Hrishanova O.A. Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny. Kyiv, Znannia, 2006, 559 p. [in Ukrainian]
3. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy (State Statistics Committee of Ukraine). Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (04.04.2013).
4. Zaiarna N.M. Prychyny bezrobittia v riznykh umovakh ekonomichnoho rozvytku Ukrainy ta metody yoho podolannia, Naukovyi visnyk NLTU, 2011, Vyp.21.2, pp. 196-200.
5. Korchun M. Shliakhy pidvyshchennia ekonomichnoi aktyvnosti ta zainiatosti molodi na rynku pratsi Ukrainy, Ukraina: aspekty pratsi Ukrainy, 2008, No. 1, pp. 35-39.
6. Luk'yanenko H.Ya. Problemy bezrobittia v Ukraini ta shliakhy yikh vyrishennia, Aktualni problemy ekonomiky, 2003, No.9, pp. 172-184.
7. Tiuptia L.T. Sotsialna robota. Pratsievlashtuvannia molodi. Available at: <http://pidruchniki.ws> (04.04.2013).
8. Problemy molodizhnoho bezrobittia ta shliakhy yoho podolannia. Available at: [www.ya.org.ua](http://www.ya.org.ua) (04.04.2013).
9. Semenova D.A. Osnovni napriamy podolannia bezrobittia sered molodi v Ukraini, Stratehichni priorytety (naukovo-praktychnyi shchokvartalnyi zbirnyk), 2012, No.2, pp. 138-142.
10. Sotsialno-ekonomichniy mekhanizm rehuliuвання rynku pratsi ta zarobitnoi platy. Ed. by D.P. Bohynia, H.T. Kulykov, V.M. Shamota, L.S. Lisohor. Kyiv, In-t ekonomiky NANU, 2001, p.198 [in Ukrainian].
11. Tranchenko L.V. Bezrobittia yak sotsialna problema rynkovoho suspilstva, Ekonomika ta derzhava, 2012, No.4, pp. 12-15.
12. Yarova V.V. Problemy zainiatosti silskoi molodi v Ukraini, Ekonomika APK, 2012, No.8, pp. 82-86.

Надійшла 11.04.2013; рецензент: д. е. н. Ткачук О. М.

УДК 338.439.4:637.523 (477.44)

І. А. ЧОРНОВІЛ

Вінницький державний педагогічний університет ім. М. Коцюбинського

## СУЧАСНИЙ СТАН ВИРОБНИЦТВА КОВБАСНИХ ВИРОБІВ У ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

*У статті розглянуто класифікацію ковбасних виробів. Проаналізовано структуру ринку ковбасних виробів та їх виробництво у регіонах Вінницької області.*

*Ключові слова: ковбасні вироби, м'ясна промисловість, обсяг виробництва.*

I. A. CHORNOVIL

Vinnitsa State Pedagogical University M. Kotsyubynskogo

## CURRENT STATUS SAUSAGE ARTICLES IN VINNYTSIA REGION

*The article deals with the classification of sausages. Analyzed structure of the sausages market and their production in regions of Vinnytsia region. Industrial production of sausages in 2007-2011 were studied and causes reduction of production since 2009. A result of analysis sausage for improvement of meat processing enterprises in the Vinnytsia region were invited to advertise their products, expand the market, to open branches in other regions, create a network of shops.*

*Keywords: sausage products, meat industry, production volume.*

**Постановка проблеми.** Важливу роль у формуванні продовольчих ресурсів Вінницької області відіграють м'ясопереробні підприємства. Основними проблемами підприємств м'ясопереробної галузі є зміни умов господарювання у ринковій економіці, недостатність якісної сировини, посилення конкуренції серед виробників, недосконалість нормативно-правової бази. Насамперед потрібно назвати великі диспропорції між виробничими потужностями переробних підприємств і наявними сировинними ресурсами, між розвитком тваринництва і виробництва кормів. Отже, головним у розвитку м'ясопереробного підкомплексу повинно бути збалансування усіх його галузей і складових частин.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Проблеми удосконалення функціонування м'ясопереробних підприємств знайшли відображення в працях багатьох визначних учених-економістів. Насамперед серед них слід виділити В.Я. Амбросова, П.С. Березівського, І.О. Бланка, А.В. Войчака, О.А. Шуст, В.В. Липчука, П.Т. Саблука, М.М. Ільчука, Н.В. Сеперович та інших відомих економістів. Незважаючи на різноплановість підходів до цієї тематики, недостатньо висвітленими залишаються окремі організаційно-економічні аспекти виробництва ковбасних виробів, особливо на регіональному рівні.

Мета статті – проаналізувати сучасний стан виробництва ковбасних виробів у Вінницькій області.

**Викладення основного матеріалу.** Ковбасні вироби — це продукти з м'ясного фаршу з сіллю і спеціями, в оболонці або без неї, піддані термічному обробленню або ферментації до готовності для споживання. Вони характеризуються високою харчовою цінністю завдяки вдалому поєднанню високоякісної сировини, відповідній обробці, наявності широкого вибору продукції, яка задовольняє різноманітні потреби споживачів.

Ковбасні вироби класифікують за такими ознаками [1]:

- за видом сировини: на м'ясні, кров'яні, субпродуктові, комбіновані;
- за видом м'яса: яловичі, свинячі, баранячі, кінські, з м'яса інших тварин, птиці, кроликів, а також із суміші двох, трьох і більше видів основної сировини;
- за особливостями технології: варені ковбасні вироби (варені ковбаси, сосиски і сардельки, фаршировані, ліверні, сальтисони, холодці), запечені (м'ясні хліби, паштети), напівкопчені, варено-копчені, сирокочені, сиров'ялені;
- за якістю сировини: більшість видів вищого і першого сортів, а деякі види також другого і третього сортів;
- за видами оболонки: в оболонках природних, штучних і без оболонки (м'ясні хліби, сальтисони, холодці);
- за рисунком на розрізі: з однорідною структурою фаршу і з включенням шматків сала, язика, грубо подрібнених м'язової і жирової тканин;
- за призначенням: вироби для загального споживання і для дитячого та дієтичного харчування;
- за способом випуску в реалізацію: звичайні, порційні і сервірувального нарізання.

Відповідно до чинного класифікатора ННП (Номенклатура Промислової Продукції), ковбасні вироби поділяються на: вироби ковбасні печінкові (ліверні), включаючи пасти й паштети в ковбасній оболонці; вироби ковбасні варені, сосиски, сардельки; вироби ковбасні напівкопчені; вироби ковбасні варено-копчені, напівсухі, сиров'ялені, сирокочені включаючи «саламі»; вироби ковбасні копчено-запечені; вироби ковбасні з конини; інші ковбасні вироби [2, с.49].

Сектор виробництва ковбасних виробів у Вінницькій області складає 5119 т, що становить 13,6%

загального обсягу готових м'ясопродуктів у 2011 р. Виробництво ковбасних виробів за видами у 2011 р. представлено на рис. 1, як видно, найбільше вироблено варені сосиски та сардельки 3008 т, що складає 61,5% від загального обсягу виробництва ковбасних виробів у даному році. Їхня кількість у 2011 р. збільшилася на 144 т, порівняно з 2010 р. Також збільшилося виробництво напівкопчених ковбасних виробів на 129 т і становить 22,2 % від загального обсягу виробництва ковбасних виробів у 2011 р.

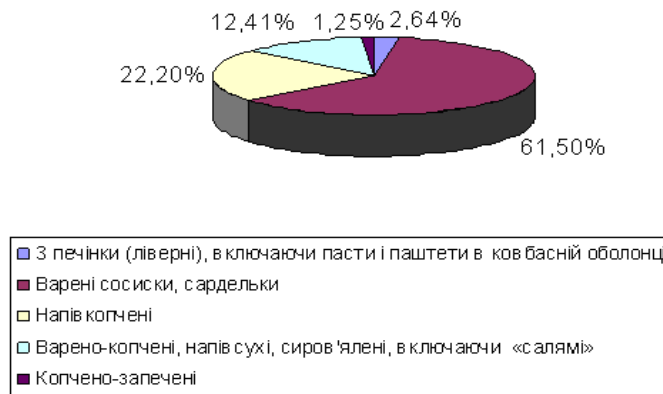


Рис. 1. Структура ринку ковбасних виробів у 2011 р., %

У 2009 р. спостерігається значне скорочення виробництва ковбасних виробів, їхня кількість зменшилася на 4153 т порівняно з 2008 р. За підсумками 2010 р. в м'ясній галузі було зафіксовано незначне зростання виробництва ковбасних виробів порівняно з 2009 р. лише на 241 т, а у 2011 р. – на 198 т порівняно з 2010 р. Причиною такої ситуації стало активне впровадження нових технологій та інгредієнтів у м'ясопереробну галузь Вінницької області, а також позитивна тенденція на вітчизняному ринку сировини.

При зростанні доходів і підвищенні рівня життя, попит на продукцію делікатесної категорії збільшується. Проте споживачеві все складніше зорієнтуватися у безлічі різновидів різних марок і видів м'ясних делікатесів. У сегменті ковбасних виробів велике значення має якість пропонованої продукції. Ціна при виборі відходить на другий план. За останні роки вітчизняні виробники м'ясних виробів почали використовувати досвід закордонних конкурентів – приділяти більше уваги оформленню своєї продукції та рекламі. Цікавою тенденцією є те, що співвідношення продукції різних цінкових категорій постійно змінюється в бік збільшення дорогої продукції.

Щорічно частка виробництва ковбасних виробів дорогого сегменту зростає на 2–3%. Попит на делікатесні вироби підвищується, але все-таки ще не склалася певна культура споживання делікатесів, тому варена група залишається лідером, крім того споживач не може розставити пріоритети серед основних виробників, він губиться в розмаїтті пропонованих йому продуктів [3, с. 6].

Отже, оцінка динаміки виробництва ковбасних виробів у Вінницькій області протягом 2007–2011 рр. (рис. 2) показує, що в 2011 р. виробництво ковбасних виробів зменшилося на 3373 т, тобто на 40%, порівняно з 2007 р. У період з 2004 р. по 2006 р. виробництво ковбасних виробів скорочувалося. Значне збільшення обсягів виробництва спостерігається в 2007р. і 2008 р., що пов'язано з деякою стабільністю на українському ринку сировини та зростання поголів'я птиці. У 2009 р. виготовлення ковбасних виробів скоротилося на 4153 т проти 2008 р.

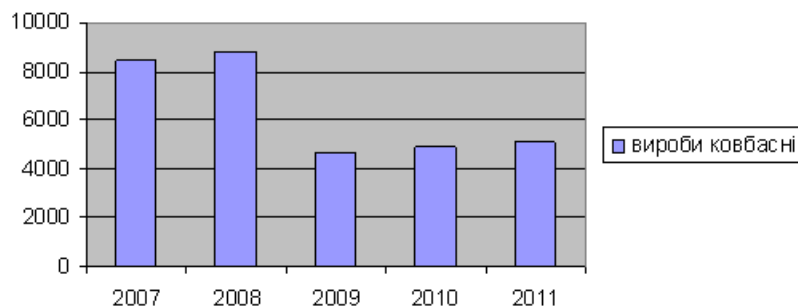


Рис. 2. Промислове виробництво ковбасних виробів у 2007–2011 рр., т

Таке зменшення виробництва ковбасних виробів починаючи з 2009 року пов'язано з економічною кризою, яка виникла у 2008 році. Однак виробники ковбасної продукції змушені працювати в умовах, пов'язаних з постійним ризиком. З одного боку, це залежність від сировинної бази, з іншого – обмежений термін придатності м'ясних виробів, що зумовлює проблему щодо їх реалізації. Збут м'ясної продукції територіально обмежений місцем виробництва і прилеглими регіонами. Згідно з даними сучасних

досліджень на вибір споживачем ковбасних виробів впливають багато факторів: безпека та якість, торгова марка, ціна, виробник, приваблива упаковка.

Зазвичай, серед критеріїв, що визначають вибір ковбасних виробів споживачами, ключовими є безпечність та якість, як неподільне поняття та вартість продукції. Далі за значимістю йдуть марка і виробник та упаковка продукту, її оформлення. Отже, успіх сучасних технологій м'ясних виробів на українському ринку багато в чому залежить від показників якості та безпеки і привабливого зовнішнього вигляду готового продукту.

Аналізуючи виробництво ковбасних виробів по регіонах Вінницької області за 2011 р. (рис. 3) слід зазначити, що найбільше вироблено ковбасних виробів у Тульчинському районі 2568 т, що становить 57,5% від усієї кількості. Така закономірність пов'язана з тим, що у Тульчинському районі зосереджено велика кількість м'ясопереробних підприємств, а саме: ТОВ «Тульчинм'ясо» (забій тварин, випуск сировини, експорт сировини), СТ «Леховіце» (забій тварин, випуск сировини, випуск готової продукції, зберігання сировини та готової продукції, експорт сировини, експорт продукції), СТ «Лідер» ковбасний цех (випуск готової продукції, зберігання сировини та готової продукції), Тульчинське районне споживче товариство (молочні, м'ясні продукти, хліб), цех напівфабрикатів ПП «Рябошапка» (випуск готової продукції, зберігання сировини та готової продукції), ТОВ «Анмакс» (забій тварин, випуск готової продукції, зберігання сировини та готової продукції, експорт сировини), ТОВ «Едельвейс» (забій тварин, випуск сировини) [4].

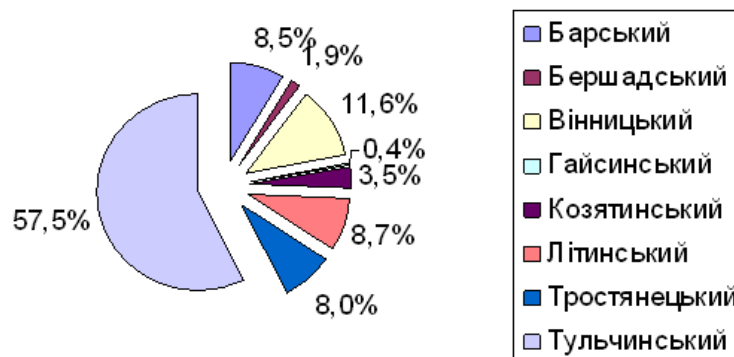


Рис. 3. Виробництво ковбасних виробів по районах Вінницької області за 2011 р., %

У червні 2012 р. виробництво ковбасних виробів м'ясопереробними підприємствами Вінницької області збільшилося на 9,7%, або 38 т порівняно з аналогічним періодом 2011 р. до 428 т. Про це повідомляє управління інформаційних технологій Головного управління статистики у Вінницькій області. Порівняно з травнем у червні виробництво ковбасних виробів збільшилося на 8,4%, або на 33 т. Виробництво ковбасних виробів підприємствами Тульчинського району в червні збільшилося на 5,6%, або 6 т. порівняно з червнем 2011 року до 266 т, Вінницького району – збільшилося на 38,1%, або 16 т до 58 т, Тростянецького району – збільшилося на 42,9%, або 12 т до 40 т. Загалом, у 1 півріччі виробництво ковбасних виробів підприємствами Вінницької області скоротилося на 3,4%, або 0,078 тис. т порівняно з аналогічним періодом 2011 р. до 2,236 тис. т [5].

**Висновки.** Отже, проаналізувавши стан ринку виробництва ковбасних виробів у Вінницькій області можна зробити висновок, що труднощі діяльності м'ясопереробних підприємств зумовлені такими особливостями, як:

- скорочення поголів'я худоби, внаслідок чого виникає дефіцит сировини;
- матеріаломісткість виробництва ковбасних виробів, що потребує збільшення капіталовкладень у технічне переоснащення виробництва;
- нетривалий термін реалізації готових ковбасних виробів.

Таким чином, для успішної роботи м'ясопереробних підприємств доцільно проводити рекламу своєї продукції, розширювати ринок збуту, відкривати філії в інших регіонах, створювати мережу власних фірмових магазинів.

### Література

1. Малигіна В.Д. Основи експертизи продовольчих товарів / В.Д. Малигіна // Бібліотека українських підручників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libfree.com>.
2. Пічкур Т. Стан українського ринку м'яса і м'ясопродуктів / Т. Пічкур, Г. Бандуренко, Д. Засєкін // Товари і ринки. – 2011. – № 2. – С. 46–53.
3. Баль-Прилипка Л.В. Моніторинг ринку ковбасних виробів України та безпечності продукції / Л.В. Баль-Прилипка // Продовольча індустрія АПК. – 2011. – № 3. – С. 4–7.

4. Довідник промислових підприємств Вінницької області. – Вінниця, 2012. – С. 26.
5. Головне управління статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vous.vin.ua>.

#### References

1. Malyhina B.D. Osnovy ekspertyzy prodovolchychk tovariv. Biblioteka ukrainskykh pidruchnykiv [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://libfree.com>.
2. Pichkur T., Bandurenko H., Zasiiekin D. Stan ukrainskoho miasa i miasoproduktiv // Tovary i rynky, 2011, No.2, pp.46-53.
3. Bal-Prylypko L.V. Monitorynh rynku kovbasnykh vyrobiv Ukrainy ta bezpechnosti produktsii // Prodovolcha snustitiia APK, 2011, No.3, pp.4-7.
4. Dovidnyk promyslovykh pidpriemstv Vinnytskoi odlasti. Vinnytsia, 2012, 26 p.
5. Holovne upravlinnia statystyky u Vinnytskii odlasti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.vous.vin.ua>.

Надійшла 11.04.2013

УДК 332.14

И. М. ШАПОВАЛОВА

Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского, г. Симферополь

### КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

*В статье рассматривается методика проведения комплексной оценки состояния финансового механизма государственного регулирования социально-экономического развития на основе расчета интегральных показателей, характеризующих состояние отдельных секторов в структуре финансового механизма, предлагается способ расчета обобщающего показателя, характеризующего состояние финансового механизма в региональном разрезе.*

*Ключевые слова: финансовый механизм, интегральная оценка, социально-экономическое развитие.*

I. M. SHAPOVALOVA

Taurida National V. I. Vernadsky University, Simferopol, Ukraine

### COMPLEX EVALUATION OF THE FINANCIAL MECHANISM OF STATE REGULATION OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

*The paper contains a complex evaluation of the development of the financial mechanism of state regulation of socio-economic development. The proposed evaluation is based on using integral indexes. For purposes of analysis a number of indicators which characterized socio-economic development were selected. On the base of these figures the level of socio-economic development can be estimated in dynamics. It is recognized that all data, indicators and indexes are measured with different physical values, have different interpretations and vary in different ranges. Therefore, they have to be reduced to normalized form so that their change occurred in the range from 0 to 1. To simplify this process indicators were grouped in indexes. Each index consists of a group of indicators which in their turn consist of initial figures. As a result complex index of the development of the financial mechanism in the region can be calculated.*

*Keywords: financial mechanism, integral evaluation, socio-economic development.*

**Постановка проблемы.** Способность финансового механизма государственного регулирования эффективно функционировать и обеспечивать реализацию поставленных задач определяется уровнем социального развития отдельных регионов страны, которые в настоящее время существенно различаются по уровню своего социально-экономического развития. Это, в свою очередь, требует выявления и оценки всех аспектов функционирования финансового механизма государственного регулирования социально-экономического развития.

Получение соответствующего аналитического и эмпирического обоснования для эффективного принятия решений является важнейшей задачей проведения оценки функционирования финансового механизма государственного регулирования социально-экономического развития. При отсутствии эффективных индикаторов состояния финансового механизма невозможно завершить цикл процесса принятия решений – определение и формулирование цели, внедрение и оценку результата.

Необходимо отметить, что идеального метода проведения оценки социально-экономического развития не существует. Ведущую роль в данном случае играют задачи анализа и, соответственно, те основополагающие принципы, на которых основывается проведение оценки.

На наш взгляд, наиболее успешно достичь целей анализа возможно при проведении интегральной

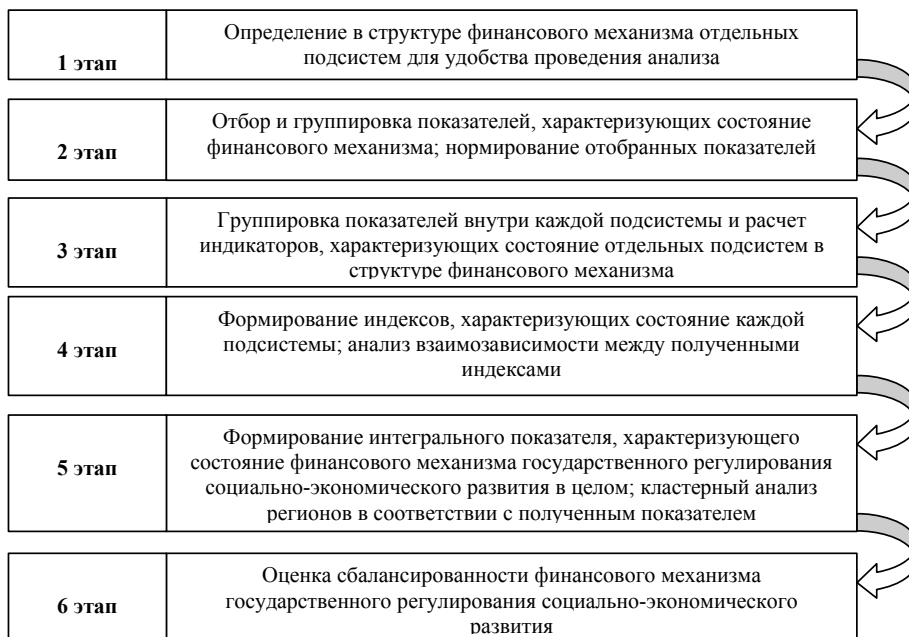
оценки состояния финансового механизма государственного регулирования социально-экономического развития, которая позволит всесторонне оценить объект с использованием показателей, имеющих различное количественное измерение.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В настоящее время отечественными и иностранными учеными разработано большое число методик проведения интегральной оценки социально-экономического развития как страны в целом, так и отдельного региона. Разработке методики расчета интегральных показателей оценки уровня социально-экономического развития посвящены работы Андренко Е.А. [1], Балабанова Г.В. [2], Бобылева С.Н. [3], Вишневого Г.В. [2], Згуровского М.З. [4], Поповкина В.А. [5], Соколовой Н.А. [6], Цопа Н.В. [7] и др. Вопросами отбора показателей для анализа занимались Варналий З.С. [8], Вашишин А.М. [9], Кузькин Е.Ю. [10], Пепя Т.В. [11].

Многообразие способов и методов проведения интегральной оценки различных аспектов социально-экономического развития обуславливает необходимость построения оптимальной модели оценки функционирования финансового механизма государственного регулирования социально-экономического развития. Целью статьи является разработка методики проведения комплексной оценки функционирования финансового механизма государственного регулирования социально-экономического развития.

**Изложение основного материала.** В качестве теоретической основы исследования целесообразно использовать системный подход к анализу процессов, происходящих в национальной экономике. Также в ходе оценки будут использованы методы комплексного и сравнительного анализа, логического обобщения, индексный метод, метод коэффициентов, сведение и группировка, построение и анализ показателей динамики, трендов и др., которые позволят рассмотреть научные подходы к организации финансового механизма государственного регулирования, сделать сравнительное обобщение статистических данных и динамических процессов в данной сфере.

По нашему мнению, комплексную оценку состояния финансового механизма государственного регулирования социально-экономического развития целесообразно проводить в 6 взаимосвязанных этапов, которые представлены на рис. 1.



**Рис. 1. Общая схема проведения комплексной оценки состояния финансового механизма государственного регулирования социально-экономического развития**

Необходимо отметить, что процесс оценки имеет ряд ограничений, связанных с необходимостью формирования параметров, уточнения весовых коэффициентов, проведения предварительных расчетов, анализа промежуточных результатов.

При проведении оценки с использованием разработанной схемы необходимо учесть, что все показатели, индикаторы и индексы, входящие в модель, измеряются с помощью различных физических величин, имеют разные интерпретации и изменяются в разных диапазонах. Для целей анализа их необходимо привести к нормированному виду таким образом, чтобы их изменения происходили в диапазоне от 0 до 1. В этом случае наихудшие значения указанных индикаторов соответствуют числовым величинам, близким к 0, а лучшие – приближаются к 1.

Первый этап оценки состояния финансового механизма государственного регулирования социально-экономического развития предусматривает выделение в его структуре отдельных подсистем для

удобства проведения анализа. По нашему мнению, оценку целесообразно проводить в разрезе 3 секторов:

- 1) производственно-хозяйственный сектор;
- 2) социальный сектор;
- 3) инновационно-инвестиционный сектор.

Таким образом, проблема эффективности финансового механизма государственного регулирования социально-экономического развития требует учета взаимосвязи между всеми указанными подсистемами (рис. 2).



Рис. 2. Элементы оценки состояния финансового механизма государственного регулирования социально-экономического развития

Второй этап предусматривает отбор системы показателей, которые будут в дальнейшем использоваться для оценки состояния финансового механизма, и группировку их согласно выделенным секторам. На основе анализа и обобщения показателей, используемых для характеристики социально-экономического развития в специальной экономической литературе, сформируем систему показателей для оценки состояния финансового механизма социально-экономического развития (табл. 1). Всего для проведения оценки предлагается использовать 32 показателя.

Среди отобранных показателей системы необходимо выделить показатели-стимуляторы и показатели-дестимуляторы. Показатели-стимуляторы оказывают положительное влияние на исследуемый объект, а дестимуляторы – отрицательное.

Необходимость проведения нормирования показателей обусловлено различными единицами их измерения и позволяет привести исходные данные к сопоставимому виду, что в дальнейшем позволит осуществить расчет интегральных показателей. После нормирования все показатели будут изменяться в диапазоне от 0 до 1.

Каждый отобранный показатель, характеризующий отдельный элемент выделенных подсистем, может быть представлен в виде матрицы наблюдений:

$$\begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1j} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2j} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ x_{n1} & x_{n2} & \dots & x_{nj} \end{pmatrix}, \quad (1)$$

где  $x_{nj}$  – значение показателя для  $n$ -го региона в  $j$ -году.

Нормирование показателей предлагается произвести по формуле:

$$x'_{nj} = \left( \frac{x_{nj} - l}{r - l} \right)^h, \quad (2)$$

где  $x'_{nj}$  – нормированное значение показателя для  $n$ -го региона в  $j$ -году;

$r$  – идеальное значение показателя за исследуемый период (для показателей стимуляторов – некоторое максимально возможное значение, для показателей-дестимуляторов – минимальное);

$l$  – критическое значение показателя за исследуемый период (для показателей стимуляторов –

некоторое минимально возможное значение, для показателей-дестимуляторов – максимальное);

$h$  – вычисляемый параметр, представляющий собой некоторое положительное число, близкое к 1. Предполагается, что  $\log h$  – нормально распределенная случайная величина с математическим ожиданием равным 0.

Таблица 1

**Показатели, характеризующие состояние финансового механизма государственного регулирования социально-экономического развития**

Производственно-хозяйственный сектор	Валовой региональный продукт на человека, грн.
	Объем сельскохозяйственного производства на человека, грн.
	Объем реализованной промышленной продукции на человека, грн.
	Введено в эксплуатацию жилья на 1 тыс. жителей, м кв.
	Объем экспорта товаров на человека, дол. США
	Объем импорта товаров на человека, дол. США
	Объем импорта услуг на человека, дол. США
	Объем экспорта услуг на человека, дол. США
	Основные средства на человека, тыс. грн.
	Кредиторская задолженность на человека, тыс. грн.
	Дебиторская задолженность на человека тыс. грн.
	Количество субъектов ЕГРПОУ
	Розничный товарооборот на человека, грн.
Социальный сектор	Доходы населения на человека, грн.
	Расходы населения на человека, грн.
	Среднемесячная заработная плата наемных работников, грн.
	Обеспеченность жильем, м. кв. на человека
	Уровень экономической активности населения, %
	Уровень безработицы по методологии МОТ, %
	Нагрузка на одно свободное рабочее место, человек
	Обеспеченность предприятиями розничной торговли, м кв. на 1000 человек
	Обеспеченность пассажирскими автобусами, единиц на 1000 человек
	Обеспеченность больничными койками, на 10000 человек
Инновационно-инвестиционный сектор	Обеспеченность общеобразовательными учебными заведениями, на 1000 школьников
	Инвестиции в основной капитал на человека, грн.
	Прямые инвестиции в регионы, дол. США на человека
	Прямые инвестиции из регионов, дол. США на человека
	Инновационно активные предприятия, единиц
	Общий объем инновационных расходов на человека, грн.
	Объем инновационной продукции на человека, грн.
Освоение инновационных (новых) видов продукции в промышленности, наименований	
Введение прогрессивных технологических процессов в промышленности, процессов	

Необходимо отметить, что все значения рассматриваемых показателей находятся в промежутке  $[l; r]$  и, следовательно, все значения, полученные в результате нормирования исходных показателей,

удовлетворяют неравенству  $0 \leq \left( \frac{x_{nj} - l}{r - l} \right) \leq 1$ .

По нашему мнению, нормирование показателей целесообразно проводить именно с использованием параметра  $h$ , так как его применение позволяет полнее учесть характер каждого используемого показателя. Поскольку каждый конкретный показатель отличается своим особым характером поведения, то и важность значения каждого критерия изменяется нелинейно, а в виде предлагаемой степенной функции.

Степень важности каждого показателя должна определяться исходя из особенностей каждого критерия, что представляет собой чрезмерно сложную и трудоемкую процедуру. Поэтому для удобства проведения анализа предлагается применять метод, позволяющий подобрать параметр  $h$  для нормирования каждого показателя автоматически, исходя из имеющихся данных.

Параметр подбирается таким образом, чтобы разброс значений  $x'_{nj}$  был значителен (значения  $x'_{nj}$  располагаются максимально широко на отрезке от 0 до 1) для удобства проведения дальнейшего анализа.

Учитывая вышеизложенное, параметр  $h$  предлагается вычислять с использованием формул:

$$h = \log^2 \left( M / x_{i_{\max}} - \frac{1}{2} \right) \sqrt{2\sigma / x_{i_{\max}} + \frac{1}{2}} \cdot \frac{1}{2}, \quad (3)$$

$$M = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n}, \quad (4)$$



$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - M)^2}{n}}, \quad (5)$$

где  $M$  – математическое ожидание;  $\sigma$  – среднее квадратичное отклонение;  $n$  – количество административно-территориальных единиц,  $n = 27$ .

На третьем и четвертом этапах проведения оценки осуществляется группировка отобранных показателей внутри каждой подсистемы для удобства расчета интегральных показателей, характеризующих состояние каждой подсистемы.

Расчет индикаторов в структуре каждого индекса предлагается осуществлять с использованием весовых коэффициентов, отражающих важность каждого показателя для формирования конечного результата, по формуле:

$$D_i = \left( \sum_{i=1}^k \omega_i x_i' \right) \left( \sum_{i=1}^k \omega_i \right)^{-1}, \quad (6)$$

где  $D_i$  – индикатор, характеризующий состояние определенной области выбранной подсистемы для каждого региона за исследуемый период;  $x_i'$  – нормированное значение показателя;  $\omega_i$  – весовой коэффициент, характеризующий значимость каждого показателя в общем результате;  $k$  – количество показателей в структуре индикатора.

Весовые коэффициенты для каждого показателя предлагается назначать с учетом важности показателя внутри каждой подгруппы. Для обозначения значимости каждому показателю будет присвоено место внутри каждой подгруппы от 0 до  $k$ :

$$\omega_i = \frac{k}{k + i}, \quad (7)$$

где  $k$  – количество показателей в подгруппе;  $i$  – место показателя по степени важности внутри подгруппы,  $i = 0, k - 1$ .

Таким образом, для расчета индикатора, состоящего из 3 показателей, будут использованы весовые коэффициенты  $1, \frac{3}{4}, \frac{3}{5}$ ; для индикатора, включающего 4 показателя –  $1, \frac{4}{5}, \frac{4}{6}, \frac{4}{7}$ ; 5 показателей –  $1, \frac{5}{6}, \frac{5}{7}, \frac{5}{8}, \frac{5}{9}$ , где первый весовой коэффициент соответствует наиболее значимому показателю в группе, а последний – наименее значимому.

Для характеристики состояния производственно-хозяйственного сектора предлагается использовать 3 индикатора, состоящие из 13 показателей, отсортированных по степени значимости (рис.3)

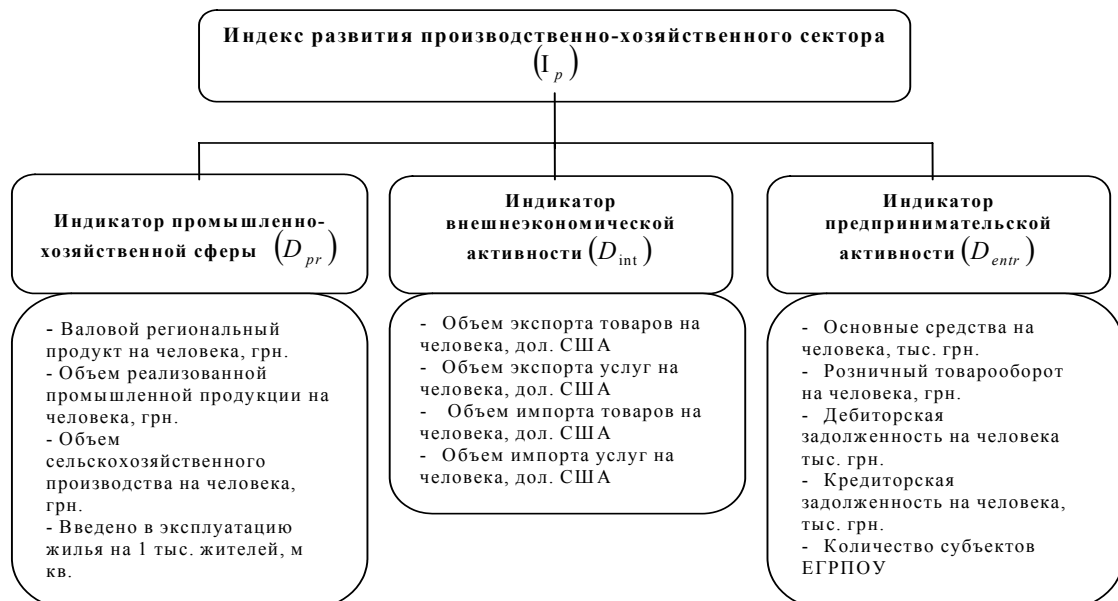


Рис. 3. Структура индекса развития производственно-хозяйственного сектора

Для характеристики социального сектора 11 показателей были сгруппированы в 3 индикатора, расположенных по степени их важности в итоговом показателе (рис. 4).

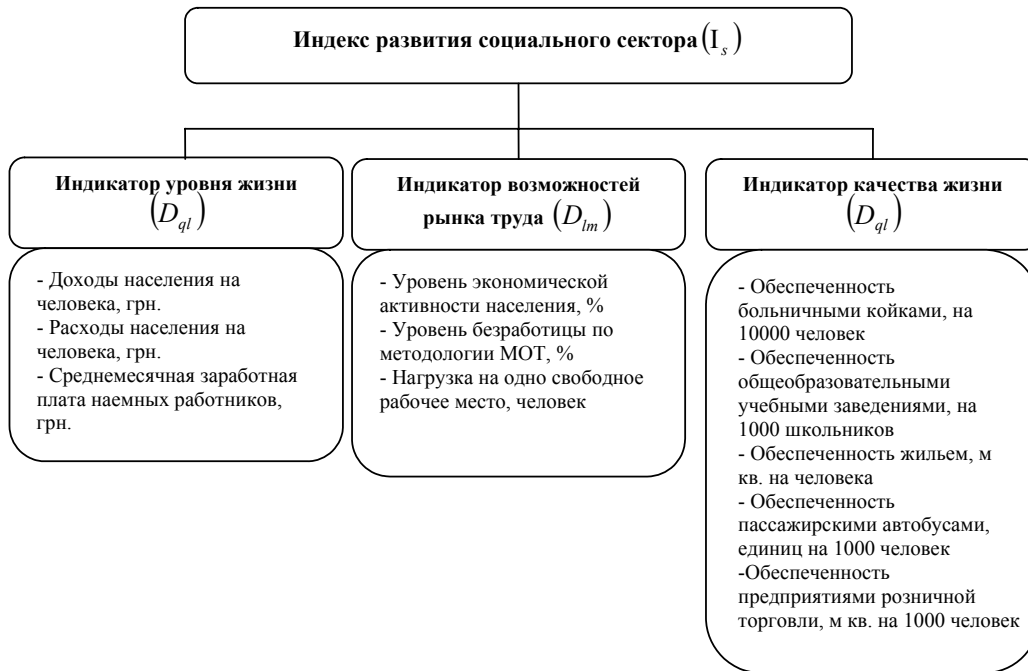


Рис. 4. Структура индекса развития социального сектора

Индекс развития инновационно-инвестиционного сектора рассчитывается на основе 2 индикаторов, включающих в себя 8 показателей, расположенных внутри каждого индикатора по степени важности (рис.5).



Рис. 5. Структура индекса развития инновационно-инвестиционного сектора

Расчет индексов, характеризующих состояние каждой подсистемы, предлагается осуществлять по формуле среднеарифметической простой, так как вклад каждого индикатора в формирование индексов, по нашему мнению, одинаково важен:

$$I_i = \frac{\sum_{i=1}^l D_i}{l}, \quad (8)$$

где  $I_i$  – индекс, характеризующий развитие соответствующей подсистемы;  $l$  – количество индикаторов, формирующих индекс.

Анализ взаимозависимости индексов  $I_p$ ,  $I_s$ ,  $I_i$  проанализируем путем вычисления их линейной корреляции [12]. Для удобства обозначений присвоим им порядковые номера  $k = \overline{1, m}$ ,  $m = 3$ :

$$\kappa_{1,2} = \frac{\sum_{i=1}^n (I_{i1} - \bar{I}_1)(I_{i2} - \bar{I}_2)}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (I_{i1} - \bar{I}_1)^2} \sqrt{\sum_{i=1}^n (I_{i2} - \bar{I}_2)^2}}, \quad (9)$$

где  $\kappa_{1,2}$  – коэффициенты корреляции индексов под номерами 1 и 2;  $\bar{I}_1$ ,  $\bar{I}_2$  – средние значения индексов, вычисленные по формуле:

$$\bar{I}_k = \frac{\sum_{i=1}^n I_{ik}}{n} \quad (10)$$

Пятый этап предлагаемой методики комплексной оценки состояния финансового механизма государственного регулирования социально-экономического развития предполагает расчет обобщающего интегрального показателя, характеризующего состояние финансового механизма отдельного региона – индекс развития финансового механизма ( $I_{FM}$ ) (рис. 6).

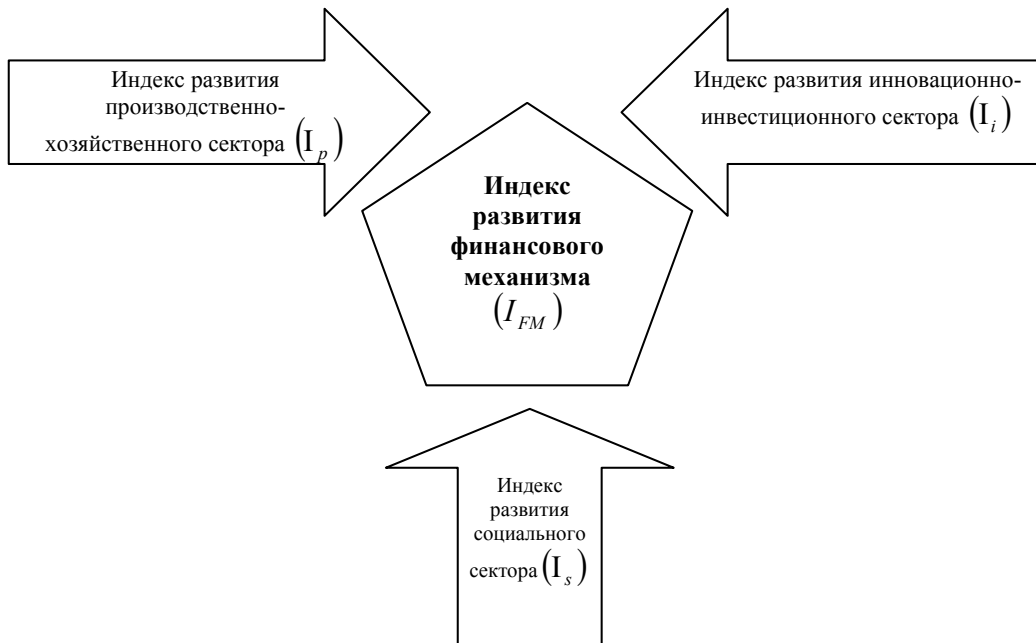


Рис. 6. Структура индекса развития финансового механизма ( $I_{FM}$ )

Приведенная методика расчета интегрального уровня развития исследуемой системы и отдельных ее элементов позволит сделать вывод о том, что чем ближе находится уровень интегрального показателя к единице, тем выше уровень его развития и наоборот. По нашему мнению, каждый из анализируемых секторов играет одинаково важную роль в структуре финансового механизма, поэтому сведение частных интегральных индексов в общий интегральный показатель будем проводить с помощью формулы среднеарифметической простой:

$$I_{FM} = \frac{I_p + I_s + I_l}{3}, \quad (11)$$

Вычисляемые по предложенной методике интегральные показатели должны находиться в пределах от 0 до 1. Это даст возможность утверждать, что идеальное состояние исследуемой системы примет значение единицы, а критическое состояние примет значение нуля.

Для дальнейших целей анализа необходимо определить интервалы для каждой подсистемы, исходя из которых все регионы страны можно будет разбить на три группы: регионы с высоким, средним и низким уровнем развития соответствующей подсистемы. Размер интервала предлагается вычислить по формуле:

$$d = \frac{I_{\max} - I_{\min}}{a}, \quad (12)$$

где  $d$  – размер интервала;  $I_{\max}$ ,  $I_{\min}$  – максимальное и минимальное значение индекса по регионам;  $a$  – количество групп,  $a = \overline{1,3}$ .

Если значение  $I_i \geq I_{\max} - d$ , регион относится к регионам с высоким уровнем развития подсистемы; если  $I_i \leq I_{\min} + d$ , регион относится к категории регионов с низким уровнем развития; если  $I_{\min} + d \leq I \leq I_{\max} - d$ , регион имеет средний уровень развития.

Визуализацию дифференциации регионов Украины по уровню развития финансового механизма предлагается произвести путем кластерного анализа с использованием метода k-средних.

Оценку сбалансированности финансового механизма государственного регулирования социально-экономического развития в разрезе регионов на шестом этапе рассматриваемой методики предлагается провести с использованием элементов векторной алгебры, что позволит определить отклонение расчетных показателей от идеальных.

**Выводы.** В целом предложенный методологический подход позволит провести комплексный и эффективный анализ финансового механизма государственного регулирования социально-экономического развития, комплексно оценить уровень его развития, степень сбалансированности, основные тенденции регулирования. Результаты исследования послужат базой для дальнейших расчетов. Полученные данные позволят наглядно представить и оценить существующую ситуацию и провести межрегиональные сравнения, определить наиболее проблемные места в системе функционирования финансового механизма.

### Литература

1. Андренко Е.А. Интегральная оценка уровня социально-экономического развития муниципальных образований на примере Харьковского региона / Е.А. Андренко // Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник. – 2008. – № 82. – С. 68–75.
2. Балабанов Г.В. Територіальний соціально-економічний моніторинг в Україні / Г.В. Балабанов, В.В. Вишневецький. – К. : Нора-Друк, 2001. – 58 с.
3. Бобылев С.Н. Индикаторы устойчивого развития: региональное измерение : [пособие по региональной экологической политике] [Электронный ресурс] / С.Н. Бобылев – М. : Акрополь, ЦЭПР, 2007. – 60 с. – Режим доступа : [http://www.ecologyandculture.ru/upload/File/Bobylev\\_1.pdf](http://www.ecologyandculture.ru/upload/File/Bobylev_1.pdf)
4. Згуровський М.З. Сталий розвиток регіонів України [Електронний ресурс] / М.З. Згуровський. – К. : НТУУ «КПІ», 2009. – 197 с. – Режим доступа : [http://activity.wdc.org.ua/ukraine/Isd\\_ukr-2400dpi-10.pdf](http://activity.wdc.org.ua/ukraine/Isd_ukr-2400dpi-10.pdf)
5. Поповкін В.А. Аванпроект економічного районування України / Поповкін В.А., Калитенко А.П., Розинка В.О. – НІСД, 1994. – Вип. 24. – 78 с.
6. Соколов Н.А. Прогнозирование показателей социально-экономического развития региона : [моногр.] / Н.А. Соколов. – Сумы : ИГД «Университетская книга», 2005. – 79 с.
7. Цопа Н.В. Особенности применения существующих методов интегральной оценки регионов при мониторинге социально-экономического развития [Электронный ресурс] / Н.В. Цопа, И.Ю. Шиндеровская // Экономика Крыма. – 2010. – № 4 (33). – С. 118–122. – Режим доступа : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Ekonk/2010\\_4/029\\_tsopa.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2010_4/029_tsopa.pdf)
8. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : [монографія] / [за ред. З.С. Варналія]. – К. : НІСД, 2007. – 820 с.
9. Ващишин А. М. Фінансова система і соціально-економічна стабільність / А.М. Ващишин, Л.А. Яремко // Фінанси України. – 1999. – № 4. – С. 80–88.
10. Кузькин С.Ю. Формування системи показників, які характеризують економічний розвиток регіону [Електронний ресурс] / С.Ю. Кузькин, М.М. Новікова // Коммунальное хозяйство городов. – 2006. – № 75. – С. 328–333. – Режим доступа : <http://eprints.kname.edu.ua/1188/1/%D0%84.%D0%AE.%D0%9A%D0%A3%D0%97%D0%AC%D0%9A%D0%86%D0%9D~4ooodpi.pdf>

11. Пепа Т.В. Фінансова складова комплексного розвитку продуктивних сил регіонів України / Т.В. Пепа // Фінанси України. – 2007. – № 10. – С. 34–41.

12. Press W.H. Numerical Recipes in C: The Art of Scientific Computing / W.H. Press, S.A. Teukolsky, W.T. Vetterling, B.P. Flannery. – New-York: Cambridge University Press, 1992. – 925 p.

### References

1. E.A. Andrenko. Integral'naya ocenka urovnya social'no-ekonomicheskogo razvitiya municipal'ny'h obrazovaniy na primere Khar'kovskogo regiona, Kommunal'noe hozyajstvo gorodov, 2008, No 82, pp. 68-75.

2. G.V. Balabanov, V.V. Vishnevskii. Terytorialnyi sotsialno-ekonomichniy monitoring v Ukraini, Kyiv, Nora-Druk, 2001, 58p.

3. S. N. Bobylev. Indikatory' ustojchivogo razvitiya: regional'noe izmerenie: posobie po regional'noj e'kologicheskoy politike, Moscow, Akropol', CE'PR, 2007, 60 p. URL: [http://www.ecologyandculture.ru/upload/File/Bobylev\\_1.pdf](http://www.ecologyandculture.ru/upload/File/Bobylev_1.pdf)

4. M.Z. Zgurovskii. Stalyi rozvytok regioniv Ukrainy. Kyiv, NTUU "KPI", 2009, 197p. URL: [http://activity.wdc.org.ua/ukraine/Isd\\_ukr-2400dpi-10.pdf](http://activity.wdc.org.ua/ukraine/Isd_ukr-2400dpi-10.pdf)

5. V.A. Popovkin, A.P. Kalytenko, V.O. Rozyuka. Avanproekt ekonomichnogo rajonuvannia Ukrainy. NISD, 1994, vol. 24, 78p.

6. N.A. Sokolov. Prognozirovanie pokazatelej social'no-ekonomicheskogo razvitiya regiona: monografiya. Summy, ITD "Universitetskaya kniga", 2005, 79 p.

7. N.V. Czopa, I.U. Shynderovskaya. Osobennosti primeneniya sushhestvuyushhix metodov integral'noj ocenki regionov pri monitoringe ix social'no-ekonomicheskogo razvitiya. Ekonomika Kryma, 2010, No 4(33), 118-122 pp. URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Ekonk/2010\\_4/029\\_tsopa.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2010_4/029_tsopa.pdf)

8. Z.S. Varnalij. Derzhavna regional'na polityka Ukrainy: osoblyvosti ta strategichni prioriteti: monografiya. Kyiv, NISD, 2007, 820 p.

9. A.M. Vashyshyn, L.A. Yaremko. Finansova systema i socialno-ekonomichna stabilnist. Finansy Ukrainy, 1999, No 4, pp. 80-88.

10. Ye. Yu. Kuzkin, M.M. Novikova. Formuvannia systemy pokasnykiv, yaki kharakteryzuiut ekonomichnyj rozvytok regionu. Kommunal'noe hozyastvo gorodov, 2006, No 75, pp. 328-333. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/1188/1/%D0%84.%D0%AE.%D0%9A%D0%A3%D0%97%D0%AC%D0%9A%D0%86%D0%9D~400dpi.pdf>

11. T.V. Pepa. Finansova skladova kompleksnogo rozvytku produktyvnykh syl regioniv Ukrainy. Finansy Ukrainy, 2007, No 10, pp. 34-41.

12. W.H. Press, S.A. Teukolsky, W.T. Vetterling, B.P. Flannery. Numerical Recipes in C: The Art of Scientific Computing, New-York, Cambridge University Press, 1992. – 925 p.

Надійшла 20.04.2013; рецензент: д. е. н. Климчук С. В.

## ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО СКЛАДУ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В ПРОЦЕСІ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ

*Скорочення персоналу, переведення працівників на інші робочі місця, які відрізняються від їх основного виду діяльності, є однією із основних проблем, які виникають на сучасних підприємствах. Основною причиною таких дій керівництва підприємства є проблеми, пов'язані з різного роду кризовими ситуаціями, реструктуризацією підприємства або з диверсифікаційними процесами, пов'язаними з переходом підприємства на нові види діяльності. Проводячи скорочення, чи реструктуризацію часто не враховують мотиваційні фактори людей, що залишаються на підприємстві. Внаслідок невдало проведеного скорочення чи реструктуризації підприємство може втратити набагато більше, ніж набуди. Тому, представлення моделі процесу управління персоналом на машинобудівному підприємстві та розробка алгоритму формування кадрового складу підприємства в процесі диверсифікації набуває сьогодні важливого значення.*

*Ключові слова: диверсифікація, машинобудівне підприємство, трудовий потенціал, кадровий склад.*

I. V. SHURAN

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

## FORMATION OF PERSONNEL AT MACHINERY COMPANY IN THE PROCESS OF DIVERSIFICATION

*Reducing staff, transfer of employees to other jobs that are different from their main activity is one of the main problems that arise in modern enterprises. The main reason for such actions of the company management are problems associated with different kinds of crisis situations, an enterprise or across diverse processes associated with the transition to new business activities. Motivational factors of people who remain in the company are often not considered pursuing reduction. As a result of unsuccessful reduction or restructuring the company can lose much more than gain. Therefore, the present model of HR at an engineering company and develop algorithm of staffing companies in the process of diversification become important today.*

*Keywords: diversification, machinery enterprise, employment potential, staffing.*

### Постановка задачі

Великим підприємствам важко проводити диверсифікаційні заходи, спрямовані на перехід до виробництва нової високо конкурентної продукції. Кадрове забезпечення таких процесів є значною проблемою, і в більшості випадків причиною неможливості диверсифікаційних змін. Тому, пошук способів вирішення кадрових питань, що виникають в процесі диверсифікаційних змін на підприємстві має вирішальне значення для успішного розвитку машинобудівного комплексу України

### Аналіз досліджень і публікацій

Багато вітчизняних науковців, таких як Вітлінський В.В., Оборська С.В., Обеременчук В.Ф., Прокопенко В.І., Маслак Н.Г., Шершньова З.Є., а та зарубіжних – Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж., Ансофф І., Мінцберг Г., Боумен К., Ассель, Портер М., Котлер Ф. – у своїх працях розглядають проблеми диверсифікації. Проте, мало хто з них приділяє увагу дослідженню проблем пов'язаних з формуванням оптимальної кадрової структури підприємства в процесі диверсифікації.

### Виділення невирішених частин

Питання кадрового забезпечення в процесі диверсифікації машинобудівного підприємства в більшості випадків розглядається поверхово. Тому, основною метою дослідження є визначення основних напрямків забезпечення оптимальної кадрової структури підприємства в процесі диверсифікації.

### Формулювання цілей

Сучасний стан промисловості України в загальному та машинобудування зокрема характеризується постійним пошуком нових ринків збуту, нових форм діяльності, що нерідко супроводжується диверсифікаційними процесами.

Диверсифікація є однією із стратегічних альтернатив розвитку підприємства. Диверсифікація в залежності від напрямку поділяється на споріднену та неспоріднену. Керівництво повинно враховувати особливості управління персоналом залежно від цих напрямків для раціонального та більш ефективного використання трудових ресурсів [4, с.10]. Тобто ефективність виробництва чи діяльності підприємства напрямку залежить від ефективності використання його трудових ресурсів.

На кінцеві результати роботи машинобудівних підприємств чинять вплив ряд факторів, до яких, звичайно, відноситься такий фактор, як якісна та кількісна складова кадрового забезпечення (рис. 1).

Основну частину внутрішніх факторів впливу на економічну ефективність діяльності підприємств становлять фактори, що стосуються працівників. Тобто поєднання таких факторів, як склад, рівень підготовки, мотивація і кваліфікація персоналу, якість управління і організація роботи внутрішніх служб, а також система оплати праці, матеріального і соціального стимулювання персоналу створює основні передумови забезпечення успішної діяльності підприємства. Психологічні фактори, які відносять до

зовнішніх факторів впливу, на нашу думку слід виділити окремо, а їхній вплив необхідно дослідити більш детально, так як він в більшості випадків є визначальним в процесі діяльності персоналу машинобудівного підприємства.

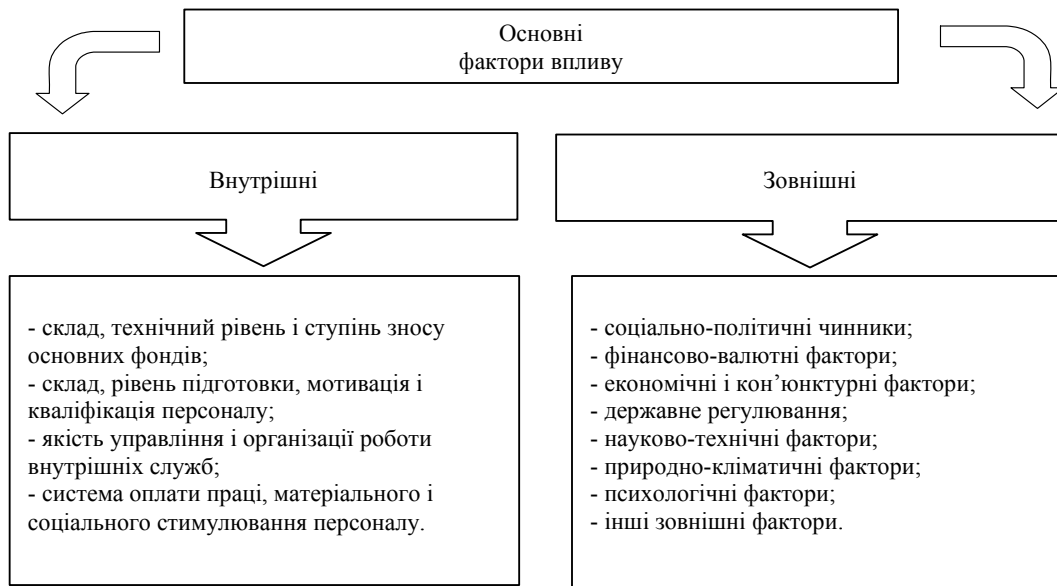


Рис. 1. Основні фактори впливу на економічну ефективність діяльності підприємств [1, с. 13]

Для дослідження основних аспектів кадрового забезпечення машинобудівних підприємств України необхідно виходити із базових визначень основних категорій поняття «кадри». Першою категорією є категорія «економічно активне населення» – це частина населення, яка пропонує свою працю для виробництва товарів і надання різноманітних послуг. Ця група населення складається із чисельності зайнятих економічною діяльністю і чисельності безробітних, які на цей момент не мають роботи, але бажають її одержати. Наступною категорією є «зайняте економічною діяльністю населення» – це особи у віці 15–70 років, які виконують роботи за винагороду за наймом за умов повного або неповного робочого дня, працюють індивідуально (самостійно) або в окремих громадян-роботодавців, на власному (сімейному підприємстві), безоплатно працюючі члени домашнього господарства, зайняті в особистому підсобному сільському господарстві, а також тимчасово відсутні на роботі. Зайнятими за цією методикою вважаються особи, які пропрацювали протягом тижня не менше 4 годин (в особистому підсобному господарстві – не менше 30 годин) незалежно від того, була це постійна, тимчасова, сезонна, випадкова чи інша робота [2, с. 9].

Динаміка зміни кількості економічно-активного населення України (рис.2), яке становить основу кадрового забезпечення підприємств, характеризує негативну тенденцію щодо зниження даного показника, починаючи із 2009 року і 2013 року. Разом з тим спостерігається зниження кількості економічно-неактивного населення. Тобто дані зміни тісно поєднуються із зменшенням загальної кількості постійного населення України. Також необхідно відмітити значний стрибок кількості зайнятого та безробітного населення у 2009 році. Таку зміну безпосередньо можна пов'язати із світовою кризою, яка почалась у 2008 році.

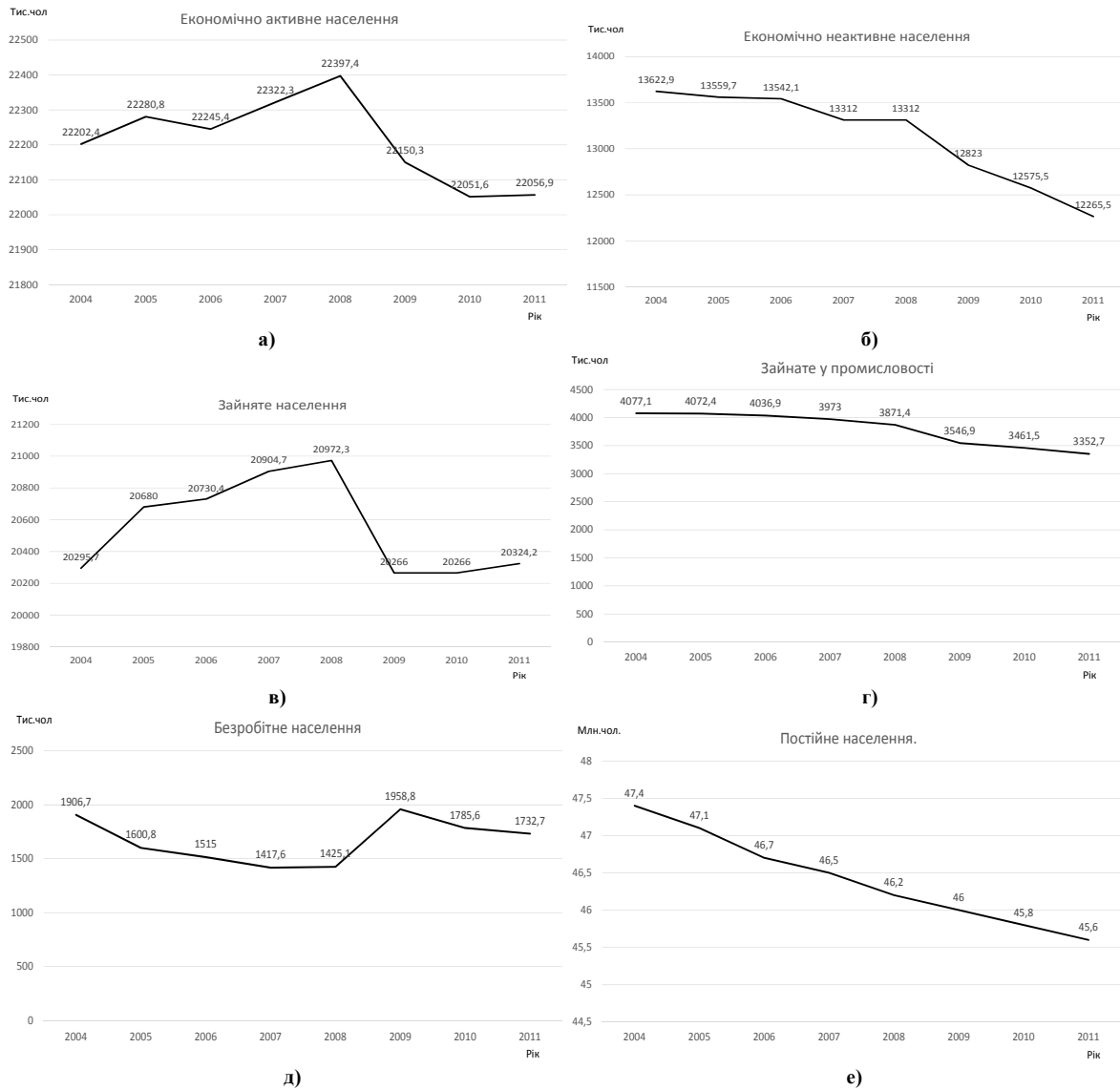
Також спостерігається постійний, із незначним від'ємним стрибком у 2009 році, спад зайнятого у промисловості населення. Отже, можна стверджувати, про недостатню діяльність кадрових агентств та підприємств щодо кадрового забезпечення діяльності підприємств в умовах нестабільної економіки. Базуючись на отриманих результатах досліджень можна прогнозувати подальший спад наявної кількості зайнятих у промисловості працівників і як наслідок можна вести мову про існування певних критичних проявів у системі кадрового забезпечення промисловості України в загальному і зокрема у машинобудівній сфері.

Для конкретнішої характеристики основних тенденцій зміни кадрового забезпечення промисловості України необхідно дослідити залежність кількості найманих працівників у промисловості та величину їх середньомісячної заробітної плати (табл. 1).

Для більш наглядного представлення динаміки зміни досліджуваних показників зайнятості та оплати праці працівників промисловості України побудуємо відповідний графік (рис. 3).

Аналізуючи кількість найманих працівників у промисловості, спостерігається негативна тенденція, а саме тенденція до зменшення даного показника за весь період спостережень. Кількість найманих працівників у 2004 році становила близько чотирьох мільйонів чоловік, а у 2011 році ця цифра скоротилась до трьох мільйонів. Така зміна свідчить про наявність певних негативних процесів в промисловості. Що

стосується середньомісячної заробітної плати, то вона на сьогоднішній день зросла до 3 тис. грн, тобто більш, ніж в 4 рази у порівнянні з 2004 роком. Обидві криві: зміна кількості найманих працівників у промисловості та зміна їх середньомісячної зарплати прямують одна до одної, з чого можна зробити висновок про недостатність величини мотиваційних складових, однією з яких є заробітна плата. Незважаючи на її постійне зростання кількість задіяних у промисловості працівників неухильно зменшується.



**Рис. 2. Динаміка зміни основних складових комплексного трудового забезпечення України:**  
 а), б) кількості економічно-активного та економічно-неактивного населення відповідно; в), г) загальної кількості зайнятого та кількості зайнятого у промисловості відповідно; д) кількості безробітного населення; е) загальної кількості постійного населення України [6, с. 184-187]

Таблиця 1

**Аналіз основних показників зайнятості та оплати праці працівників промисловості України за 2004–2011 роки**

Назва показника	Роки дослідження								
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Кількість найманих працівників у промисловості, тис. чол.	3941,2	3913,3	3851,9	3690	3527,1	3185,1	3064,1	3014,5	
Середньомісячна заробітна плата найманих працівників у промисловості, грн.	697,42	912,83	1144,59	1481,96	1936,93	2033,51	2500,13	3007,63	



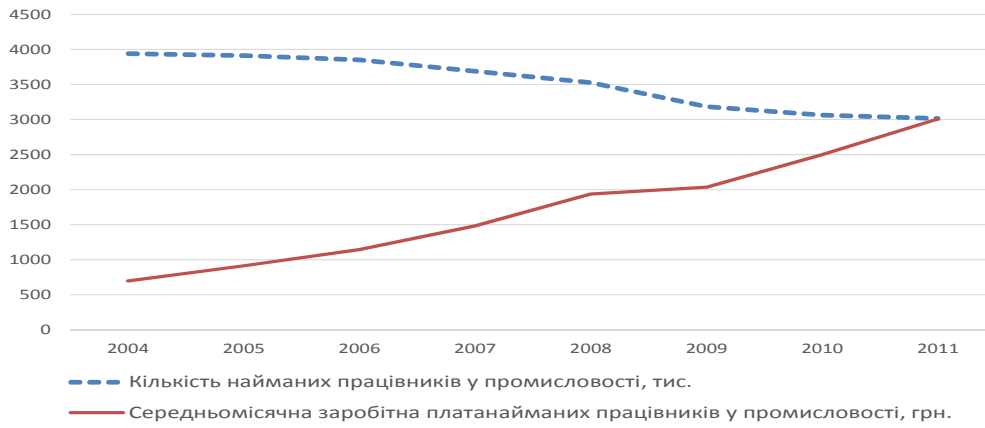


Рис. 3. Динаміка зміни кількості найманих працівників в промисловості та їх середньомісячної заробітної плати [6, с. 202-205]

На думку спеціалістів з економіки та управління у машинобудуванні [3, 5] функція планування при реалізації процесу управління персоналом передбачає вирішення питань зайнятості працівників, стабільного та рівномірного завантаження персоналу відповідно до їх кількісного та якісного складу протягом робочого періоду. За допомогою планування підприємство при управлінні персоналом забезпечує реалізацію своїх планів в напрямку людського фактора – персоналу, його кількості, кваліфікації, продуктивності праці та витрат на підбір та набір працівників тощо. Отже, основними завданнями планування персоналу є: забезпечення підприємства персоналом відповідно до необхідної кількості та вимог робочих місць; забезпечення якісного складу персоналу; забезпечення активної участі персоналу в діяльності підприємства; визначення умов забезпечення та скорочення персоналу; встановлення правил використання персоналу; визначення належних умов праці; розрахунок затрат на кадрові заходи тощо. Вищеназвані завдання розраховуються і виконуються як на поточний період, так і на довготривалу перспективу (рис.4).

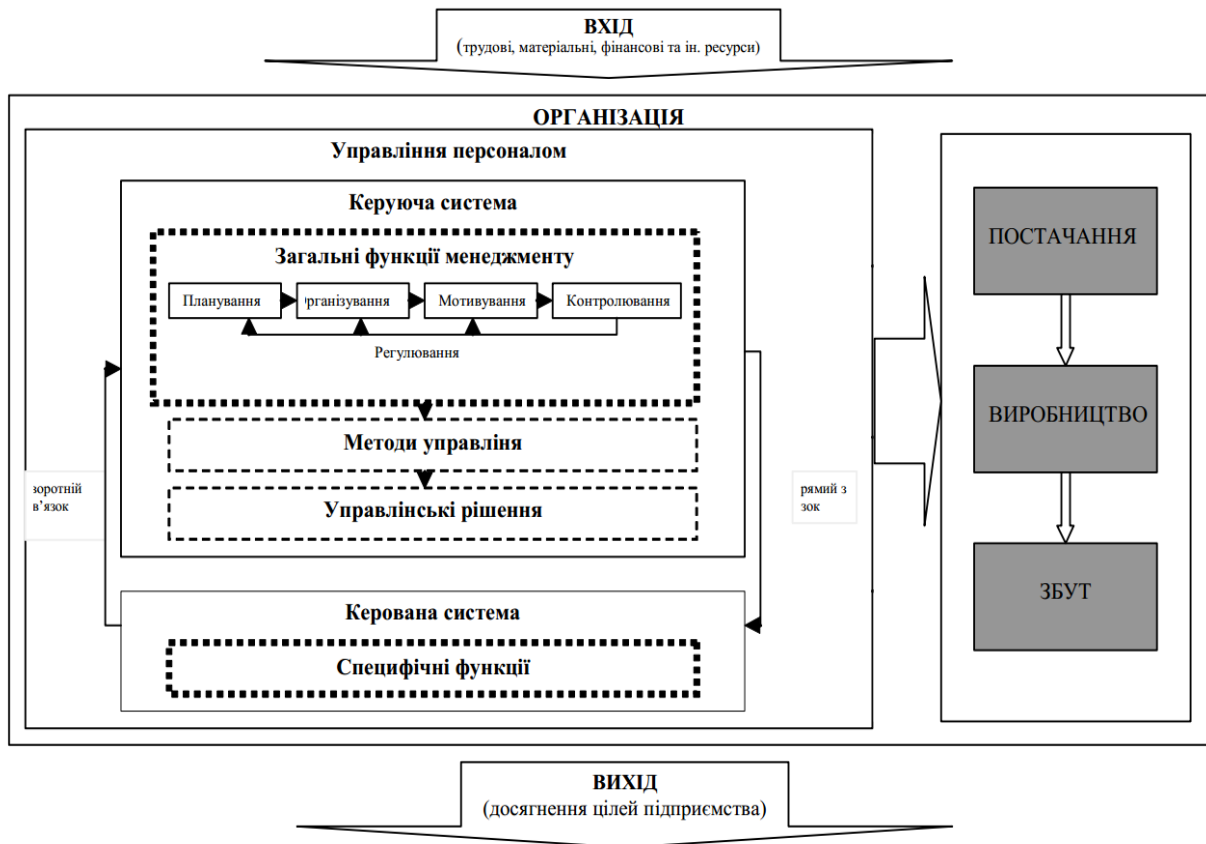


Рис. 4. Графічна модель процесу управління персоналом на машинобудівному підприємстві [5, с. 117-118]

Отже, пропонуємо декілька етапів забезпечення кадрами виробництва в процесі диверсифікації (рис.5). Першим етапом є залучення існуючого персоналу підприємства при умові його повної відповідності

до поставлених вимог при переході на нові види діяльності. Наступним етапом кадрового забезпечення підприємства може бути перекваліфікація існуючих працівників шляхом навчання, стажування при умові можливості і задовільної ефективності її проведення. І останнім етапом кадрового забезпечення підприємства в процесі диверсифікації є пошук нових кадрів, які у найбільшій мірі відповідають вимогам, що ставляться до працівників в процесі диверсифікаційних змін.

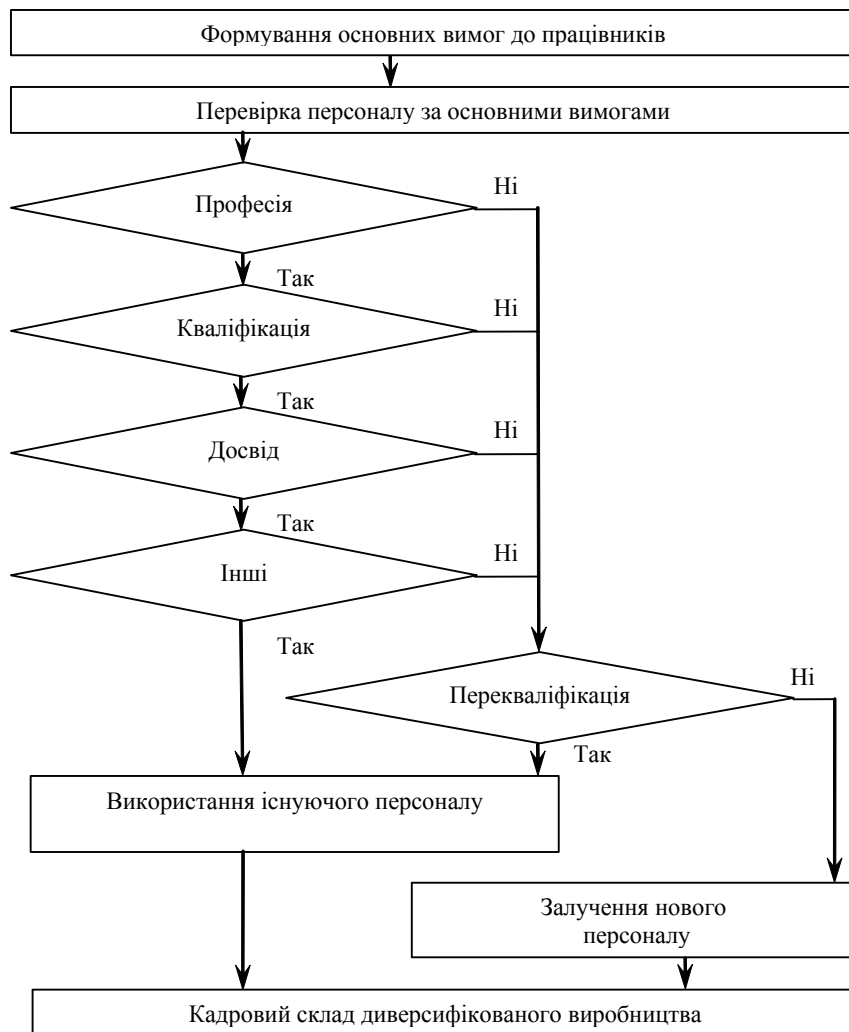


Рис. 5. Алгоритм формування кадрового складу підприємства в процесі диверсифікації

Алгоритм формування кадрового складу підприємства в процесі диверсифікації (див. рис.5) дасть можливість перевірити відповідність наявних на підприємстві працівників тим професіям, які необхідні для диверсифікованого виробництва.

#### Висновки

Отже, можна стверджувати, що диверсифікація діяльності підприємства неодмінно пов'язана із формуванням кадрового забезпечення. Поєднання диверсифікаційних рішень стосовно запровадження нових видів продукції із рішеннями по персоналу, який необхідно використовувати в майбутній діяльності підприємства супроводжується пошуком найбільш ефективного рішення, щодо використання наявного на підприємстві кадрового потенціалу та залучення додаткових висококваліфікованих працівників.

Виходячи із проведених досліджень і враховуючи результати досліджень сучасних науковців, можна зробити висновок, що сучасний стан кадрового забезпечення машинобудівного комплексу України потребує вдосконалення. Необхідно розробляти певний комплекс заходів для забезпечення трудовими ресурсами промислового виробництва країни. У свою чергу розвиток промисловості і машинобудування зокрема також знаходиться в стані невизначеності. Більшість підприємств володіють застарілими технологіями та засобами виробництва, які не можуть функціонувати в сучасних умовах ринку. Залучення нових технологій можливе тільки при наявності висококваліфікованих кадрів. Самий механізм переходу на нові види технологій також вимагає використання працівників із певним сучасним рівнем економічних, технічних та технологічних знань. Вискокваліфіковані кадри, як молоді так і досвідчені, прагнуть покинути межі України з метою пошуку більш оплачуваної роботи. При цьому постає проблема пошуку додаткових

фінансових ресурсів з метою вирівнювання заробітної плати порівняно із іншими країнами. Але частина існуючих вітчизняних машинобудівних підприємств прагне залишатися на ринку і шукає можливості виробництва конкурентоспроможної продукції. При цьому процес диверсифікації діяльності таких підприємств є характерним явищем.

### Література

1. Гончарук А.Г. Формування механізму управління ефективністю підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / А.Г. Гончарук. – Одеса, 2010. – 37 с.
2. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навчально-методичний посібник / [В.Я. Брич, О.П. Дяків, С.А.Надвиничний, В.М.Островерхов] ; за ред. Є.П. Качана. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 212 с.
3. Крушельницька О.В. Управління персоналом: навчальний посібник. Видання друге, перероблене й доповнене / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К. : «Кондор», 2005. – 308 с.
4. Нестеренко Л.О. Особливості управління персоналом при здійсненні диверсифікації діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Л.О. Нестеренко, Т.Г. Міщерина. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=30691>
5. Процик І.С. Управління персоналом у системі “постачання – виробництво – збут” на машинобудівних підприємствах [Електронний ресурс] / Процик І.С. – Режим доступу : [/http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7942/1/18.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7942/1/18.pdf)
6. Статистичний щорічник за 2011 рік / [за ред. О.Г.Осауленка]. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2012. – 599 с.

### References

1. Goncharuk A.G. Formation mechanism of enterprise performance management: Abstract. dis. for a science. the degree of Doctor. Econ. sciences specials. 08.00.04 "Economics and Enterprise Management" / A.G. Goncharuk. - Odessa, 2010. - 37 p.
2. Labor Economics and Labor Relations / [V.J.Brych, O.P. Dyakiv, S.A.Nadvynychnyy, V.M.Ostroverhov, N.M. Slivinska, S.A.Prohorovska]; Manual. Ed. Kachan EP - Kiev: Economic thought, 2006. - 212 p.
3. Krushelnytska A.V. HR :Training Manual. Second edition, revised and enlarged./ A.V.Krushelnytska , D.P. Melnychuk.- K., "Condor." - 2005. - 308 p.
4. Nesterenko L.A., Mischeryna T.G., Features of HR in implementing diversification of business [Electronic resource].- Access mode: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=30691>
5. Procyk I.S., Komarnitskaya B.B. HR in the "supply-production-marketing" machine-building enterprises [Electronic resource].- Access mode: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7942/1/18.pdf>
6. Statistical Yearbook 2011 / Edited O.H.Osaulenka - Kyiv: LLC "August Trade", 2012 - 599 p.

Надійшла 20.04.2013; рецензент: д. е. н. Кирич Н. Б.

## МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Проаналізовано існуючі підходи до оцінки ефективності підприємства, визначено критерії оцінки ефективності, складові оцінки ефективності, обґрунтовано вибір методу оцінки ефективності підприємства, узагальнено інтегральний показник визначення ефективності підприємств.*

*Ключові слова: ефективність підприємства, критерії оцінки, методи оцінки, інтегральний показник.*

T. V. IAKYMCHUK  
Zhytomyr technologic university

## METHODICALLY BASES DETERMINING THE EFFECTIVENESS OF THE COMPANY

*The existing approaches to study the effectiveness of the company, the criteria evaluation, evaluation components, the choice of method of evaluating the effectiveness of the enterprise, generalized integral parameter determining the effectiveness of the company. The level of efficiency of the enterprise sends it to intensive development, the improvement in the dynamics, identification of reserves for further development. Allocate targeted, systematic and selective approaches to the assessment of effectiveness. The author offers to use a selective approach, because it compensates for the shortcomings of the previous two and promotes clear characteristic of efficiency of the enterprise.*

*Keywords: effectiveness of the company, criteria evaluation, method of evaluating, integral parameter.*

**Постановка проблеми.** Сьогодні Україна намагається максимально використати потенціал країни для підвищення рівня конкурентоспроможності на світовому ринку, а також спрямовує свою діяльність на зростання економічного розвитку, що безпосередньо потребує підвищення рівня ефективності окремо взятого підприємства.

Ефективність та її підвищення для будь-якого підприємства займає першочергове значення. Забезпечення ефективності прямо пов'язане з його оцінюванням. Підтримка та підвищення ефективності неможливе без комплексного оцінювання, результати якого дозволяють приймати відповідні рішення.

На сьогоднішній день немає єдиної системи критеріїв оцінки ефективності підприємства, за якою вона може бути оцінена кількісно та якісно.

Саме тому, дана тема є актуальною та потребує детального вивчення та аналізу.

Аналіз досліджень та публікацій. І.Н. Герчикова пропонує рахувати ефективність щодо реальних витрат виробництва. При цьому, вона вважає, що ефективність слід визначати по рентабельності активів, по рентабельності власного капіталу і позикового капіталу [5].

А.Д. Шеремет і Р.С. Сайфулін пропонують визначати ефективність авансованих ресурсів і ефективність спожитих ресурсів, а також оборотність і рентабельність коштів або їх джерел.

О.В. Ефімова приходить до висновку, що ефективність доцільно визначати по рентабельності використаного капіталу, причому у разі залучення позикових засобів треба враховувати також фінансові витрати (відсотки). Прибуток для визначення рентабельності слід брати ту той, що залишається у розпорядженні підприємства, тобто чистий [5].

Г. Шмален одним з основних критеріїв оцінки діяльності підприємства в умовах ринкової економіки вважає економічність. Під економічністю автор розуміє отримання певного результату при найменших витратах або заданому об'ємі витрат. Основними показниками діяльності підприємства в ринкових умовах Г. Шмален називає фінансову стійкість і прибуток (рентабельність). Причому, під останньою він розуміє рентабельність власного капіталу і рентабельність всього капіталу, вкладеного в підприємство.

Приведені вище пропозиції визначати ефективність оборотності капіталу або щодо витрат виробництва (І.Н. Герчикова), або на основі чистого прибутку (О.В. Ефімова), або щодо спожитих ресурсів (А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін) – є частковими, такими, що не відображають основної мети діяльності підприємства або що відображають її неповно. Ці пропозиції можна застосовувати при оцінці ефективності використання окремих складових елементів капіталу, виробничих площ і устаткування, грошових коштів тощо. Для формування загального висновку про ефективність роботи підприємства доцільно використовувати комплексну систему показників, яка поєднує всі названі підходи.

Італійський економіст В. Парето вважає: «Економічна ефективність господарської системи – це стан, при якому неможливо збільшити міру задоволення потреб хоча б однієї людини, не погіршуючи при цьому положення іншого члена суспільства». Інакше кажучи, розподіл ресурсів вважається неефективним, якщо існує можливість виробляти більшу кількість якого-небудь товару або послуг при наявних ресурсах без скорочення випуску інших товарів або послуг [5].

Представляється, що це визначення відбиває момент досягнення найбільш оптимального з точки зору ефективності стану будь-якої господарської системи, тобто містить елемент критерію ефективності. Незалежно від якісного змісту різних економічних систем ефективність є взаємозв'язком результатів і витрат.

Ряд економістів робили спроби пояснити суть економічної ефективності по аналогії з ефективністю в природничих науках, тобто розглядали економічну ефективність як ефективність технічну. У зв'язку з цим Г. Гольберг підкреслював, що визначення технічної ефективності в більшості фізичних, хімічних і біохімічних процесів здійснюється через одновимірність і точність виміру величин, що характеризують витрати і результати. Процеси господарські докорінно відрізняються від процесів технологічних. Витрати і результати не можна розглядати як величини безумовно одновимірні і завдання визначення ефективності тут набагато складніше. Суть же тенденції ефективності в необхідності постійного зростання результату як бази прогресу. Розвиток цього положення можна знайти в роботах економістів 70-х років. Наприклад, М.З. Бор пише, що ефективність якого-небудь процесу означає його результативність, що досягається на основі використання природних умов, доцільного і цілеспрямованого поєднання чинників, що створюють ефект, Проте це не означає, що ефективність виробництва потрібно розуміти тільки як категорію вимірювального і кількісного порядку, через яку зіставляються витрати з результатами. Ефективність виробництва, передусім економічна категорія, є одним з виразів виробничих стосунків в суспільстві і формується під впливом характеру цих стосунків. Тому можна зробити висновок про відсутність тотожності між технічною і економічною ефективністю, оскільки економічна ефективність має завжди соціальну суть на відміну від технічної [5].

**Стан вивчення проблеми.** Питання теорії й методології оцінки ефективності були і є в цей час предметом дослідження як закордонних, так і вітчизняних учених. Зокрема, поняття та методи визначення ефективності розглядали в різний час В. Паретто, Й. Шумпетр, П. Друкер, М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, К. Маркс, І. Бентам, Дж. Роулз та інші.

Актуальним економічним проблемам визначення соціально-економічної ефективності підприємств присвячені наукові розробки таких українських науковців як: М.В. Афанасьєв, В.В. Іванієнко, Н.П. Івашенко, В.В. Ковальов, О.Н. Волкова, В.І. Лямець, А.Д. Тевящев, О.С. Іванілов, Л.Г. Мельник, О.І. Карінцева, Ю.П. Сурмін, А.В. Шегда, В.П. Мікловда, Л.І. Федулова, А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін, О.В. Ефімова та багато інших.

Відсутність узагальненої методики оцінки ефективності діяльності підприємства, нерідко призводить до невірної її визначення, що провокує прийняття неправильних рішень, які призводять до погіршення існуючого стану підприємства.

На сьогоднішній день існує багато підходів щодо визначення та оцінки ефективності. Кожен з них має право на існування, адже в окремо взятому підході є як і недоліки, так і переваги. Наявність великої кількості методів визначення ефективності призводить до значних матеріальних витрат та витрат часу на обрахування великої кількості показників, а також надання їх роз'яснення.

Мета дослідження – проаналізувати існуючі підходи до оцінки ефективності підприємства та обґрунтувати вибір методів її оцінки, враховуючи умови сьогодення.

**Викладення основного матеріалу.** В економічній літературі виділяють три підходи до вивчення ефективності підприємницької діяльності [4]: цільовий; системний; вибірковий.

Цільовий підхід спрямований на визначення ефективності підприємства як його здатності досягати заздалегідь поставлених цілей. Згідно з цим підходом діяльність підприємств чи груп підприємств повинна здійснюватися раціонально тільки з метою досягнення цілей. Раціоналізм полягає у виборі такого варіанта використання ресурсів, який би дав змогу досягти поставлених цілей з найменшими витратами. При цьому необхідними умовами його застосування є кількісний та якісний вимір цілей, а їх досягнення має чіткий алгоритм. Даний підхід варто використовувати у тому разі, якщо цілі чітко визначені, а результат можна точно зафіксувати і виміряти.

Проте один і той самий результат може бути досягнутий різними способами, з меншими чи більшими затратами, на що впливає багато чинників. Серед них інституційні умови господарювання (формальні – закони, нормативні акти, укази, які регламентують діяльність економічних агентів, вводять їх у чітко окреслене правове поле; неформальні – традиції, уставлені практики діяльності, менталітет тощо, які вносять свої корективи у дію формальних інституцій). Зокрема, якщо чинна система законів створює сприятливі умови для одного виду діяльності (чи однієї фірми, наприклад, через систему пільг), то вона досягне бажаних результатів (наприклад, рівня рентабельності чи частки ринку) з меншими зусиллями, ніж інші, що перебувають у гірших умовах.

Системний підхід визначає здатність підприємства відповідати викликам екзогенних факторів та адаптації до них. Цей підхід концентрує увагу на специфіці структури економіки підприємства. Він спрямований на створення засобів підтримки стосунків між учасниками організації, а не на цілі окремих суб'єктів господарювання. Внутрішній розподіл ресурсів, визначення ієрархічних залежностей, правила взаємодії учасників посідають центральне місце, а оцінка витрат відступає на задній план.

Недоліком системного підходу є: оцінювання внутрішніх характеристик бізнесової організації

потребує певного їх кількісного означення. Це вимагає ускладнення, збільшення витрат на процес контролю результату підприємницької діяльності, що в свою чергу призводить до зменшення ефективності підприємницької діяльності.

Вибірковий підхід базується на виборі стратегічних складових та забезпеченні задоволення їх інтересів. Вказаний підхід заперечує думку, що ефективність може бути оцінена на основі заздалегідь встановлених критеріїв чи одних лише системних характеристик. Цей підхід наголошує на забезпеченні мінімального рівня задоволення усіх складових підприємства, мотиви діяльності й цілі яких відрізняються. Якщо цього рівня не досягнуто, напруженість і конфлікти паралізують підприємство, роблять його неефективним.

Проаналізувавши існуючі підходи надаємо перевагу вибіркового, адже він поєднує в собі системний та цільовий, тим самим виключає недоліки кожного окремого підходу, що призводить до максимального ефекту.

Оскільки, вибірковий підхід визначення ефективності підприємства передбачає обов'язкове забезпечення мінімального рівня задоволення усіх складових підприємства, тому необхідно сформулювати систему показників, яка дасть змогу визначити рівень ефективності. Дана система повинна:

- створювати передумови для виявлення резервів росту ефективності;
- відображати витрати всіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві;
- стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві;
- виконувати критеріальну функцію.

Прийнято виділяти три основні системи критеріальних показників ефективності:

1) система, заснована на кінцевих результатах господарської діяльності підприємства, яка містить показники: прибуток до оподаткування, оподаткований, чистий прибуток, собівартість, рівень рентабельності, виручка від реалізації, обсяг виробництва, якість продукції, термін окупності інвестицій, рентабельність інвестицій;

2) система, заснована на результативності, якості та складності трудової діяльності, яка містить показники: продуктивність праці, темпи зростання продуктивності і заробітної плати, частка фонду оплати праці в собівартості продукції, втрати робочого часу, частка браку, фондоозброєність праці, трудомісткість продукції, коефіцієнти складності праці;

3) система, заснована на формах і методах роботи з персоналом, яка охоплює показники: плинність кадрів, рівень кваліфікації персоналу, рівень трудової дисципліни, професійно-кваліфікаційна структура, співвідношення виробничого й адміністративно-управлінського персоналу, соціальна структура персоналу, рівномірність його завантаження, витрати на одного працівника, витрати на управління, соціально-психологічний клімат у колективі, привабливість праці тощо[5].

На думку Іванілова О.С., Перетятко А.Ю., Алексеєва Г.В. [3], перед тим, як визначити перелік показників ефективності роботи підприємства, слід чітко сформулювати вимоги до оцінки ефективності підприємства:

1. Система показників повинна включати як фінансові, так і не фінансові показники з мовою їх взаємозв'язку між собою, а також між організаційними рівнями на підприємстві. Система повинна містити обмежене число показників для своєчасної їх оцінки та прийняття рішення.

2. Система показників повинна враховувати минулий і поточний стан бізнесу.

3. Показники мають бути корисні для прогнозування майбутнього підприємства – вартості або капіталізації, приросту обсягу продажів і виручки.

4. Система показників повинна бути значущою, адекватною, послідовною і стабільною. Стабільність в даному випадку означає логічну послідовність у зміні системи, щоб співробітники підприємства могли відстежити зміни і адаптуватися. Короткострокові показники повинні відповідати довгостроковим.

5. Повинна існувати можливість об'єднання показників у зведені і деталізація в окремі показники.

6. Впровадження системи показників не повинно викликати особливих складнощів за доступністю інформації для розрахунку і за додатковими витратами.

Система показників оцінки ефективності підприємства складається з кількісних та якісних. Кількісні показники визначаються шляхом розрахунку. Кількісні показники поділяються на показники-стимулянти, показники-дестимулянти та показники діапазону. Значення показників-стимулянтів пропорційно впливає на рівень ефективності підприємства, тобто чим вищим є значення показника, тим більш високим є рівень ефективності підприємства. Значення показників-дестимулянтів впливають на рівень ефективності підприємства у зворотному напрямі. Тобто чим вищим є значення показника, тим нижчим є рівень ефективності. Показники діапазону характеризуються наявністю певного діапазону значень. В цьому разі рівень ефективності буде найбільшим, якщо визначене значення показника збігається з вищим граничним значенням. Якщо результат показника вищий або нижчий за граничне значення, то рівень ефективності буде знижуватися у міру віддаленості від діапазону найбільш сприятливого значення показника.

Якісні показники отримують шляхом експертних оцінок. Експертні оцінки мають проводитися за

допомогою анкетування. Кожна складова оцінки зовнішньої ефективності управління має визначатися незалежними експертами та експертами від підприємства при обов'язковому встановленні збігу оцінок.

Кількісні та якісні показники мають встановлюватися не менш ніж за два звітні періоди, що дає можливість визначати їх констатуюче значення та динаміку з метою врахування чинника часу при оцінюванні ефективності управління підприємством. Констатуюче значення показника визначається за алгоритмом розрахунку, а динаміка – за темпом приросту показника відповідно до попереднього періоду [4]. Перелік складників оцінки ефективності підприємства надано на рис. 1.

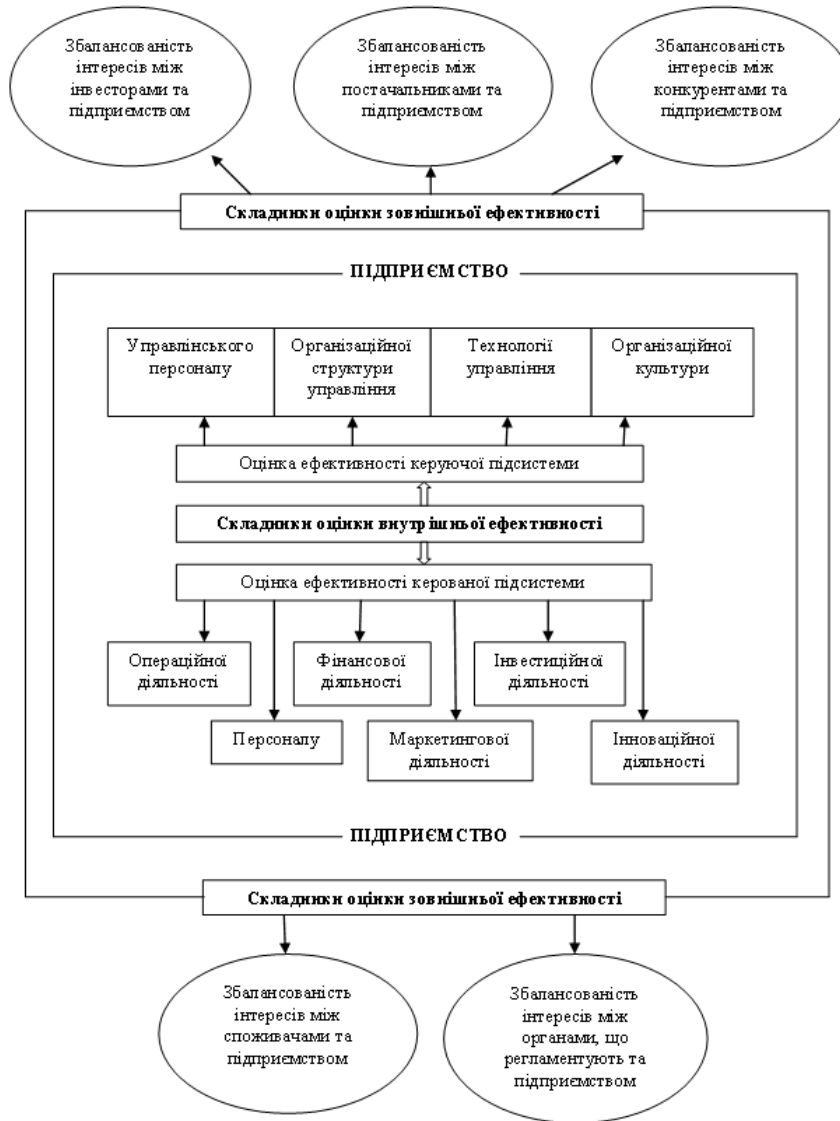


Рис. 1

На підставі системи кількісних та якісних показників можна використати інтегральний показник, який дасть змогу визначити однозначний рівень ефективності підприємства. Обчислення інтегрального показника передбачає вибір з усієї системи показників, найбільш вагомих, що ставить проблему вибору методу оцінювання. У загальному розумінні під методом (грец. *methodos* – шлях дослідження) розуміють спосіб досягнення будь-якої мети, вирішення конкретного завдання [6, с. 224]. В таблиці 1 наведено найбільш поширені методи оцінювання ефективності підприємства.

Вибір конкретного методу для оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства визначається наступними критеріями: інтерпретація результатів, виявлення слабких сторін, різноманітність показників, кількість аналітиків, витрати часу, фінансові витрати, рівень об'єктивності, доступність використання, оперативність застосування, поширеність застосування, доступність програмного продукту, достовірність результатів [2]. Даним критеріям найбільше відповідає метод нечіткої логіки, саме тому його доцільно використовувати при оцінці ефективності підприємства.

Загальна ефективність функціонування підприємства – це сукупність соціальної та економічної ефективності.

**Основні методи оцінки ефективності підприємства (узагальнено автором на основі [2])**

<i>Метод</i>	<i>Автор</i>	<i>Суть методу</i>
Порівняння	Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Догадайло Я.В.	Вивчає всю сукупність показників і дозволяє дати характеристику ефективності по виявлених відхиленнях фактичних значень від базових.
Угрупувань	Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Догадайло Я.В.	Виділення серед сукупності досліджуваних підприємств однорідних груп по будь-яких загальних ознаках. Отримані при цьому оцінки містять в собі характеристики окремих підприємств як типових представників своєї групи, а також характеристики їх положення як в межах своєї групи, так і серед підприємств, що вивчаються.
Математичної статистики	Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Догадайло Я.В.	Дозволяє побудувати модель, в якій відображено залежність одного показника від сукупності інших, що його визначають.
Матричний	Мересте У., Хотомлянський А.Л., Чернота Т.Н., Тузенко Д.В.	Дозволяє отримати комплексну характеристику не лише стану підприємства і динаміки його розвитку, але й змін в процесі та результатах роботи, а також виявити резерви поліпшення діяльності.
Факторного аналізу	Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Догадайло Я.В.	Дозволяє визначити ефективність у функціональній підсистемі.
Ранговий	Сирожін І.М.	Основу методики представляє нормативна система показників, яка упорядковує показника шляхом привласнення їм відповідних закономірностей співвідношень темпів їх зростання. Чим вище темп зростання одного показника по відношенню до іншого тим вище його ранг.
Рейтинговий	Богатов О.И., Скобелев В.Г., Стасюк В.П.	Оцінювання комплексного фінансового мультиплікатора, що характеризує стан підприємства в цілому. Цей мультиплікатор визначається майновим станом підприємства, його фінансовою стійкістю, платоспроможністю, діловою активністю, прибутковістю.
Експертних оцінок	Кизим Н.А., Благунов І.С., Копчак Ю.С.	Базується на аналізі та діагностиці фінансових показників діяльності підприємства, тобто мають чітке кількісне вимірювання.
Нечіткої логіки	Леоненков А.В.	Оцінює ефективність підприємства враховуючи не лише кількісну, але і якісну інформацію. Даний метод спрямований адекватно перевести якісні висловлювання експерта в кількісні уявлення.
Нейронних мереж	Кизим Н.А., Благунов І.С., Копчак Ю.С.	Властива можливість використання великої кількості початкової інформації проте відсутні пояснення отриманих результатів. Дана модель спрямована на побудову адекватної нелінійної залежності.

Економічна ефективність – це показник, який співвідносить здобутий результат з поточними затратами, що зумовили цей ефект, чи використаними економічними ресурсами. Тобто результат зіставляється або зі спожитими ресурсами (поточними витратами за певний період), або із застосованими ресурсами (сукупністю живої та уречевленої праці), які брали участь у виробництві товарів (послуг) за цей період.

Соціальна ефективність відображає покращення соціальних умов життя людей (покращення фізичного розвитку населення, зменшення захворюваності, збільшення життя і період активної діяльності, покращення умов праці і відпочинку, підтримка екологічної рівноваги).

Економічна і соціальна ефективність – це здебільшого протилежні характеристики підприємства: економічна ефективність виражає передусім приватні інтереси нечисельних власників засобів виробництва, а соціальна – суспільні інтереси, інтереси колективів підприємств. Незважаючи на різницю між ними, вони взаємопов'язані між собою і складають єдине ціле – загальну ефективність функціонування підприємства [10].

Оскільки наша стаття спрямована на визначення ефективності підприємств харчової промисловості, тому соціальну ефективність пропонуємо визначати з двох аспектів: 1) соціальна ефективність для підприємства – покращення умов праці, збільшення робочих місць, скорочення тривалості робочого тижня зі збереженням рівня заробітної плати, створення умов для розвитку персоналу; 2) соціальна ефективність для суспільства – повноцінне забезпечення продуктами харчування, що призведе до покращення здоров'я, підвищення працездатності та тривалості життя населення [9, с.137-138].



Методом нечіткої логіки серед чисельної кількості показників економічної ефективності для розрахунку економічної складової інтегрального показника були обрані наступні коефіцієнти: фондівдача, темпи зростання продуктивності праці, коефіцієнт оборотності оборотних коштів, рентабельність основної діяльності.

Для розрахунку соціальної складової інтегрального показника були обрані: темпи зростання фонду оплати праці, коефіцієнт плинності та коефіцієнт змінюваності кадрів [3].

Для якіснішої оцінки соціальної складової показника пропонуємо включити коефіцієнт екологічності продукції (сума відношень фактичного рівня показників екологічності продукції, до нормативного їх значення).

Для того, щоб об'єднати та уніфікувати коефіцієнти економічної та соціальної складової ефективності, слід прийняти певну структуру серед цих показників. Питома вага останніх становить: фондівдача – 0,14, темп росту продуктивності – 0,18, коефіцієнт оборотності оборотних коштів – 0,09, рентабельність основної діяльності – 0,20, темп росту фонду оплати праці – 0,09, коефіцієнт плинності кадрів – 0,07, коефіцієнт змінюваності кадрів – 0,06, коефіцієнт екологічності продукції – 0,17.

Розрахунок інтегрального показника соціально-економічної ефективності підприємства пропонуємо проводити за наступною формулою [3] з урахуванням коефіцієнта екологічності продукції:

$$I_e = F_b \times V_b + T_{pr} \times V_{pr} + K_{ob} \times V_{ob} + R_{od} \times V_{od} + T_{fop} \times V_{fop} + K_{pl} \times V_{pl} + K_{zm} \times V_{zm} + K_e \times V_e \quad (1)$$

де  $I_e$  – інтегральний показник соціально-економічної ефективності;

$F_b$  – фондівдача, грн./грн.;

$T_{pr}$  – темп росту продуктивності праці;

$K_{ob}$  – коефіцієнт оборотності оборотних коштів;

$R_{od}$  – коефіцієнт рентабельності основної діяльності;

$T_{fop}$  – темп росту фонду оплати праці;

$K_{pl}$  – коефіцієнт плинності кадрів;

$K_{zm}$  – коефіцієнт змінюваності кадрів;

$K_e$  – коефіцієнт екологічності продукції;

$V_b, V_{pr}, V_{ob}, V_{od}, V_{fop}, V_{pl}, V_{zm}, V_e$  – відповідно питома вага фондівдачі, темпу росту продуктивності праці, коефіцієнту оборотності оборотних коштів, рентабельності основної діяльності, темпу росту фонду оплати праці, коефіцієнту плинності кадрів, коефіцієнту змінюваності кадрів, коефіцієнту екологічності продукції.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Для визначення ефективності підприємства необхідна складна система різноманітних показників (кількісних та якісних), яка надає комплексну характеристику діяльності всього підприємства.

Вірно визначений рівень ефективності підприємства спрямовує його на інтенсивний шлях розвитку, покращення показників в динаміці, виявлення резервів подальшого розвитку.

Виділяють цільовий, системний та вибіркового підходи до оцінки ефективності. Автором пропонується використовувати вибіркового підхід, адже він компенсує недоліки двох попередніх та сприяє найчіткішій характеристиці ефективності підприємства.

Розглянувши та проаналізувавши велику кількість методів оцінювання ефективності, надаємо перевагу методу нечіткої логіки, який має об'єктивний характер; не потребує великих витрат фінансових та людських ресурсів та витрат часу; дозволяє отримати достовірний результат оцінювання; може бути використаним для будь-якого підприємства не залежно від його спеціалізації.

Розглянуті в статті підходи, методи, показники є досить складними та затратними. Тому доцільно використовувати інтегральний показник для визначення ефективності підприємства, який включатиме необхідні показники для аналізу всіх сторін підприємства, показуватиме взаємозв'язок цих показників та логічне розгортання одних показників з інших.

## Література

1. Апарова О.В. Актуальні проблеми визначення фінансово-економічних показників діяльності підприємств авіатранспорту [Електронний ресурс] / О.В. Апарова. – Режим доступу : [www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/ppei/2011\\_29/Aparova.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_29/Aparova.pdf)
2. Височина М.В. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю / М.В. Височина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/knp/161/hnp161\\_86\\_89pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/knp/161/hnp161_86_89pdf)
3. Іванілов О.С. Оцінка результатів діяльності будівельного підприємства на основі визначення інтегрального показника соціально-економічної ефективності / О.С. Іванілов, А.Ю. Перетятко, Г.В. Алексеєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2011\\_34/11iostap.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2011_34/11iostap.pdf)
4. Рентабельність в системі показників ефективності стратегічного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2011\\_34/11iostap.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2011_34/11iostap.pdf)

- ресурс] / Н.Ю. Кубіній, Ю.О. Дідович, В.В. Попович, М.Я. Касал – Режим доступу : [www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2011\\_32/statti/3\\_7.htm](http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2011_32/statti/3_7.htm)
5. Левченко Ю.Г. Методичні підходи до визначення ефективності господарської діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Ю.Г. Левченко, Н.А. Шекмар. – Режим доступу : [www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2011\\_32/statti/3\\_2.htm](http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2011_32/statti/3_2.htm)
6. Мамин А.С. Исследование систем управления : [учеб. для вузов] / А.С. Мамин, В.И. Мухин. – М. : ГУ, 2002. – 400 с.
7. Христенко Л.М. Вплив чинників зовнішнього середовища на ефективність управління підприємством [Електронний ресурс] / Л.М. Христенко. – Режим доступу : [www.nbuu.gov.ua/portal/soc\\_gum/knp/161/knp161\\_147\\_153.pdf](http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/knp/161/knp161_147_153.pdf)
8. Христенко Л.М. Система показників оцінки ефективності управління підприємством / Л.М. Христенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbuu.gov.ua/portal/soc\\_Gum/Emp/2011\\_23\\_1/16Khris.htm](http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_Gum/Emp/2011_23_1/16Khris.htm)
9. Якимчук Т.В. Ефективність харчової промисловості та проблеми на шляху її досягнення / Т.В. Якимчук // Проблеми економіки в сучасних умовах : матеріали VII Міжнарод. наук.-прак. конф. – К. : НУХТ, 2011. – С. 137–138.
10. Якимчук Т.В. Соціально-економічна ефективність підприємства та її значення в сучасних умовах / Т.В. Якимчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbuu.gov.ua/portal/Soc\\_gum/Vzhdtu\\_econ/2011\\_2\\_2/41.pdf](http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2011_2_2/41.pdf)

### References

1. Aparova O.V. Aktualni problemy vyznachennia finansovo-ekonomichnykh pokaznykiv diialnosti pidpriemstv aviatransportu [elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: [www.nbuu.gov.ua/portal/soc\\_gum/ppei/2011\\_29/Aparova.pdf](http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_29/Aparova.pdf)
2. Vysochna M.V. Analiz metodiv otsiniuvannia efektyvnosti upravlinnia [elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: [www.nbuu.gov.ua/portal/soc\\_gum/knp/161/hnp161\\_86\\_89.pdf](http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/knp/161/hnp161_86_89.pdf)
3. Ivanilov O.S., Peretiatko A.YU., Aliksieeva H.V. Otsinka rezultativ diialnosti budivelnogo pidpriemstva na osnovi vyznachennia intehralnogo pokaznyka sotsialno-ekonomichnoi efektyvnosti [elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: [www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2011\\_34/11iostap.pdf](http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2011_34/11iostap.pdf)
4. Kybinii N.YU., Didevych YU.O., Popovych V.V., Kasal M.YA. Rentabelnist v systemi pokaznykiv efektyvnosti stratehichnogo upravlinnia [elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: [www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2011\\_32/statti/3\\_7.htm](http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2011_32/statti/3_7.htm)
5. Levchenko YA.H., Shekmar N.A. Metodichni pidkhody do vyznachennia efektyvnosti hospodarskoi diialnosti pidpriemstva [elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: [www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2011\\_32/statti/3\\_2.htm](http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2011_32/statti/3_2.htm)
6. Mamyn A.S., Mukhin V.I. Issledovaniya sistem upravleniya Moskva: GU, 2002. – 400p.
7. Khrystencko L.M. Vplyv chynnykiv zovnishnogo seredovyscha na efektyvnist upravlinnia pidpriemstvom [elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: [www.nbuu.gov.ua/portal/soc\\_gum/knp/161/knp161\\_147\\_153.pdf](http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/knp/161/knp161_147_153.pdf)
8. Khrystencko L.M. Systema pokaznykiv otsinky efektyvnosti upravlinnia pidpriemstvom [elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: [www.nbuu.gov.ua/portal/soc\\_Gum/Emp/2011\\_23\\_1/16Khris.htm](http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_Gum/Emp/2011_23_1/16Khris.htm)
9. Yakymchuk T.V. Efektyvnist kharchovoi promyslovosti ta problem na shliakhu ii dosiahnennia Problemy ekonomiky v suchasnykh umovakh: Materialy VII Mizhnarod. nauk.-prak. konf., Kyiv, NUKHT. – 2011.137-138pp.
10. Yakymchuk T.V. Sotsialno-ekonomichna efektyvnist pidpriemstva ta ii znachennia v suchasnykh umovakh [elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: [www.nbuu.gov.ua/portal/Soc\\_gum/Vzhdtu\\_econ/2011\\_2\\_2/41.pdf](http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2011_2_2/41.pdf)

Надійшла 17.04.2013; рецензент: д. е. н. Тарасюк Г. М.

## СТРАТЕГІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

*Проаналізовані основні підходи щодо розробки стратегічного регулювання інноваційної діяльності в умовах невизначеності для окреслення напрямів розвитку підприємства, усунення наявних деформацій бізнесу при зростаючій ролі нематеріальних факторів. Завдяки систематизації та узагальненню методичних засад стратегічного управління запропоновані етапи формування концепції інноваційного розвитку підприємств на основі триєдиного підходу, який включає в себе ресурсне забезпечення, результативність функціонування системи до інноваційного розвитку та вплив факторів на рівень росту системи.*

*Ключові слова: інноваційна діяльність, стратегічне управління, невизначеність.*

K. G. VASILCHENKO  
Kherson National Technical University

## STRATEGIC REGULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY UNDER UNCERTAINTIES

*The main approaches of the development of strategic regulation of innovative activity in the condition of uncertainty for the determination of directions of enterprise's development, elimination of already existed business deformations when there is increasing role of none-material factors are analyzed in this article. Due to systematization and generalization of methodical basis of strategic operation, stages of formation of conception of innovative enterprise's development on the basis of triune approach are offered. The triune approach comprise resource providing, effectiveness of functioning of the system to the innovative development and influence of factors on the system growth level.*

*Keywords: innovative activity, strategic operation, uncertainty.*

**Актуальність теми.** В умовах посилення глобалізаційних впливів, прискорення технологічного прогресу, поширення розповсюдження економіки знань, загострення конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках необхідною є інноваційна модель розвитку, яка передбачає інтелектуалізацію виробничої діяльності, використання високих технологій, розширення інновацій у всіх сферах господарювання та впровадження нових підходів до управління розвитком виробництва в умовах невизначеності.

Сьогодні забезпечення взаємозв'язків між процесами прийняття рішень у інноваційному менеджменті і зміни в організаційній структурі є одним з ключових завдань ефективного управління інноваціями. Створення ефективної системи управління інноваційно-інвестиційної діяльністю вимагає наявності відповідного теоретичного доробку. Тому існуючи практичні потреби пропонується доповнити розробкою концептуальних і методичних підходів до управління в інноваційній сфері, а також в адекватному інструментарії.

Аналіз публікацій та досягнень з проблеми стратегічного регулювання інноваційної діяльності в умовах невизначеності [1–8] показує, що національна економіка – це багаторівнева, багатоцільова і багатофункціональна система, в якій не тільки різні галузі та суб'єкти господарювання, а й різні регіони мають свої особливості та досить суперечливі інтереси. Ринковий механізм не спроможних направити їх розвиток до однієї загальної мети, для цього потрібне стратегічне регулювання інноваційної діяльності.

Метою дослідження є висвітлення основних засад стратегічного регулювання інноваційної діяльності в умовах невизначеності завдяки побудові концепції розвитку і їх вплив на підвищення загального рівня інноваційності підприємства для отримання більшої частки ринку.

До невіршених частин загальної проблеми стратегічного регулювання інноваційною діяльністю в умовах невизначеності відносять розробку напрямів та пріоритетів інноваційного розвитку підприємств на основі запровадження нових інструментів та механізмів стратегічного управління на рівні підприємства, галузі, регіону.

**Основні результати дослідження.** Невизначеність є принциповою невід'ємною складовою інноваційного процесу. Саме велика кількість невизначеностей в інноваційної діяльності визначає її специфіку. Необхідність вироблення формалізованого підходу до розробки та прийняття рішень в умовах невизначеності викликало появу не тільки спеціального апарату категорій, але і єдиної теорії – теорії прийняття рішень, основним її положенням є твердження, що особа, яка приймає рішення, вибирає ту альтернативу, яка максимізує задане співвідношення між властивостями цієї альтернативи і деяким кількісним показником, яким вимірюється її корисність. Однак в умовах невизначеності точної інформації про майбутній стан керованої системи не існує, тому потрібно моделювати невизначеність, щоб створити основу для прийняття рішення.

В економічних дослідженнях аналізується гранична здатність підприємств до здійснення інноваційної діяльності та переорієнтації на випуск інноваційної продукції, однак непередбачуваність і невизначеність впливу зовнішнього середовища на функціонування виробничих об'єктів робить виконання цього завдання статистично невизначеним оскільки доводиться мати справу з ретроспективною інформацією, що не має практичного сенсу їм будувати тренди зміни темпів зростання виробничих показників викликаних інноваційною діяльністю, що також вносить велику невизначеність в оцінки інноваційного потенціалу та необхідних коштів для фінансування інноваційних заходів. Виробничу ситуацію формування і розвитку інноваційного потенціалу можна визначити як суб'єктивну оцінку конкурентних характеристик підприємства і зовнішнього середовища функціонування, що мають місце в даний час, але залежних від подій, які розвиваються в часі і просторі. Рекомендації, які були отримані в результаті ситуаційного управління, повинні пов'язувати оптимальний тип організаційної структури зі ступенем нестабільності середовища. Там де середовище постійно змінюється бюрократична структура мало ефективна і виникає потреба у нових формах організації виробництва.

В умовах переходу країни до нової парадигми економічного розвитку, заснованого на використанні знань, фундаментальні джерела створення конкурентних переваг підприємств посилюють вимоги до якості матеріальних і трудових ресурсів, що використовуються у виробничому процесі. Усунення наявних деформацій бізнесу для підприємницького сектора економіки в умовах зростаючої ролі нематеріальних факторів і показників економічного зростання, пов'язаних з розвитком людського, інтелектуального та соціального капіталу, а також брак бюджетних ресурсів для проведення відповідної соціальної та економічної політики обумовлюють зміни парадигми взаємин бізнесу та суспільства, ставлять своєю кінцевою метою формування соціально орієнтованої бізнес-середовища.

Соціальні інновації можуть проявлятися у формі програм, проектів, стратегічних карт розвитку територій, організаційних моделей або повного набору принципів та інших засобів використовуваних на місцевому рівні з метою своєчасного реагування на позитивні або негативні результати трансформаційних процесів. Характерними ознаками соціальних інновацій є високий рівень невизначеності результативності їх впровадження, складність оцінювання непередбачуваного ефекту, кумулятивність, виникнення нових потреб і засобів їх задоволення, некомерційний характер, тривалий термін реалізації і повернення вкладених коштів.

Організаційно-управлінські зміни, що забезпечують нову якість організаційних структур управління інноваційної діяльністю, як правило, спричиняють розширення сфери їх компетенції і у результаті підвищення загального рівня інноваційності підприємства, галузі та регіону в порівнянні з попереднім, а також в порівнянні з конкурентами. Це, у свою чергу, дає поштовх до активізації його діяльності, для утримання досягнутого рівня і, відповідно, отримати більшу частку ринку за рахунок випуску ефективного продукту. Базис організації інноваційного розвитку включає синергетичність, креативність, здатність до коригування дій, екологічність, комплектиність, інтегрованість та багато інших особливостей управління.

Оцінка таких якісних характеристик інноваційної діяльності як інноваційна активність та ефективність виробництва дозволяє обґрунтувати стратегічні пріоритети і засоби її розвитку, виявити системні проблеми, причини та засоби формування. Каталізаторами збільшення інноваційних витрат та обсягів фінансування технологічних інновацій є прямі іноземні інвестиції, експортна інтеграція вітчизняних підприємств на рівні регіону та галузі в світові ринки. Ефективність виробництва і комерціалізація інновацій залежить від підвищення рентабельності. Зростання обсягів і темпів інвестиційної діяльності зумовлене інноваційною, експертною та промисловою активністю підприємств.

Ядром інноваційного розвитку є інтелектуальний капітал – невичерпно поновлюваний ресурс здатний до саморозвитку. Ефективність управлінської діяльності визначається підсилюючою роллю інтелекту і компетенцій, які персоніфіковані в особистості. Результативна складова інноваційної діяльності визначається такими складовими процесу управління: генерація знань та ідей, ресурсне забезпечення та організаційне управління інноваційною діяльністю, які взаємодіють між собою.

До організаційних моментів побудови бізнес-середовища слід віднести також будівництво нових виробництв інноваційного типу, переважно малих розмірів, найбільш адаптованість до ринкових умов і орієнтованих на створення нових видів продукції та послуг з високою додатковою вартістю і задоволення нових потреб на галузевих і регіональних ринках.

Систематизація та узагальнення методичних засад стратегічного управління інноваційною діяльністю дозволили розробити етапи формування концепції інноваційного розвитку підприємств (рис. 1).

В основу запропонованої концепції покладена реалізація триєдиного підходу: ресурсного, процесного і результативного, що дозволяє комплексно та системно вивчити можливості виробничої системи: наявність, якісний склад, стан, можливості нарощування, ефективність використання у розрізі природно-ресурсної, матеріально-технічної, трудової, фінансово-інвестиційної, освітньої, наукової, інноваційної, екологічної, інформаційної та інфраструктурної складових, оцінити динаміку і результативність функціонування системи до інноваційного розвитку, встановити вплив факторів на рівень розвитку системи і спрогнозувати його динаміку.

На першому етапі (рис. 2) формуються передумови, які на сучасній стадії розвитку економіки

обумовлюють інноваційний розвиток виробничих систем. Встановлюються проблеми, сучасні тенденції, переваги і недоліки функціонування інноваційних систем.



Рис. 1. Етапи формування концепції інноваційного розвитку підприємства

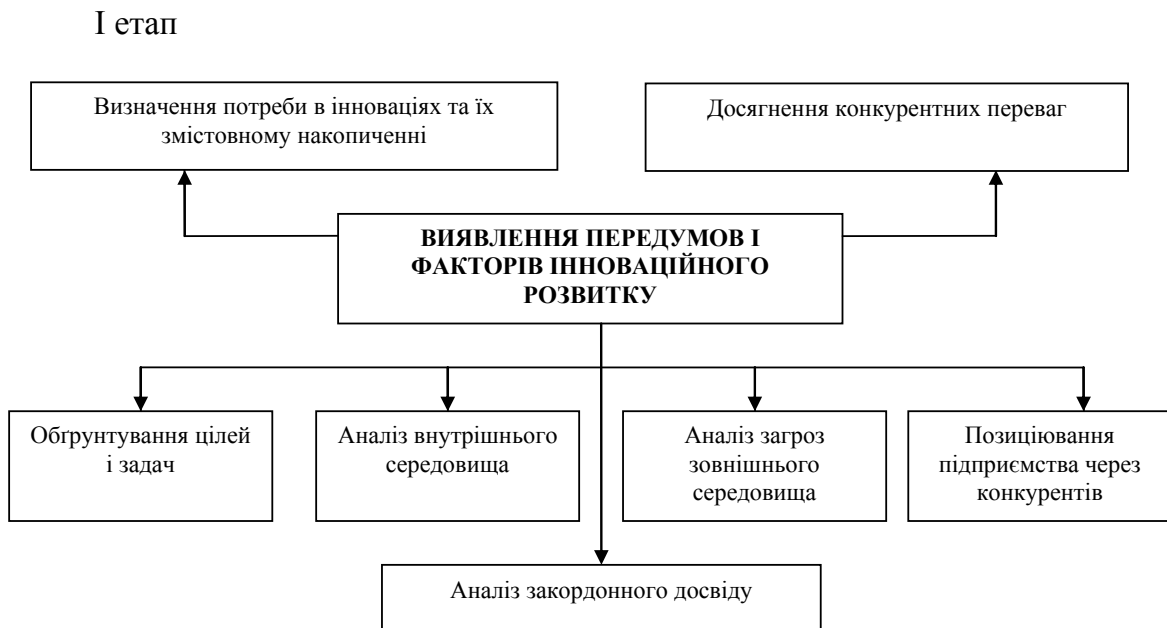


Рис. 2. Етап виявлення передумов і факторів в концепції інноваційного розвитку підприємства

При аналізі внутрішнього середовища підприємства в умовах невизначеності використовуються ті конкретні техніко-економічні показники, значення яких можуть змінитися в процесі здійснення інноваційної діяльності, причому до уваги беруться не тільки поліпшуючі її прояви, але і можливі негативні побічні зміни викликані вторгненням в технологічний виробничий процес підприємства.

При підборі показників не слід обходити увагою наступні моменти:

- значимість факторів і показників різні для різних галузей;
- вплив факторів в більшості випадків визначаються експертним шляхом, що вносить в процес прийняття рішень елемент суб'єктивізму;
- деякі фактори мають місце виключно для певних галузей;
- в умовах соціально-економічної динаміки важко визначити кількість факторів і фактор має ключовий вплив у момент розробки стратегії.

Якщо прийняти як визначальне завдання стратегічного управління інноваційним розвитком виробляти управлінські рішення, керуючись впливом ключових факторів, то для цих цілей необхідно виходити з того, що ці фактори мають властивість змінюватися в значеннях і напрямках згідно з галузевою динамікою і внутрішнім станом підприємства, отже неодмінною якістю для прийняття тих чи інших стратегічних орієнтирів підприємства є здатність сприймати дані зміни факторів і відповідним чином реагувати, тобто не знаходитися в деякому підвищеному стані, в якому реакції цього підприємства будуть варіюватись.

Для реалізації стратегічних цілей перспективного розвитку України необхідно направити економічну політику в творче русло, шляхом формування найбільш ефективних господарських структур і

перерозподілу інноваційних ресурсів на користь нових виробництв, що визначають сутність і спрямованість трансформаційних процесів. Ці процеси повинні знаходитися в повній гармонізації з вимогами кон'юнктури внутрішнього ринку.

На другому етапі (рис. 3) виконується комплексна оцінка готовності підприємства до здійснення інноваційної діяльності, величини, структури, можливості нарощування ефективності використання, ресурсного забезпечення, динаміки і перспектив розвитку. Обмеженнями на ресурси для виконання інноваційної діяльності кількісно виражаються у формі лінійних взаємодій, обумовлених потребами виробничого процесу: виробничими потужностями, часом роботи устаткування, трудовими ресурсами.

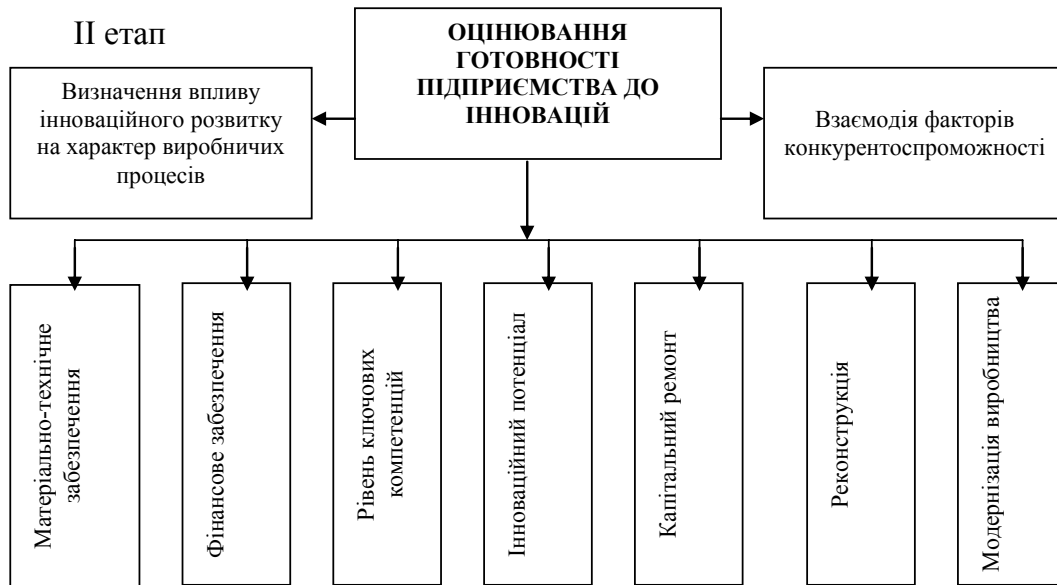


Рис. 3. Етап оцінювання готовності підприємства до інновацій в концепції розвитку

До структурних складових етапу обґрунтування принципів та механізмів інноваційного розвитку виробничому діяльності слід віднести і побудова імітаційних математичних моделей діагностики та прогнозування стану підприємства. Для цього можуть бути використані методи багатовимірного статистичного аналізу: дискримінаційні та регресійні моделі, моделі засновані на використанні кластерного аналізу, мереж Байєса та ін. Для оцінки адекватності та ефективності діагностики та якості прогнозів повинен бути проведений їх порівняльний аналіз. Така на перший погляд зайва трудомісткість побудови імітаційних математичних моделей і їх комплексного використання пояснюється тим, що в сучасних умовах внутрішнє і зовнішнє середовище виробничих у тому числі і соціально-економічних об'єктів все більш набуває властивості нестабільності і невизначеності (рис. 4).

### III етап

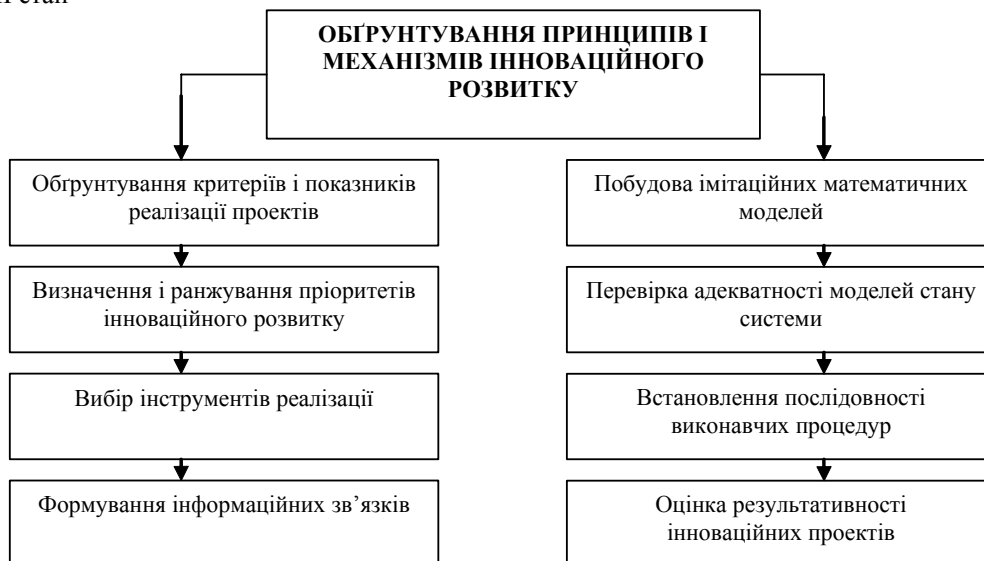


Рис. 4. Етап обґрунтування принципів і механізмів в концепції інноваційного розвитку підприємства

Організаційно-економічні основи прийняття рішень по досягненню конкурентоспроможної продукції базуються на сукупності різних варіантів інноваційних стратегій: модернізації технологічних ліній виготовлення продукції, диверсифікації виробництва на базі освоєння наукомістких і високотехнологічних виробництв, вдосконалення інфраструктури, зниження імпортоспоживання, розвитку імпортозаміщення, а також розширення сфери після продажних послуг у тому числі ділових, освітніх, будівельних та ін (рис. 5).

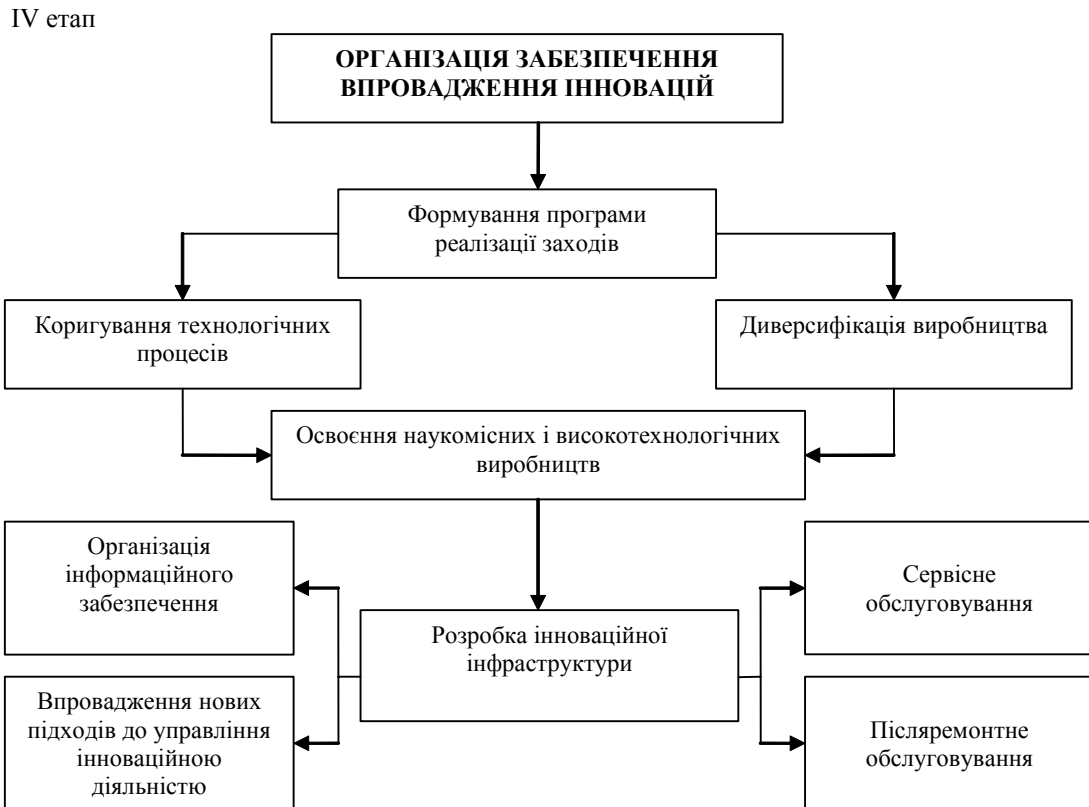


Рис. 5. Етап організації забезпечення впровадження інновацій в концепцію розвитку підприємства

Для забезпечення результативності використання зазначених інструментів необхідно впровадження організаційно економічного механізму активізації інноваційного поступу в умовах невизначеності як дієвого джерела трансформації ресурсів та комерціалізації інтелектуальної діяльності.

Перевагою представленої систематизації в порівнянні з іншими моделями є те, що вона може застосовуватись як для інноваційних продуктів технологічного та технічного призначення, так і для інноваційних процесів управління і організаційних утворень.

#### Висновки

У структурі запропонованої схеми етапів формування інноваційної діяльності підприємства в умовах невизначеності переважають неформальні горизонтальні зв'язки, ієрархічна побудова яких може змінюватись. Важливою перевагою запропонованої послідовності методичних основ управління інноваційним розвитком в умовах невизначеності є їхня велика пристосованість до динамічного балансування ринку, що дозволяє швидко компенсувати втрати від падіння попиту на якийсь продукт розширенням продажів на інших ринках. Це забезпечує більший дохід на рівновеликий капітал, ніж операційна діяльність. При цьому підвищується конкурентоспроможність виробництва за рахунок збільшення продуктивності ресурсів і зміцнення конкурентних переваг.

#### Література

1. Бельтюков Є.А. Фінансовий аспект підтримки інноваційного розвитку промислових підприємств / Є.А. Бельтюков, І.В. Черкасова // Економічні інновації. – 2009. – №36. – С. 54–58.
2. Буркинський Б.В. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіона: наукове видання / Б.В. Буркинський, Є.В. Лазарева. – Одеса : Інститут проблем ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України, 2007. – 140 с.
3. Гречаник Б.В. Інноваційно-спрямований розвиток підприємств: організаційно-економічні аспекти / Б.В. Гречаник. – Івано-Франківськ : Інститут регіональних досліджень НАН України, Львів, 2007. – 187 с.

4. Захарченко В.І. Інноваційне розвиток в Україні: наука, технологія, практика : [монографія] / Захарченко В.І., Меркулов Н.Н., Ширяєва Л.В. – Одеса : Печатний дом «Фаворит», 2011. – 598 с.
5. Комеліна О.В. Теоретико-методичні засади просторової організації інноваційної діяльності / О.В. Комеліна, В.О. Онищенко // Економіка і регіон: науковий вісник. – 2010. – № 1 (24). – С. 3–9.
6. Тарасенко І.О. Оцінка інноваційної активності підприємства в системі стратегічного управління / І.О. Тарасенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 133–141.
7. Федулова Л.І. Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України : [монографія / за ред. Л.І. Федулової]. – К. : Інститут економіки та прогнозування, 2007. – 472 с.
8. Шарко М.В. Управление развитием инноваций в промышленном производстве / Шарко М.В. – Херсон : Олди-плюс, 2010. – 448 с.

### References

1. Bel'tyukov Ye.A. Finansovyy aspekt pidtrymky innovatsiynoho rozvytku promyslovykh pidpryyemstv / Ye.A. Bel'tyukov, I.V. Cherkasova // Ekonomichni innovatsiyi. – 2009. – #36. – S. 54–58.
2. Burkyns'kyy B.V. Innovatsiyna stratehiya u sotsial'no-ekonomichnomu rozvytku rehiona: naukovе vydannya / B.V. Burkyns'kyy, Ye.V. Lazareva. – Odessa : Instytut problem rynku i ekonomiko-ekolohichnykh doslidzhen' NAN Ukrayiny, 2007. – 140 s.
3. Hrechanyk B.V. Innovatsiyno-spryamovanyy rozvytok pidpryyemstv: orhanizatsiyno-ekonomichni aspekty / B.V. Hrechanyk. – Ivano-Frankivs'k : Instytut rehional'nykh doslidzhen' NAN Ukrayiny, L'viv, 2007. – 187 s.
4. Zakharchenko V.I. Ynnovatsyonnoe razvytye v Ukrayne: nauka, tekhnolohyya, praktyka : [monohrafiya] / Zakharchenko V.I., Merkulov N.N., Shyryaeva L.V. – Odessa : Pechatnyy dom «Favoryt», 2011. – 598 s.
5. Komelina O.V. Teoretyko-metodychni zasady prostorovoyi orhanizatsiyi innovatsiynoi diyal'nosti / O.V. Komelina, V.O. Onyshchenko // Ekonomika i rehion: naukovyy visnyk. – 2010. – # 1 (24). – S. 3–9.
6. Tarasenko I.O. Otsinka innovatsiynoi aktyvnosti pidpryyemstva v systemi stratehichnoho upravlinnya / I.O. Tarasenko // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2009. – # 9. – S. 133–141.
7. Fedulova L.I. Sotsiohumanitarnyy aspekt innovatsiyno-tekhnolohichnoho rozvytku ekonomiky Ukrayiny : [monohrafiya / za red. L.I. Fedulovoyi]. – K. : Instytut ekonomiky ta prohnozuvannya, 2007. – 472 s.
8. Sharko M.V. Upravlenye razvytyem ynnovatsyy v promyshlennom proyzvodstve / Sharko M.V. – Kherson : Oldy-plyus, 2010. – 448 s.

Надійшла 17.04.2013; рецензент: д. е. н. Шарко М. В.



**ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІННОВАЦІЙ**

*В статті розкривається сутність та параметри критеріїв формування конкурентоспроможності інновацій. Ринковими індикаторами конкурентоспроможності інновацій є ефекти корисності, технологічності, масштабності, окупності, екологічності, транзитивності й атрибутивності інновацій. На ринку товарів споживачі віддають переваги інновації, керуючись саме цими її здатностями.*

*Ключові слова: корисність, технологічність, масштабність, окупність, екологічність, транзитивність й атрибутивність інновації.*

V. I. IVASHCHENKO

Kyiv National Economical University of Vadim Getman

**FORMING THE COMPETITIVENESS OF INNOVATIONS**

*In the article there is disclosed the essence and parameters of criteria of forming the competitiveness of innovations. Effects of usefulness, technology, spread, positive-profit, ecology-support, transitivity, and attributive-support are indicators of innovations. In the market of wares consumers prefer the innovation, being guided those capabilities.*

*Keywords: usefulness, manufacturability, scale, payback, environmental, transitivity and attributism of innovation.*

**Постановка проблеми.** Конкурентоспроможності інновацій присвячено немало наукових праць. Проте її формування вчені пов'язують здебільшого з процесом виробництва, в межах якого результати діяльності з втіленими новачками відтворюються, а може й не відтворюються [1]. Але такий підхід до формування конкурентоспроможності інновацій є слабкою позицією. Бо результати діяльності з втіленими новачками стають інноваціями лише після того, як покинуть стадію виробництва. До цього вони не інновації, а лише матеріальні ресурси, об'єкти інтелектуальної власності, продукція незавершеного виробництва, готова продукція на складі тощо. Це означає, що конкурентоспроможність інновацій формується за межами стадії виробництва, тобто там, де відбувається розподіл, обмін і споживання результатів діяльності з втіленими новачками.

Відповідно й усунення цієї методологічної прогалини економічної теорії пов'язано з визначенням – що й як на стадії розподілу, обміну й споживання оцінюють в інновації. Його ми розпочнемо з трактування слова "оцінка" – розчленування дійсності з позицій, соціальних потреб людини [2], добре чи погано [3] та корисно чи шкідливо [4].

**Аналіз публікацій.** Цільовий внесок у розчленування конкурентоспроможності інновацій з позицій соціальних потреб людини зробили: (а) О.Зозульов і Д.Пуговкін [5] – дійшли висновку, що споживачі оцінюють відносні значущості атрибутів об'єктивної й суб'єктивної корисності інновації; (б) Л.Шіфман і Л.Канук [6] – довели, що свідомість потенційних споживачів сприймає й переключється на інновацію когнітивне (на основі знань й інформації про інновацію та досвіду використання подібних товарів), афективно (на основі емоційних асоціацій і почуттів, що запам'ятовуються та створюють міцний емоційний зв'язок із інновацією), сугестивне (на основі упереджень щодо властивостей інновації, безпечності та доцільності її використання тощо) або когнітивне (на основі бажання й волі придбати інновацію); (в) Е.Райс і Дж.Траут [7] – обґрунтували, що ставлення свідомості до інновації забезпечується думкою та/або почуттями споживача; (г) Жан-Жак Ламбен [8] – показав, що вибір споживача направлений не на інновацію, а на вигоду, яку він може отримати від використання її, а не товарів, що теж можуть задовольнити одну й ту ж потребу, а також наскільки інновація являє собою сукупність атрибутів або властивостей, тобто може задовольняти інші потреби.

Проте залишається не з'ясованим формування конкурентоспроможності інновацій з позицій їх ефекту корисності, технологічності, масштабності, окупності, екологічності, транзитивності й атрибутивності.

**Викладення основного матеріалу.** Ефект корисності це потенційна здатність інновації задовольнити ті чи інші потреби споживачів у частині підвищення, або економії, потенціалу дій загальних функцій їх діяльності. Цей ефект є показником благ, які очікує отримати покупець від безпосереднього використання інновації, а продавець – від її продажі. Він свідчить про обумовленість корисності благ природними (паспортними) характеристиками й просторово-часовим використанням інновацій, що несуть ці блага. Так, скажімо, теорію Ейнштейна ніхто не очікував, і вона на момент появи була не корисною, бо несла блага, які за своїми паспортними характеристиками були не потрібні для того часу. Хоча вода, хліб, м'ясо, овочі й інші продукти харчування природно корисні для людини в будь-який час і в будь-якому просторі, бо вони необхідні для життя людського організму. А ще об'єктивно корисні для людини – комунальні послуги, взуття, одяг, житло тощо.

Проте при виборі товарів споживач цікавиться не природною чи об'єктивною їх корисністю, а корисністю додаткових одиниць благ, які привносяться інноваціями. Це надає можливість ділити блага на окремі порції й частки, а значить, на потреби й відчуття, які виникають у результаті задоволення чи незадоволення кожної частки потреби.

Додаткові одиниці благ, привнесених інновацією, набувають із часом різну корисність, здебільшого, поступово зменшувальну, аж до нуля, а то й, зовсім, протилежність корисності. Вони залишають смаки споживачів незмінними тільки в період задоволення потреб під впливом відчуття ними потреби додаткової одиниці блага. Так і накопичення інновацій поступально зменшує бажання споживачів отримати додаткові одиниці благ, аж до протилежного.

При цьому граничну корисність додаткових одиниць, блага мають лише ті з інновацій, що набуваються споживачем під впливом виниклого в нього відчуття їх потреби. Приклад успішного використання цієї закономірності – ресторани "шведського столу", де без шкоди своєму здоров'ю людина все одно не з'їсть більше, ніж на суму плати, встановленої за вхід до ресторану.

Гранична корисність інновації обумовлена рідкісністю благ, що нею привносяться. В одних інновацій вона більша, в других – менша, а в третіх – взагалі нульова. Найбільша її величина, як не парадоксально, характерна об'єктивно малокорисним речам, низька – об'єктивно корисним речам, а нульова – природним речам, завдяки яким людина живе, скажімо, повітрю, сонячній енергії тощо. Так, об'єктивна корисність діамантів незначна порівняно з корисністю хліба, зате гранична їх корисність значно вища, ніж у хліба. Завдяки цьому ефект корисності інновації визначається рідкісністю не блага, принесених інновацією, а лише додаткових одиниць кожного з цих благ. Хоча при визначенні ціни інновації все відбувається до-навіпаки.

Ефектами технологічності слугують можливості інновації посилювати потенціал дій загальної функції діяльності споживача, на яку блага інновації в цей момент спрямовані, без відторгнення й пониження його в інших загальних функціях діяльності споживача. Цей ефект свідчить про зміни структури потенціалів дій загальних функцій діяльності споживача на користь посилення інновацією – не абсолютно, а відносно. Для його оцінки використовують ізоквантову функцію (далі – ІФ), що в певних пропорціях поєднує вхідні фактори й незмінні параметри технології виробництва. Де остання забезпечує найефективніше виробництво інновацій за принципом: лише одне поєднання вхідних факторів, лише одна технологія, лише одна факторна пропорція, що необхідні для виробництва певного рівня вихідної продукції.

Ефект масштабності це показник потенційної здатності інновації бути розтиражованою. Його оцінку здійснюють співвідношенням величини доходу від тиражування інновацій до суми витрат на їх виробництво й масштабування. Цей ефект може бути зростаючим, незмінним і спадним. При цьому зростаючий ефект масштабності інновацій відобразить зміни масштабів господарської діяльності від споживання інновацій, незмінний – відсутність зростання ефективності господарської діяльності при збільшенні її масштабів, а спадний – зниження ефективності господарської діяльності при збільшенні її масштабів.

Ефект окупності це показник потенційного комерційного успіху інновації. В основі його визначення лежить показник чистої приведеної вартості інновації (далі – ЧПВ). Її обчислення здійснюється за формулою

$$ЧПВ = \sum_{t=0}^n \frac{Dt - Bt}{(1+i)^t} \text{ або } ЧПВ = \sum_{t=0}^n \frac{Dt - Bt}{(1+r)^t},$$

де  $Dt$  – дохід від інновації в період часу  $t$ ;  $Bt$  – витрати на відтворення інновації в період часу  $t$ ;  $n$  – число періодів часу;  $i$  – ринкова норма дисконтування інновації;  $r$  – внутрішня норма віддачі витрат на інновацію. При цьому окупність інновації потенційно можлива лише за умов, що:

$$\sum_{t=0}^n \frac{Dt}{(1+i)^t} \geq \sum_{t=0}^n \frac{Bt}{(1+r)^t}.$$

Ефект екологічності це економічний вимірник дотримання технологічними характеристиками інновації санітарних норм екологічної безпеки. Він обчислюється за формулою:

$$З_{\text{еко}} < (P_{\text{ум}} + \Pi_{\text{п}} + K_{\text{п}} + Ц_{\text{н}}), \Rightarrow (1)$$

$$З_{\text{еко}} < (\Pi_{\text{пн.в}} + \Pi_{\text{пн.з}} + P_{\text{с.р.}} + Ш + D_{\text{н}}), \Rightarrow (2)'$$

де  $З_{\text{вид}}$  – видатки підприємства на природоохоронну діяльність;  $R_{\text{ут}}$  – прибуток від утилізації відходів;  $\Pi_{\text{п}}$  – пільги оподаткування;  $K_{\text{п}}$  – кредитні пільги;  $Ц_{\text{н}}$  – надбавка до ціни;  $\Pi_{\text{пн.в}}$  – плата за понаднормативне

використання ресурсів природи; Ппн.з – плата за понаднормативне забруднення навколишнього середовища; Пс.р – плата за розташування відходів у навколишньому середовищі; Щ – штрафи; Дн – додаткове оподаткування. У ряді цих показників можуть бути також – плата за природоохоронну діяльність; плата за забруднення навколишнього середовища та розміщення відходів; створення ринку природних ресурсів; створення екологічних фондів; екологічне програмування; торгівля ліцензіями; платежі за заставу; екологічне страхування.

*Ефект транзитивності* це індикатор потенційної пріоритетності (далі –  $\rightarrow$ ) обрання інновації (далі –  $x$ ) серед набору товарів (далі –  $y$ ) за ознаками "не байдужості" (далі –  $\sim$ ) інновації для споживачів, та/або її "не гіршості" (далі –  $\rightarrow \sim$ ) за існуючі товари, що є в цьому просторі, а як мінімум, еквівалентності їм, де значеннями співвідношення транзитивності є:  $x \rightarrow y$  – пріоритет інновації серед набору існуючих товарів у цьому просторі;  $x \rightarrow \sim y$  – інновація не гірша;  $x \sim y$  – інновація не транзитивна, тобто байдужа для споживача. При цьому перші два співвідношення будуть досконалими при функціонуванні одночасно, наряду з ними, простору товарів на кшталт  $y \rightarrow \sim x$ .

Пріоритет вибору споживачем інновації ( $\bar{x}$ ) в просторі товарів ( $y$ ) – обумовлений імовірністю (далі –  $P$ ), яка описується математичним сподіванням виграшу в лотерею:  $\bar{x} = \sum_{d=1}^n P_d * X_d$ . Де сам пріоритет не є операцією вибору – це симпатії й антипатії. Що означає – пріоритет транзитивний. Інша справа, що споживачеві постійно доводиться порівнювати пріоритет зі своїм бюджетом, що залежить від доходів і цін на товари.

Ефект атрибутивності це здатність інновації переключати на себе прихильність потенційних споживачів серед інших товарів: (а) самодостатністю – справленням враження; (б) диференційованістю параметрів – що можуть втратити актуальність при появі нових розробок; (в) брендом – переконанням споживачів у тому, що заслуговує особливого ставлення сторонніх до себе; (г) адаптивністю – переконанням споживачів у нерентабельності переходу на іншу марку; (г) обізнаністю – однаковим сприйняттям із другими товарами й зручністю покупки. При цьому вибір споживача направлений не на інновацію, а на вигоду, яку він може набути від надбання її а не товару, що теж може задовольнити ту ж саму його потребу.

При цьому перевагу інновації споживач віддає лише при досягненні ідеальної сукупності індикативних її параметрів інновації, тобто при досягненні ефекту атрибутивності інновації:

$$A_b = \sum_{i=1}^n W_i |I_i - X_i|,$$

де  $A_b$  – ефект атрибутивності інновації;  $W_i$  – значущість атрибута  $i$ , а  $I_i$  – ідеальне значення цього атрибута з точки зору споживача;  $X_i$  – думка респондента про фактичне значення атрибута в досліджуваному просторі товарів;  $n$  – число значущих атрибутів.

Ефект атрибутивності інновацій посилюється інтенсивними рекламними компаніями, які штучно переключають свідомість потенційних споживачів із марок-конкурентів на свої товари.

**Висновки.** Резюмуючи викладене, автор приходить до висновку – ринковими індикаторами конкурентоспроможності інновацій є ефекти корисності, технологічності, масштабності, окупності, екологічності, транзитивності й атрибутивності інновацій. Іменно вони вирішують додаткові проблеми споживачів. А це означає, що на ринку товарів споживачі віддають переваги інновації, керуючись саме цими її здатностями.

### Література

1. Планування і оцінка інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dsam.donetsk.ua/?p=499>.
2. Арутюнова Н.Д. Типы языковых значений: Оценка. Событие. Факт / Н.Д. Арутюнова. – М. : Наука, 1988. – 341 с.
3. Вендина Т.И. Семантика оценки и ее манифестация средствами словообразования / Т.И. Вендина // Славяноведение. – М., 1987. – № 4.
4. Вольф Е.М. Функциональная семантика оценки / Е.М. Вольф. – М. : Наука, 1985.
5. Зозульов О., Пуговкін Д. Методика використання гнучкого методу сегментації споживчого ринку // Маркетинг і реклама. – 2002. – № 12.
6. Schiffman L., Kanuk L. Consume Behavior, 5th ed. – New Jersey: Prentice Hall, inc., 1994. – 704 p.
7. Райс Э., Траут Дж. Позиционирование: битва за узнаваемость : пер. с англ. / под ред. Ю.Н. Капшуревского. – СПб : Питер, 2001. – 256 с.
8. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива : пер. с франц. / Жан-Жак Ламбен. – М. : Наука, 1996. – 589 с.

**References**

1. Planuvannya i otsinka innovatsiy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://dsam.donetsk.ua/?p=499>.
2. Arutyunova N.D. Туры языковых значений: Otsenka. Sobytye. Fakt / N.D. Arutyunova. – М. : Nauka, 1988. – 341 s.
3. Vendyna T.Y. Semantyka otsenky y ee manyfestatsyya sredstvamy slovoobrazovaniya / T.Y. Vendyna // Slavyanovedenye. – М., 1987. – # 4.
4. Vol'f E.M. Funktsional'naya semantyka otsenky / E.M. Vol'f. – М. : Nauka, 1985.
5. Zozul'ov O., Puhovkin D. Metodyka vykorystannya hnuchkoho metodu sehmentatsiyi spozhyvchoho rynku // Marketynh i reklama. – 2002. – # 12.
6. Schiffman L., Kanuk L. Consume Behavior, 5th ed. – New Jersey: Prentice Hall,inc., 1994. – 704 p.
7. Rays Э., Traut Dzh. Pozytsionirovaniye: bytva za uznavaemost' : per. s anhl. / pod red. Yu.N. Kapshurevskoho. – SPb : Pyter, 2001. – 256 s.
8. Lamben Zhan-Zhak. Stratehycheskyy marketynh. Evropeyskaya perspektyva : per. s frants. / Zhan-Zhak Lamben. – М. : Nauka, 1996. – 589 s.

Надійшла 19.04.2013; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

---

Підп. до друку 26.04.2013. Ум. друк. арк. 25,97. Обл.-вид. арк. 16,64  
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.  
Наклад 100, зам. №

---

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого  
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

---

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету  
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63

---