

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

# **ВІСНИК**

**Хмельницького  
національного  
університету**

---

**Економічні науки**

---

**2014, № 1**

---

Scientific journal

# **HERALD**

**of Khmelnytskyi national university**

---

**Economical sciences**

---

**2014, N. 1**

**Хмельницький 2014**

# 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, 2014, № 1 (206)

---

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

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

### Члени редколегії

#### 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. Григорук 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.

Технічний редактор к. т. н. Романюк В. В.  
Редактор-коректор Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,  
протокол № 1 від 25.01.2014

**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  
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)

© Хмельницький національний університет, 2014  
© Редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”, 2014

---

**МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ  
ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

**В. Ю. ЗАДОРЖНЮК**

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВИХ  
ПІДПРИЄМСТВ .....

**Ж. С. КОСТЮК**

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ  
НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ .....

**О. І. ЛАБУРЦЕВА**

СПОСОБИ ПІДВИЩЕННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ ГНУЧКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....

**Л. О. МАРМУЛЬ, І. В. НОВИКОВА**

ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ  
ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ В РАМКАХ УПРАВЛІННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ .....

**М. Г. ПРОСКУРНЯ**

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ  
ТЕХНОЛОГІЙ .....

**О. О. РУДАЧЕНКО**

ОСНОВНІ МОДЕЛІ ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ .....

**К. І. САРАХМАН**

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ  
ПІДПРИЄМСТВА .....

**О. Ю. ШУМЕЙКО, Є. А. ПРУДКА**

РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ  
ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ .....

**П. П. АНТОНЮК, Т. Г. РЗАЄВА**

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ  
У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ .....

**М. П. ВОЙНАРЕНКО, Г. І. РЗАЄВ, Т. Г. РЗАЄВА**

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА У ДИНАМІЧНОМУ РИНКОВОМУ  
СЕРЕДОВИЩІ .....

**ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ,  
РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**

**В. В. ДРУЖИНІНА**

ПЕРСПЕКТИВНА ОЦІНКА ПОТОЧНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ НА МІСЦЕВОМУ  
РИНКУ ПРАЦІ .....

**А. Ю. ЛИЗНЬОВА**

ГНОСЕОЛОГІЯ АКСІОСФЕРИ МОТИВАЦІЇ ПОВЕДІНКИ ПЕРСОНАЛУ .....

**Ю. В. МІРОНОВА, Н. В. ЛИСАК, О. В. ПІТИК**

ЕФЕКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ЯК ВАЖЛИВА КАТЕГОРІЯ КОНЦЕПЦІЇ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА  
В УКРАЇНІ .....

---

**Л. М. САКУН, К. І. СКОРОБРУХ**  
ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ  
МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ .....

**М. В. СЕМИКІНА, А. А. ОРЛОВА**  
ОЦІНКА ПРІОРИТЕТІВ У МОТИВАЦІЇ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ  
РОБІТНИКІВ .....

**А. В. СЕМИКІНА**  
СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ  
ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС .....

**Г. А. ХАРЧЕНКО, Д. Д. ДЕЙНА**  
МОТИВАЦІЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ  
У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ .....

**І. Б. ЮРЧИК**  
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО  
ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ .....

**О. А. ПАСІЧНИК**  
СТАДІЇ МІГРАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ЗА УКРАЇНСЬКИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ  
РЕАЛІЙ .....

## **ОБЛІК ТА АУДИТ**

**Л. І. БОЙКО, О. М. ЄРЕМЯН**  
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ ПОВОРОТНОЇ ФІНАНСОВОЇ ДОПОМОГИ  
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ .....

**О. С. ВАТАМАНЮК**  
СУТНІСТЬ, ЗНАЧЕННЯ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕЛЕМЕНТІВ ПОДАТКОВОГО  
АДМІНІСТРУВАННЯ .....

**Р. Р. АВГУСТИН**  
ОБЛІКОВО-СТАТИСТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ОБСЯГУ ТА РІВНЯ ТІНЬОВОЇ  
ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ .....

**Л. І. БОЙКО, О. М. ЄРЕМЯН, О. В. КОСТЕНКО**  
ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПДВ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ  
ДІЯЛЬНОСТІ .....

**М. В. ІВАНОВ**  
НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРУКТУРИЗАЦІЇ ВИТРАТ ТА ПРИЙНЯТТЯ  
УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ .....

**Н. В. ЖИКАЛЯК**  
ВИБОР МЕТОДА РАСЧЁТА СТАВОК ПЛАТЫ ЗА НЕДРА ПРИ ДОБЫЧЕ ПОЛЕЗНЫХ  
ИСКОПАЕМЫХ .....

**Т. М. ЧЕБАН**  
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ  
ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМОК РОЗВИТКУ  
АУДИТУ .....

---

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

**Л. Д. ВОРОБІЙОВА, Л. А. КВЯТКОВСЬКА**

НАПРЯМКИ ЩОДО ОПТИМІЗАЦІЇ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ  
ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....

**Г. В. ОЗЕРСЬКА**

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ .....

**С. А. ЯРЕМКО, С. В. БЕВЗ**

РОЗРОБКА КРИТЕРІЇВ ОЦІНЮВАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ  
БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВ .....

## ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

**Л. О. МАТЛАГА**

ЗАЛУЧЕНІ КОШТИ ЯК ОСНОВНЕ ДЖЕРЕЛО ПОПОВНЕННЯ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ .....

**В. В. СТАДНИК, Г. В. МАЛА**

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ ІННОВАЦІЙ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ .....

## АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

**І. В. БОЙЧУК**

СУЧАСНІ МОЖЛИВОСТІ АУТСОРСИНГУ В АКТИВІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
ПІДПРИЄМСТВ .....

**Н. В. БІБІК, О. І. ШВЕЦЬ**

ПАРТИЗАНСЬКИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ  
В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ .....

**Л. Ю. ЛУФЕРЕНКО**

БРЕНД-ОРІЄНТОВАНА РЕКЛАМНА ДІЯЛЬНІСТЬ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....

## ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ, АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ

**І. Є. ЖУРБА**

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ ЛОГІСТИЧНИХ  
КОМПЛЕКСІВ УКРАЇНИ .....

**І. В. КАРПЕНКО**

ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ  
В УМОВАХ ЦИКЛІЧНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН .....

**О. А. МИКОЛЮК, В. В. ЯЦУХ**

ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА  
“ІЗЯСЛАВСЬКЕ ЛІСОВЕ ГОСПОДАРСТВО” .....

**К. В. СІРЕНКО**

ОЦІНКА ТЕНДЕНЦІЙ ТА РЕГІОНАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ КУПІВЕЛЬНОЇ АКТИВНОСТІ  
НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ .....

---

**ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ**

**С. М. ВЯЗОВИК**

ЕКОНОМІЧНІ КРИЗИ ЯК ОБ'ЄКТ ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ВЧЕНИХ .....

**Л. С. ГАНГАЛ**

ГЕНЕЗИС СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ У АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ  
ТА ВИЗНАЧЕННЯ ВЕКТОРІВ ПОДАЛЬШИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА .....

**І. В. ДОРОШЕНКО**

ПОТОЧНИЙ СТАН ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ, ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОГНОЗ ПОДАЛЬШОГО  
РОЗВИТКУ .....

**К. П. МАЖАРЕНКО**

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ  
НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ .....

**О. А. МИКОЛЮК, І. М. КОВАЛЬЧУК**

ПРАКТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ  
ЦЕМЕНТНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ .....

**Т. П. НАСТИЧ**

СТАН ТА НАПРЯМИ ПОЛПШЕННЯ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ У ГАЛУЗІ КУЛЬТУРИ  
ТА МИСТЕЦТВА .....

**М. В. НЕСПРАВА**

ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНЕ ПІДґРУНТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ  
(НА ПРИКЛАДІ КРАЇН ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ) .....

**Д. О. ОСТАПЧУК**

СКЛАДНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ .....

**Л. В. ОСПОВА**

ПРОБЛЕМИ КЛАСИФІКАЦІЇ ТА ВЗАЄМОДІЇ ІНТЕРЕСІВ .....

**Ю. С. СЕРПЕНІНОВА**

ФРАНЧАЙЗИНГ: СУТНІСТЬ ТА ПОРЯДОК ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ .....

## МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 336.5.02:334.716

В. Ю. ЗАДОРЖНЮК  
Донецький національний технічний університет

### КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Розглянуто соціально-економічну сутність витрат та їх роль в управлінні виробництвом. Обґрунтовано підходи до управління витратами на промислових підприємств. Досліджено організаційно-економічний механізм управління витратами промислових підприємств.*

*Ключові слова: витрати, інструменти, управління, механізм.*

V. Y. ZADOROZHNYUK  
Donetsk National Technical University

### CONCEPTUAL APPROACHES TO COST MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

*The aim of the research - to explore general methodological approaches and to identify features of cost management methodological apparatus at the industrial enterprises. Market relations, developing in the economic management system, require a new approach to the analysis, planning, evaluation of prime cost' levels and its impacts on the effective functioning of the organizational and economic mechanism of the enterprise. It must be borne in mind, that this mechanism should provide tools for tracking cost dependence from factors that determine it. That's why there is a need to rethink some fundamental principles, relating cost nature determination as the object of cost accounting and prerequisites of economic production activities formation, improvement of existing management tools and development of new ones that meet modern economic conditions of Ukrainian enterprises. The current system of cost management should ensure a successful actual use of market tools; single approach for solving accounting and economic tasks, regardless of management level; feasibility of cost management at different stages of the production cycle; promote the use of effective methods of cost optimization; facilitate prompt reflection of economic information; promote the implementation of new equipment on the basis of STP (scientific and technical progress) results and advanced technology resource. Thereby, there is a need to reconstruct economic mechanism that regulates economic processes. This requires identification of production costs regularities under the influence of a number of factors and renovation of quantitative measurement impact of the analyzed factors on the cost-based modeling causation that appear during costs formation.*

*Keywords: costs, tools, management, mechanism.*

**Постановка проблеми.** Категорія витрат характерна для всіх суб'єктів господарювання незалежно від їхнього виду діяльності, форми власності, розміру. Витрати впливають прямо й опосередковано практично на всі сфери функціонування підприємства, визначаючи його політику ціноутворення, обсяги виробництва, розмір прибутку, показники фінансового стану, конкурентоспроможність продукції та підприємства в цілому, ефективність управління компанією та ін. Взагалі, витрати віддзеркалюють ціну усіх залучених підприємством економічних ресурсів і, таким чином, просто характеризують ефективність його діяльності.

Комплекс заходів, що передбачається урядом України для стабілізації економіки, об'єктивно вимагає переходу всіх підприємств і галузей промисловості до противитратних методів господарювання, спрямованих на зниження собівартості продукції, унаслідок чого процес управління витратами на промислових підприємствах зараз набуває особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Багато вчених і практики по-різному трактують процес управління: одні бачать у ньому складний, безперервний соціально-економічний і організаційно-технічний процес, здійснюваний за певною технологією, різними методами, за допомогою технічних засобів із метою досягнення оптимальних техніко-економічних результатів; другі – відносини між власником засобів виробництва та об'єднаними в кооперацію працівниками; треті – науково обґрунтовану координацію дій людей, покликаних здійснювати різні виробничо-господарські процеси у відповідних реальних умовах; четверті – щось цілісне, комплексне, що володіє внутрішньою єдністю [3; 7; 9, с. 36–39; 13; 15; 17, с. 23–30; 21, с. 263–270]. У найбільшій мірі під цю категорію підпадає визначення, у якому під управлінням розуміють сукупність процесів, що забезпечують підтримку системи в заданому стані та переведення її у новий стан шляхом організації та реалізації цілеспрямованих керуючих впливів [22, с. 68–71]. Управління витратами можна представити як процес підготовки, прийняття й реалізації рішень, спрямованих на досягнення поставленої мети.

За кілька десятиліть розвитку управлінського обліку було сформульовано основні базові концепції управління витратами: концепція витратоутворюючих чинників; концепція доданої вартості; концепція ланцюжка цінностей; концепція альтернативності витрат; концепція трансакційних витрат; концепція ABC;

концепція стратегічного позиціонування [22–25]. Перераховані концепції управління витратами не однорідні. Одні концепції (функціональні витратоутворюючі чинники, додана вартість) ґрунтуються на облікових характеристиках витрат і стосуються бухгалтерської сторони управління витратами. Інші концепції (структурні витратоутворюючі чинники, ланцюжок цінностей, ABC, стратегічне позиціонування) розглядають витрати як об'єкт управління не стільки в обліковому, скільки в економічному плані.

Створенню ефективної системи управління витратами підприємства присвячені праці багатьох як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників, таких як Майкл Мескон, Франклін Хедоурі, Джон Шанк, Віджей Говіндараджан, Майкл Портер, Т.Б. Альгіна, В.А. Гавриленко, Г.О. Партин та інших [1, с. 55–58; 2, с. 71–78; 5, с. 139–145; 7–8; 9, с. 36–39; 11; 14, с. 124–131; 15; 17, с. 23–30; 18; 19, с. 97–101; 20; 21, с. 263–270]. Їхні дослідження зосереджено на вдосконаленні методів нормування, обліку й калькулювання витрат на виготовлення продукції та організації їхнього аналізу й складання бюджетів, що дало змогу точніше визначати й оцінювати витрати та фінансові результати під час здійснення окремих господарських операцій і процесів на підприємстві.

**Постановка завдання.** Ринкові відносини, що розвиваються у системі управління економікою вимагають нового підходу до аналізу, планування й оцінки рівнів витрат собівартості та її впливів на ефективне функціонування організаційно-економічного механізму підприємства. При цьому треба мати на увазі, що даний механізм має забезпечити інструментами відстеження залежності витрат від чинників, які їх визначають. У зв'язку з чим з'явилась потреба у переосмисленні деяких основоположних засад, що стосуються, зокрема, визначення сутності витрат як об'єкта обліку та передумов формування економічних регуляторів виробничої діяльності, вдосконалення існуючих інструментів управління, а також розробка нових, що відповідатимуть сучасним економічним умовам діяльності українських підприємств.

Приймаючи до уваги зазначене, метою даної статті є дослідження загальних методологічних підходів та висвітлення особливостей методичного апарату управління витратами на промислових підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Витрати є складною економічною категорією, яка поєднує в собі за змістом і процес формування необхідного обсягу економічних ресурсів на підприємстві, і процес їхнього використання. Тобто моментом утворення витрат є початок процесу формування економічних ресурсів, і тільки після відповідного нагромадження починається процес їхнього використання, що є вже іншою і відносно самостійною формою відображення витрат. Витрати, як складна економічна категорія, мають свою послідовність і одночасність перебування у різних формах [3; 6, с. 219–225; 8].

В умовах традиційного простого товарного виробництва витрати виробництва вимірюються вартістю спожитих засобів виробництва. Витрати живої та упредметненої праці простого товаровиробника в суспільно необхідних розмірах збігаються з вартістю товару. Фонд індивідуального споживання виробника виступає як частина валового доходу. Його обсяг визначається величиною валового доходу та пропозицією, яку враховують при його розподілі на споживання та нагромадження.

У розвиненому товарному господарстві фонд індивідуального споживання виробника набуває форми змінного капіталу, витраченого для наймання робочої сили. Цей фонд виступає не тільки як категорія розподілу, а і як категорія виробництва. Перетворення фонду споживання на змінний капітал є передумовою поєднання елементів в одній категорії "витрати виробництва". Соціально-економічна сутність витрат виробництва полягає в тому, що вони відображають виробничі відносини з приводу витрат власне капіталу, а не праці на виробництво продукції.

В умовах розвитку соціально орієнтованого ринкового господарства поступово зникає протистояння праці й капіталу. Відносини робітника і підприємця все більше набувають характеру співробітництва. Отже, відбуваються зміни в соціально-економічній сутності витрат виробництва.

Процес виробництва являє собою продуктивне споживання чинників виробництва, заміщення яких є необхідною умовою процесу відтворення. Якби існувала технічна, господарська та соціально-економічна однотипність виробництва, то вже на фазі безпосереднього виробництва витрати на створення продукту виступали б як суспільно необхідні. В такому випадку заміщення цих витрат взяло б на себе суспільство, оскільки зникли б економічні засади розмежування витрат виробника і суспільства. Технічна однотипність виробництва – це така оснащеність усіх підприємств, за якої за інших однакових умов може бути забезпечений високий рівень продуктивності праці. Господарська однотипність має забезпечуватись одержанням однакових доходів при однакових витратах, а соціально-економічна однотипність – однаковими умовами та оплатою праці, а також можливостями для розвитку людини.

У реальному житті існують об'єктивні причини, які зумовлюють формування витрат виробництва підприємства як самостійної категорії. Цей процес ґрунтується на економічній відокремленості. Підприємства відокремлені як власники засобів виробництва і створюваного продукту. При цьому різноманітність форм власності відбиває різний рівень усупільнення виробництва. Підприємства-товаровиробники мають різну технічну оснащеність, у тому числі в межах однієї форми власності, наприклад, у державному секторі. У зв'язку з цим вони мають різний рівень продуктивності праці та різні витрати матеріальних і трудових ресурсів при виробництві одного виду продукту. Суттєві відмінності праці, що виконується людьми, зумовлюють існування вартісної оцінки суспільної праці. Ось чому обмін продуктами праці між виробниками має відбуватись у товарній формі на еквівалентній основі.



У процесі обміну виробнику треба відшкодувати витрати засобів виробництва та робочої сили. Витрати окремого виробника не тотожні витратам суспільства. Тільки сукупні витрати суспільної праці на виробництво продукту набувають форми суспільно необхідних витрат, тобто виступають у формі вартості.

Для аналізу руху вартості застосовна Марксова формула кругообігу грошового капіталу, що виражає рух його в тому вигляді, як він безпосередньо проявляється в сфері обігу. К. Маркс виділяв витрати виробництва як частину вартості товарів, що розглядав у виді  $c+v+m$ , де  $c$  – вартість спожитих засобів виробництва (предметів і знарядь праці),  $v$  – вартість необхідного продукту і  $m$  – вартість прибавочного продукту [10, с. 30]. Два перших елементи вартості ( $c+v$ ) утворюють витрати підприємства, що відшкодовують його витрати на виробництво продукту. Витрати підприємства показують, що коштує виробництво даного товару окремому підприємству, і не збігаються із суспільними. Якщо останні включають усі витрати живої і упредметненої в засобах виробництва праці, то витрати підприємств – лише частина їх, що складається, по-перше, з витрат минулого, упредметненої праці у формі спожитих засобів виробництва, ця складова частина собівартості є в той же час і складовою частиною вартості; і, по-друге, необхідного продукту, що виступає у формі заробітної плати. Отже, вартість виражає суспільні витрати живої й упредметненої праці, втілені в продукті, а собівартість характеризує в грошовому вираженні індивідуальні витрати на використані засоби виробництва й оплату праці.

Собівартість по своїй економічній природі є категорією простого відтворення, тобто відшкодування витрат за рахунок виторгу від реалізації продукції забезпечує підприємству процес відтворення в колишньому масштабі. Однак просте відтворення є складовою частиною і реальним чинником розширеного відтворення. Насамперед, будь-яке підприємство повинне відшкодувати собівартість продукції, тобто забезпечити відтворення в колишньому масштабі, і лише після цього воно може вести розширене відтворення за рахунок прибутку. Собівартість, як категорія простого відтворення, характеризує рух коштів підприємств у процесі одного кругообігу, в межах даного виробничого циклу. У попередніх і в наступних виробничих циклах обсяг виробництва може змінюватися, але в кожному з них собівартість виступає як елемент простого відтворення.

Собівартість продукції – зведений синтетичний показник, що характеризує в узагальненому вигляді всі сторони виробничо-господарської діяльності підприємства. З одного боку, у собівартості відбиваються основні показники діяльності підприємства: рівень технічної оснащеності і технологій виробництва, організація виробництва і праці, управління підприємством, обсяги виробництва продукції. З іншої сторони показник собівартості застосовується для оцінки результатів виробничо-господарської діяльності підприємства і є основою для визначення цін на промислову продукцію [6, с. 219–225]. Зниження собівартості продукції є необхідною умовою зростання госпрозрахункового доходу промислових підприємств.

В даний час у різних країнах світу для управління витратами широко використовується система "директ-костінг". Досить повне дослідження теоретичних джерел виникнення директ-костінгу проведене Ніколаєвою С.О. [12]. Поняття "директ-костинг (кост)" було введено в 1936 р. американцем Д. Харрісом і означало облік прямих витрат. На першому етапі використання роздільного обліку витрат у собівартість, що обчислюється за змінними витратами, включалися тільки прямі витрати, усі види непрямих списувалися безпосередньо на фінансові результати. Тепер сюди ж відносять і змінні непрямі витрати. Ще Т.Е. Кліпштейн у книзі "Навчання про альтернативи в обліку" у 1781 р. розглядав питання поділу усіх витрат на прямі і накладні, і віднесення останніх на рахунок результатів. У 1899 р. О. Шмаленбах запропонував поділяти витрати на прямі витрати покупця і непрямі витрати, пов'язані з існуванням підприємства. У 1923 р. Дж. Кларк запропонував поділяти витрати на постійні і змінні. У 30-і роки в зв'язку з загальносвітовою кризою, використання даних підходів стало для багатьох підприємств порядком від банкрутства, тому що дозволяло встановити взаємозв'язок обсягів виробництва, витрат і доходів.

Основні особливості системи "директ-костинг" полягають у наступному: групування витрат здійснюється в залежності від їхнього зв'язку з обсягами виробництва і реалізацією товарів і послуг, кількістю відпрацьованого часу і з урахуванням величини використання виробничої потужності; відбиває необхідність планування усіх витрат на виробництво і збут, що робиться особливим способом; підкреслює недоцільність калькулювання повної собівартості; виділяються три основні групи витрат: прямі; витрати на підготовку й організацію виробництва, що можуть бути віднесені на окремі місця формування або сфери діяльності; загальні витрати всього підприємства, що не розділяються; змінюється методологія нормування, планування й обліку; при нормуванні враховується еластичність витрат; основними задачами обліку стають: виявлення фактичної величини витрат, виявлення відхилень від норм, визначення величини покриття витрат виторгом від реалізації; величина покриття дозволяє приймати зважені рішення щодо найбільш ефективної асортиментної і цінової політики; можливість ступінчастого обліку покриття постійних витрат; поділ загального обсягу постійних витрат на постійні витрати по виробу, постійні витрати по групі виробів, постійні витрати виробничих підрозділів, постійні витрати підприємства, дозволяє створити систему багатоступінчастого обліку сум покриття.

В даний час "директ-костинг" розповсюджений у декількох варіантах. Це класичний "директ-костинг", відповідно до якого здійснюється калькулювання по прямим витратам. Це калькулювання по

перемінним витратам, до яких входять прямі витрати і змінні непрямі витрати. І, нарешті, система обліку витрат у залежності від завантаження виробничих потужностей, коли в калькуляцію включаються всі змінні витрати і частина постійних, величина яких визначається відповідно до коефіцієнту використання виробничої потужності.

При використанні системи "директ-костинг" досить ефективним методом аналізу стає застосування графічних і аналітичних методів визначення крапок покриття витрат. З їхньою допомогою одержують дані про величину компенсації витрат від реалізації засобів, витрачених на виготовлення продукції, і сум покриття; встановлюється обсяг виробництва, при якому досягається беззбитковість і починає надходити прибуток. Тобто створюється інформація, що дозволяє вивчати взаємозв'язки і взаємозалежності між обсягом виробництва, собівартістю і прибутком. Головним мінусом застосування отриманих у такий спосіб результатів стає збереження їхньої вірогідності тільки в умовах платоспроможності клієнтів і дотримання ними термінів оплати. Затягування термінів оплати змазує картину і не дає можливості використовувати отриману інформацію для прийняття рішень.

У промислових корпораціях США, Європи і Японії для управління витратами застосовують систему "таргет-костинг", що являє собою цілісну концепцію управління, що підтримує стратегію зниження витрат і реалізує функції планування виробництва нових продуктів, превентивного контролю витрат і калькулювання цільової собівартості відповідно до ринкових реалій [16, с. 207–211]. Родіної концепції "таргет-костинг" вважають Японію. Вона була вперше застосована в корпорації Toyota у 1965 р., хоча деякі ранні, більш примітивні її форми ще в 1947 р. використовувала компанія "General Electric" [54]. Система "таргет-костинг", на відміну від традиційних способів ціноутворення, передбачає розрахунок собівартості виробу, виходячи з попередньо встановленої ціни реалізації. Ця ціна визначається за допомогою маркетингових досліджень, тобто фактично є очікуваною ринковою ціною чи продукту послуги. Для визначення цільової собівартості виробу величина прибутку, що хоче одержати підприємство, віднімається з очікуваної ринкової ціни. Далі всі учасники виробничого процесу - від менеджера до простого робітника - труяться над тим, щоб спроектувати і виготовити виріб, що відповідає цільовій собівартості [23; 24].

На думку вітчизняних авторів [13, с. 7–9], система управління витратами повинна об'єднати діяльність з оптимізації двох груп витрат: стратегічних і оперативних. До поточних відносяться витрати виробничих ресурсів, що найчастіше споживаються в одному господарському циклі. До капітальних відносяться витрати на необоротні активи, що використовуються в декількох циклах виробництва, вартість яких включається в поточні витрати виробництва чи обігу за допомогою визначення величини зносу і відповідних їй амортизаційних відрахувань.

Існує велика кількість методів управління капітальними витратами, що здійснює підприємство у відповідності зі стратегічними програмами. Найчастіше це програми, пов'язані із впровадженням нової техніки і нових технологій, автоматизацією виробництва, впровадження ГПС, САПР тощо. Управління стратегічними витратами має припускати обов'язкове використання наступних складових: визначення повних витрат по кінцевому продукту на основі підсумовування матеріальних і трудових витрат по операціях; аналіз зміни витрат; попередня вартісна оцінка конкурентноздатності продукції. Механізм управління поточними витратами повинен бути заснований на використанні наступних елементів: спостереження й оцінка динаміки витрат; здійснення групування всіх витрат відповідно до їх кількісних і якісних характеристик; використання системи "директ-костинг"; реструктуризація виробництва; відособлене управління витратами в підрозділах; оптимізація процесів виготовлення; оптимізація асортименту продукції, що випускається; поліпшення якості; оптимізація договірної роботи.

В промисловості протягом ряду років накопичувався досвід в області формування і зниження витрат багатьма підприємствами. Великі можливості зниження витрат були пов'язані із широким застосуванням функціонально-вартісного аналізу [4, с. 7–13; 8], що забезпечує недопущення або швидке усунення невинуватених, зайвих витрат. Під функціонально-вартісним аналізом розуміється метод системного дослідження функцій об'єкта, виробництва й експлуатації об'єкта при збереженні або підвищенні його якості і корисності. Основними задачами функціонально-вартісного аналізу є: на стадії науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт – попередження появи зайвих витрат; на стадії виробництва і застосування – скорочення зайвих витрат.

У рамках функціонально-вартісного аналізу витрат, підприємство розглядається як набір видів діяльності. Під видом діяльності може розумітися розробка продукції, виробництво, виписка рахунків, контроль якості, настроювання устаткування, збереження товару, формування замовлення покупцю, і так далі, тобто усі функції, виконувані компанією для того, щоб продукт був наданий споживачу. Відповідно продукт (товар, послуга) приймає на себе витрати на усі види діяльності які будуть потрібні для його створення і надання клієнту. Мінімізуючи кількість носіїв витрат і скорочуючи кількість ресурсів, необхідних для виконання кожної функції, можна скорочувати витрати на продукт і витрати компанії в цілому.

Багатий досвід його застосування накопичений на підприємствах і в організаціях електротехнічної промисловості. Розвивалися системи управління, орієнтовані на економію ресурсів і зниження витрат у сполученні з підвищенням якості. До них можна віднести комплексні системи управління ефективністю

НТП, комплексну систему управління ефективністю виробництва і якості роботи, Львівську комплексну систему управління якістю, Дніпропетровську з управління якістю продукції й ефективному використанню ресурсів. Цей метод одержав широке поширення у зв'язку з тим, що він націлений не на абсолютний мінімум, як, наприклад, у задачах оптимізації. Тому йому не властива значна трудомісткість обчислень, головне – здійснити поетапну техніко-економічну оцінку рішень з обліком внутрішніх і зовнішніх характеристик об'єкта відповідно до розроблених правил. Функціонально-вартісний аналіз припускає використання програмно-цільового підходу на рівні виробу і технологічних операцій і функціонального підходу, відповідно до якого відбувається розгляд об'єкта як сукупності функцій, що він має виконувати.

Однією з основних складових процесу управління є його механізм, який необхідно розглядати як найбільш активну частину системи управління. Він включає: цілі управління, чинники управління – елементи управління та їх зв'язки, на які здійснюється вплив в інтересах досягнення поставлених цілей, методи впливу на дані чинники управління, ресурси управління – матеріальні та фінансові ресурси, соціальний і організаційний потенціали, при використанні яких реалізується управління і забезпечується досягнення поставленої мети.

Організаційно-економічний механізм управління витратами – це складна економічна категорія, що передбачає систему заходів впливу на всі процеси, які призводять до зміни витрат за допомогою правильного вибору тих чи інших параметрів чинників, що беруть участь у формуванні даного показника. Таку зміну витрат варто вважати внутрішніми резервами їх зниження. Отже, головним завданням такого механізму управління є виявлення та максимальне використання внутрішніх резервів зниження витрат у конкретних умовах виробництва.

Пошук резервів зниження витрат вимагає проведення комплексного економічного аналізу витрат на виробництво, визначення складу, характеру і ступеня впливу на їх рівень головних техніко-економічних чинників. Фактично немає жодної більш-менш істотної зміни в техніці, технології, системі організації праці і виробництва, що не позначилася б на загальному рівні виробничих витрат, розмірі витрат окремих видів ресурсів, їхній питомій вазі в складі собівартості продукції.

Для оцінки залежності витрат від чинників виробництва застосовуються наступні методи [8; 13]: індексний, групування, відносні показники, математична статистика, техніко-економічні розрахунки. Вибір методу оцінки впливу чинників на витрати виробництва продукції обумовлений фізичною сутністю кожного чинника: можливістю вираження показника чинника у визначених одиницях виміру; наявністю залежності між чинниками; можливістю одержання інформації про величину показника, що відбиває даний чинник. Крім того, вибір методу залежить від ряду обставин, головними з яких є рівень управління, необхідна деталізація розрахунків, характер і складність взаємодії різних процесів з даним чинником, період планування й ін. Значний розвиток одержали індексний метод та моделювання собівартості виробництва продукції.

Одним з найважливіших принципів моделювання є розробка математичних і розрахунково-аналітичних рівнянь і нерівностей, що дозволяють дати кількісну оцінку впливу тих або інших чинників на витрати виробництва продукції. В основі такого підходу є виявлення більшості причинно-наслідкових зв'язків, що складаються при формуванні даного показника і виявленні закономірностей його зміни під впливом усіх чинників і обставин, що беруть участь у розглянутому процесі. При цьому слід зазначити, що більшість конкретних причин збільшення витрат на випуск продукції виявляється в особливостях технології і організації виробничих процесів по галузях промисловості.

**Висновки з даного дослідження.** Отже, управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат щодо їх видів, місць та носіїв при постійному контролі рівня витрат і стимулюванні їх зниження. Система управління витратами має функціональний та організаційний аспекти. Вона включає такі організаційні підсистеми: пошук і виявлення чинників економії ресурсів; нормування витрат ресурсів; планування витрат за їх видами; облік та аналіз витрат; стимулювання економії ресурсів і зниження витрат.

Для дієвого управління витратами підприємства необхідне комплексне та системне використання сукупності методів, що дозволить спрямувати методичний апарат управління витратами саме на ті аспекти управління, які є найбільш важливими для підприємства як сьогодні, так і у стратегічному плані.

Тому, сучасна система управління витратами повинна активно сприяти успішному забезпеченню реального використання ринкових інструментів; єдиному підходу до вирішення обліково-економічних завдань незалежно від рівня управління; можливості здійснення управління витратами на різних стадіях виробничого циклу; застосуванню ефективних методів оптимізації витрат; оперативному відображенню економічної інформації; впровадженню нової техніки на основі результатів НТП і прогресивних технологій ресурсозбереження. У зв'язку з цим виникає необхідність в перебудові господарського механізму, що регулює економічні процеси, а це вимагає виявлення закономірностей зміни витрат на виробництво продукції під впливом низки чинників, поновлення кількісного вимірювання впливу аналізованих чинників на витрати на основі моделювання причинно-наслідкових зв'язків, що складаються при формуванні витрат.

## Література

1. Альгина Т.Б. Внедрение инновационных методов в систему управления затратами предприятия /

- Т.Б. Альгина, О.Д. Нечаева // *Инновации*. – 2000. – №1–2. – С. 55–58.
2. Альгина Т.Б. Анализ современных систем управления затратами и их внедрение на отечественные предприятия / Т.Б. Альгина, О.Д. Нечаева, М.Л. Ковжин // *Инновации*. – 2000. – № 3–4. – С. 71–78.
  3. Амоша А.И. Каноны рынка и законы экономики : в 4-х т. –Процесс распределения и общественные отношения / А.И. Амоша, Н.Д. Прокопенко, Е.Т. Иванов. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2001. – Т. 4. – 546 с.
  4. Бельтюков Є.А. Управління витратами на основі функціонально-вартісного аналізу / Є.А. Бельтюков, Н.О. Безнощенко // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2011. – № 2, Т.2. – С. 7–13.
  5. Бойко Є.І. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах / Є.І. Бойко // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2008. – Вип. 18.6. – С. 139–145.
  6. Бугай І.В. Особливості визначення собівартості продукції / І.В. Бугай // *Економіка: проблеми теорії та практики*. – 2003. – Вип. 167. – С. 219–225.
  7. Великий Ю.М. Управління витратами підприємства / Ю.М. Великий, В.В. Прохорова, Н.В. Сабліна. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2009. – 192 с.
  8. Гавриленко В.А. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств : монографія / В.А. Гавриленко. – Донецьк : ДВНЗ "ДонНТУ", 2009. – 353 с.
  9. Лабзунов П. Организация управления затратами в условиях рыночной экономики России / П. Лабзунов // *Экономист*. – 2002. – № 9. – С. 36–39.
  10. Маркс К. Капитал / К. Маркс. – М. : Госполитиздат, Т.3. – 1961. – 545 с.
  11. Мескон М. Основы менеджмента / Мескон М., Альберт М., Хедоури В. ; пер. с англ. Л.И. Евенко. – М. : Дело, 1997. – 704 с.
  12. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система "директ-костинг": теория и практика / С.А. Николаева. – М. : Финансы и статистика, 1993. –128 с.
  13. Орлов О.А. Методы планирования и анализа деятельности промышленных предприятий / О.А. Орлов // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2005. – Ч.2. – Т.2. – №5. – С. 7–10.
  14. Партин Г.О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства / Г.О. Партин // *Фінанси України*. – 2008. – № 11. – С. 124–131.
  15. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій : монографія / Г.О. Партин. – К. : Вид-во УБС НБУ, 2008. – 219 с.
  16. Сопко В. Таргет-костинг як метод контролю витрат і прибутку / В. Сопко, Л. Тринька // *Наукові записки ТНЕУ*. – 2006. – № 15. – С. 207–211.
  17. Хотинская Г.И. Концептуальные основы управления затратами / Г.И. Хотинская // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 2002. – № 4. – С. 23–30.
  18. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання : монографія / А.В. Череп. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 368 с.
  19. Шандова Н.В. Створення ефективної системи управління витратами підприємства / Н.В. Шандова // *Фінанси України*. – 2003. – № 7. – С. 97–101.
  20. Шанк Дж. Стратегическое управление затратами: Новые методы увеличения конкурентоспособности / Шанк Дж., Говиндараджан В. ; пер. с англ. Е.П. Бугаева. – СПб. : Бизнес Микро, 1999. – 288 с.
  21. Шапіро І.А. Характеристика основних підходів до формування систем управління витратами промислових підприємств / І.А. Шапіро // *Європейський вектор економічного розвитку*. – 2011. – № 1(10). – С. 263–270.
  22. Abernathy William J. *Industrial Renaissance* / Abernathy William J., Clark Kim B., Kantrow Alan M. – New York: Basic Books, Inc., Publishers, 1983. – 194 p.
  23. Chen R.C. Cause-Effect Analysis for Target Costing / Chen R.C., Chung C.H. // *Management Accounting Quarterly*. – 2002. – Winter. – S.1.
  24. Gagne M.L., Discenza R. Target Costing / Gagne M.L., Discenza R. // *Journal of Business & Industrial Marketing*. – 1995. – Vol. 10 №1. – S.16.
  25. Williamson O. E. The Economics of Antitrust: Transaction Cost Considerations / Williamson O. E. // *University of Pennsylvania Law Review*. – 1974. – June. – №122. – S. 1439–1496.

#### References

1. Al'gina T.B., Nechaeva O.D. Vnedrenie innovacionnyh metodov v sistemu upravleniya zatratamy predpriyatiya, Innovacii, 2000, No.1-2, pp.55-58. [in Russian]
2. Al'gina T.B., Nechaeva O.D., Kovzhin M.L. Analiz sovremennyh sistem upravleniya zatratami i ih vnedrenie na otechestvennye predpriyatiya, Innovacii, 2000, No. 3-4, pp.71-78. [in Russian]
3. Amosha A.I., Prokopenko N.D., Ivanov E.T., Kanony rynku i zakony ekonomiki. Process raspredelenija i obshhestvennye otnoshenija, Donetsk, IeP NAN Ukraine, 2001, Vol.4, 546 P. [in Russian]
4. Byel'tyukov Ye.A., N.O. Beznoshchenko Upravlinnya vytratamy na osnovi funktsional'no-vartisnoho analizu, Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu, 2011, Vol.2, No.2, pp. 7-13. [in Ukrainian]

5. Boyko Ye.I. Udoskonalennya systemy upravlinnya vytratamy na pidpryemstvakh , Naukovyy visnyk NLTU Ukraine, Issue 18,6,2008, pp.139-145. [in Ukrainian]
6. Buhay I. V. Osoblyvosti vyznachennya sobivartosti produktsiyi, Ekonomika: problemy teorii ta praktyky. Issue 167, 2003, pp. 219-225. [in Ukrainian]
7. Velykyy Yu. M., Prokhorova V.V., Sablina N.V., Upravlinnya vytratamy pidpryemstva. Kharkov, VD "INZhEK", 2009, 192 P. [in Ukrainian]
8. Havrylenko V.A. Ekonomichnyy analiz diyal'nosti promyslovykh pidpryemstv: monografiya. Donetsk, DVNZ "DonNTU", 2009, 353P. [in Ukrainian]
9. Labzunov P. Organizaciya upravleniya zatratami v usloviyah rynochnoy ekonomiki Rossii, Ekonomist, 2002, No. 9, pp. 36-39. [in Russian]
10. Marks K. Kapital, Gospolitizdat, 1961, Vol.3, 545 P. [in Russian]
11. Meskon M., Al'bert M., Hedouri V., per. s angl. L.I. Evenko, Osnovy menedzhmenta, Moskow, Delo, 1997, 704 P. [in Russian]
12. Nikolaeva S.A. Osobennosti ucheta zatrat v usloviyah rynka: sistema "direkt-kosting": teoriya i praktika. Moskow, Finansy i statistika, 1993, 128 P. [in Russian]
13. Orlov O.A. Metody planirovaniya i analiza dejatel'nosti promyshlennykh predpriyatij, Visnik Hmel'nic'kogo nacional'nogo universitetu, 2005, Vol.2, No.5, Ch.2, pp. 7-10. [in Russian]
14. Partyn H.O. Formuvannya stratezhichnoyi modeli upravlinnya vytratamy pidpryemstva, Finansy Ukrayiny, 2008, No. 11, pp.124-131. [in Ukrainian]
15. Partyn H.O. Upravlinnya vytratamy pidpryemstva: kontseptual'ni zasady, metody ta instrumentarij : monografiya. Kharkov, Ed. UBS NBU, 2008, 219 P. [in Ukrainian]
16. Sopko V., , Trin'ka L., Target-kosting jak metod kontrolju vitrat i pributku, Naukovi zapiski TNEU, 2006, No.15, pp. 207-211. [in Ukrainian]
17. Hotinskaja G.I. Konceptual'nye osnovy upravlenija zatratami, Menedzhment v Rossii i za rubezhom, 2002, No. 4, pp. 23-30. [in Russian]
18. Cherep A.V. Upravlinnya vytratamy sub'ektiv hospodaryuvannya: monohrafiya, Kharkov, VD "INZhEK", 2007, 368 P. [in Ukrainian]
19. Shandova N.V. Stvorennya efektyvnoyi systemy upravlinnya vytratamy pidpryemstva, Finansy Ukrayiny, 2003, No.7, pp. 97-101. [in Ukrainian]
20. Shank Dzh., Govindaradzhan V., per. s angl. E.P. Bugaeva, Strategicheskoe upravlenie zatratami. Novye metody uvelichenija konkurentosposobnosti /SPb. Biznes Mikro, 1999, 288P. [in Russian]
21. Shapiro I.A. Kharakterystyka osnovnykh pidkhodiv do formuvannya system upravlinnya vytratamy promyslovykh pidpryemstv, Yevropeys'kyy vektor ekonomichnoho rozvytku, 2011, No. 1 (10), pp. 263-270. [in Ukrainian]
22. Abernathy William J. Industrial Renaissance / Abernathy William J., Clark Kim B., Kantrow Alan M. – New York: Basic Books, Inc., Publishers, 1983. – 194p.
23. Chen R.C. Cause-Effect Analysis for Target Costing / Chen R.C., Chung C.H. // Management Accounting Quarterly. – 2002. – Winter. – S.1.
24. Gagne M.L., Discenza R. Target Costing / Gagne M.L., Discenza R. // Journal of Business & Industrial Marketing. – 1995. – Vol. 10 №1. – S.16.
25. Williamson O. E. The Economics of Antitrust: Transaction Cost Considerations / Williamson O. E. // University of Pennsylvania Law Review. – 1974. – June. – №122. – S.1439-1496.

Надійшла 10.01.2014; рецензент: д. е. н. Шелегеда Б. Г.

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

*В роботі визначено основні теоретичні аспекти забезпечення економічної безпеки на підприємстві, а саме: визначено поняття системи економічної безпеки, її об'єкт та суб'єкт, визначено мету створення такої системи, її головні завдання та функції, а також принципи роботи такої системи.*

*Ключові слова. економічна безпека, підприємство, система, об'єкт, суб'єкт, принципи.*

J. S. KOSTYUK

Ukrainian State Academy of Railway Transport, Kharkov, Ukraine

## THE MAIN THEORETICAL ASPECTS OF ECONOMIC SECURITY FOR THE ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT

*The article identifies the main theoretical aspects of economic security in the enterprise, namely the concepts of economic security, its object and subject, defined the goal of such a system and its main objectives and functions and principles of work of the system. The acute problem of shortage of financial resources for business, unstable political and economic situation in the country, an extremely high level of competition - all this beat now pose requirements for an effective system development and ensure economic security. Developing the economic security of railway provides the most efficient use of the resource potential of the company, creating appropriate organizational structures, development of appropriate mechanisms and means of response that would ensure stable operation of the business at the current stage, and sustainable development in the future. To do this, first, clearly define the purpose and objectives of the system. This study defines the goal of the system: the effective functioning and sustainable enterprise development, early detection, prevention or mitigation of the negative affect of external and internal factors of the enterprise security and achieve their objectives business. For effective implementation of the company to complete a series of task, following the principles of economic security.*

*Keywords: economic security, enterprise system, object, subject, principles*

### Постановка проблеми

В сучасних умовах нестабільності, суперечності реформаційних процесів, що відбуваються в Україні, однією з головних цілей вітчизняних підприємств є забезпечення їх економічної безпеки. Вітчизняні підприємства вимушені адаптуватися до умов політичної та соціально-економічної нестабільності та вести пошук адекватних рішень складних проблем та способів запобігання внутрішнім та зовнішнім загрозам свого функціонування. Наявність великого числа внутрішніх загроз обумовлена недостатністю фінансових ресурсів, катастрофічним старінням виробничого обладнання та технологій, низькими професійними якістьми управлінського персоналу, недосконалим захистом інформації підприємства. Щодо зовнішніх загроз, то їх кількість зросла у зв'язку з настанням світової фінансово-економічної кризи. До того ж гострою проблемою для багатьох підприємств є висока криміналізація суспільства та економіки. В результаті чого перед більшістю підприємств України стоїть проблема забезпечення економічної безпеки підприємства, це стосується і підприємств залізничної галузі. Надійний захист економічної безпеки підприємства можливий лише за комплексного і системного підходу до її організації. Тому в економіці існує таке поняття, як система економічної безпеки підприємства. Але для ефективної роботи такої системи на практиці необхідне чітке розуміння її основних теоретичних засад.

Ця проблема актуальна і для підприємств залізничного транспорту, які на сьогоднішній час функціонують в умовах постійного впливу зовнішніх погроз. Будучи найбільшими суб'єктами господарювання, які впливають на ефективність діяльності промислового, сільськогосподарського, будівельного та інших секторів економіки України, відчувають дію багатьох негативних факторів, а саме: неефективної державної політики в галузі транспорту, зменшення обсягів державного фінансування галузевих проблем, збільшення конкуренції з боку автомобільного транспорту тощо. В таких умовах актуалізується проблема забезпечення їх економічної безпеки та управління нею.

### Аналіз останніх досліджень

Все більша кількість наукових праць присвячується різноманітним питанням теоретичного та науково-методичного забезпечення економічної безпеки підприємств. Вагомий внесок у дослідження проблеми економічної безпеки підприємства зробили такі вчені: Є.А. Олейніков [1], Л.І. Донець, Н.В. Ващенко [2], В.І. Ярочкін [3], О.А. Грунін та С.О. Грунін [4], О.Л. Коробчинський [5], Т.М. Іванюта [6], В.Л. Ортинський [7], С.П. Міщенко [8] та інші.

### Виділення невирішених частин загальної проблеми

Недостатня розробленість даної проблеми та відсутність єдиного погляду на трактування багатьох понять обумовлює необхідність створення власної теоретичної основи забезпечення економічної безпеки.

### Формування цілей статті

Метою дослідження є аналіз поглядів на поняття «системи економічної безпеки» та основних теоретичних аспектів її створення та функціонування.

### Виклад основного матеріалу

Забезпечення економічної безпеки на підприємстві вимагає створення на підприємстві власної системи безпеки. Система економічної безпеки кожного підприємства є індивідуальною, її повнота і дієвість залежать від чинної в державі законодавчої бази, обсягу матеріально-технічних і фінансових ресурсів, виділених керівниками підприємств, розуміння кожним з працівників важливості гарантування безпеки бізнесу, а також від досвіду роботи керівників служб безпеки підприємств.

На думку С.А. Олейнікова, система економічної безпеки – це «система заходів, здатних попередити втрати життєво важливих цінностей, забезпечити стан захищеності і розвиток особистості, суспільства і держави» [1].

Л. Донець вважав: «Система економічної безпеки являє собою обмежену безліч взаємозалежних елементів, що забезпечують безпеку підприємства і досягнення ним цілей бізнесу» [2].

В.І. Ярочкін визначає систему економічної безпеки як організовану сукупність спеціальних органів, служб, засобів, методів та заходів, що забезпечують захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства, держави від внутрішніх та зовнішніх загроз. [3]

На думку Груніна О.А. та Груніна С.О., система безпеки підприємства являє собою обмежену множину взаємопов'язаних елементів, що забезпечують безпеку підприємства та досягнення ним цілей бізнесу [4].

Систему економічної безпеки підприємства можна визначити як взаємоз'язану сукупність спеціальних структур, засобів, методів і заходів, які забезпечують безпеку бізнесу від внутрішніх і зовнішніх загроз. У цьому контексті систему можна охарактеризувати комплексом управлінських, страхових, правових, економічних, охоронних, режимних, судово-правових та інших заходів із захисту бізнесу від незаконних посягань, мінімізації або уникнення матеріальних та інших утрат [5].

Об'єктом безпеки виступає все те, на що спрямовані зусилля щодо забезпечення безпеки, це: різноманітні види діяльності підприємства; майно та ресурси підприємства; персонал підприємства, керівництво, акціонери, партнери, всі ті, що володіють інформацією, що становлять комерційну таємницю та інше.

Суб'єктами безпеки підприємства є ті особи, підрозділи, служби, органи, відомства, установи, що безпосередньо займаються забезпеченням безпеки. Враховуючи багатогранність діяльності підприємства, а також необхідність забезпечення безпеки за всіма напрямками, до суб'єктів безпеки можна віднести багато органів як тих, що існують на самому підприємстві, так і зовнішніх організацій (наприклад, законодавчі органи, органи виконавчої влади, судові та правоохоронні органи та інші). [6, 7].

Характеристика системи безпеки:

1. Унікальна на кожному підприємстві – залежить від особливостей кожного підприємства (рівня розвитку, величини, виробничого потенціалу, напрямку діяльності, кваліфікації керівників, виробничої дисципліни, конкурентного середовища, місця розташування, ризикованості виробництва, наявності секретних матеріалів тощо).

2. Самостійна, відокремлена від аналогічних систем інших виробничих одиниць – але ця відокремленість відносна, так як багато завдань, які постають перед системою економічної безпеки, не можуть бути виконані самостійно (наприклад, без рішень, що мають бути прийняті на більш високому рівні).

3. Комплексна – має забезпечити безпеку всіх складових (фінансову, кадрову, інформаційну та ін.), для чого в систему повинні входити відповідні елементи, органи, сили, засоби.

4. Головне: дієва та ефективна. [4, 6].

Для ефективної діяльності системи економічної безпеки повинна бути створена методологічна основа її діяльності: визначені цілі та завдання, принципи роботи, функції системи тощо.

Метою такої системи повинно бути забезпечення ефективного функціонування та стійкого розвитку підприємства, своєчасне виявлення, запобігання чи послаблення негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, забезпечення захищеності діяльності підприємства і досягнення ним мети бізнесу.

Забезпечення високого рівня економічної безпеки підприємства вимагає усвідомлення та узгодження внутрішніх та зовнішніх економічних інтересів, ідентифікації загроз, визначення наявного рівня безпеки та можливості забезпечення його на майбутнє, формування концепції, політики, стратегії, системи економічної безпеки, побудови організаційного механізму управління економічною безпекою, обґрунтування конкретних шляхів, дій, методів і засобів тощо. Отже перелік конкретних завдань, що мають бути вирішені для надійного і ефективного функціонування системи економічної безпеки підприємства, є достатньо великим і різноманітним. До основних завдань системи економічної безпеки підприємства належать:

- захист законних прав і інтересів підприємства і його співробітників;
- збір, аналіз, оцінка даних і прогнозування розвитку обстановки;

- вивчення партнерів, клієнтів, конкурентів, кандидатів на роботу;
- виявлення, попередження і припинення можливої протиправної та іншої негативної діяльності співробітників підприємства на шкоду його безпеці;
- забезпечення збереження матеріальних цінностей і відомостей;
- отримання необхідної інформації для розроблення найбільш оптимальних управлінських рішень з питань стратегії і тактики економічної діяльності компанії [8];
- виявлення реальних і прогнозування потенційних небезпек і загроз економічної безпеки;
- знаходження способів їх запобігання, ослаблення або ліквідація наслідків їх дії;
- пошук сил і засобів, необхідних для забезпечення безпеки підприємства;
- організація взаємодії з правоохоронними і контрольними органами в цілях запобігання і припинення правопорушень, направлених проти інтересів підприємства;
- постійне вдосконалення системи забезпечення економічної безпеки підприємництва [7].

Основними функціями зазначеної системи є здійснення моніторингу та ідентифікації загроз економічній безпеці, вжиття адекватних заходів щодо їх відвернення чи нейтралізації, створення та підтримання у готовності сил і засобів забезпечення економічної безпеки, забезпечення захищеності діяльності підприємства і його персоналу, збереження його майна, ліквідація наслідків завданого збитку.

Проблеми власної економічної безпеки виникають перед кожним підприємством не тільки в кризові періоди, але й під час роботи в стабільному економічному середовищі, комплекс вирішуваних при цьому цільових завдань має істотну відмінність. У режимі стійкого функціонування підприємство при вирішенні завдань економічної безпеки акцентує головну увагу на підтримці нормального ритму виробництва і збуту продукції, на запобіганні матеріальному чи фінансовому збитку, на недопущенні несанкціонованого доступу до службової інформації і руйнування комп'ютерних баз даних тощо. У кризові періоди розвитку найбільшу небезпеку для підприємства становить руйнування його потенціалу (виробничого, технологічного, науково-технічного і кадрового) як головного чинника життєдіяльності підприємства, його можливостей.

Принципами, впровадження яких у систему безпеки підприємств залізничного транспорту підвищить її ефективність, є:

1. Обґрунтованість та науковість: рішення щодо забезпечення економічної безпеки повинні базуватися на використанні останніх досягнень науки та передового досвіду в цій сфері.
2. Економічність: здійснення заходів із забезпечення економічної безпеки з найменшими витратами та матеріальною чисельністю працівників, які мають спеціальні знання та навички.
3. Системність, тобто в організації економічної безпеки не може бути «важливих» та «неважливих» елементів, тобто система повинна забезпечити захищеність підприємства, його майна, персоналу, інформації, різних сфер діяльності від небезпек і загроз, форс-мажорних обставин. У забезпеченні безпеки підприємства повинні брати участь всі співробітники підприємства.
4. Достатність: кожен суб'єкт вибирає такі заходи економічного захисту, які б були достатніми, щоб протистояти небезпеці, не вживає для цього зайвих засобів.
5. Оперативність (своєчасність): суб'єкти економічної безпеки повинні мати набір дієвих заходів захисту і своєчасно застосовувати їх на якомога ранній стадії виявлення загрози.
6. Гнучкість означає здатність суб'єкта економічної діяльності швидко змінювати моделі захисту безпеки залежно від характеру розвитку небезпеки [9].
7. Безперервність – система безпеки повинна бути побудована так, щоб вона діяла постійно, захищаючи інтереси підприємства в умовах ризику.
8. Плановість – організованість в функціонуванні системи безпеки. Діяльність щодо забезпечення безпеки організовується на основі єдиного задуму, визначено в комплексній програмі та конкретних планах за окремими напрямками і підвидами безпеки [10].
9. Взаємодія – для забезпечення економічної безпеки зусилля всіх осіб, підрозділів, служб, що приймають участь в її забезпеченні, були скоординовані, щоб вони взаємодіяли один з одним, повинно бути чітко визначено обов'язки та відповідальність кожного, так як від узгодженості їх роботи залежить кінцевий результат.
10. Поєднання гласності та конфіденційності – система основних заходів безпеки повинна бути відома всім співробітникам підприємства з метою її забезпечення, її вимоги повинні виконуватися всіма. Проте цілий ряд способів, методів, сил та засобів повинні бути засекречені та відомі тільки вузькому колу осіб.
11. Компетентність – питанням забезпечення безпеки на підприємстві повинні займатися професіонали, що знають суть проблеми, вміють вчасно оцінити ситуацію та зробити правильні висновки, прийняти вірне рішення, бо питання забезпечення економічної безпеки на підприємстві сьогодні є життєво необхідним [4, 6].

Дія механізму забезпечення економічної безпеки підприємств може розглядатися на таких рівнях:

- Стратегічний рівень забезпечення економічної безпеки припускає ліквідацію протиріч або як мінімум їхню локалізацію й ослаблення. Фактично на стратегічному рівні повинні прийматися і реалізовуватися глобальні (із точки зору національної економіки), системоутворюючі рішення.



– Тактичний рівень припускає рішення задач, пов'язаних з ліквідацією самих загроз чи запобіганню їхнього впливу на економічну сферу. На тактичному рівні повинні розроблятися комплекси превентивних заходів.

– На оперативному рівні економічна безпека забезпечується шляхом ліквідації наслідків загроз. Результати розв'язання задач на даному рівні є переважно комплексами оперативних заходів. [11]

Надійність і ефективність системи безпеки підприємства визначають за одним критерієм – відсутністю чи наявністю завданих йому матеріальних збитків і моральної шкоди.

#### Висновки

Гостра проблема нестачі фінансових ресурсів для ведення бізнесу, нестабільна політико-економічна ситуація в державі, надзвичайно високий рівень конкуренції – всі ці обставини ставлять перед підприємством вимоги щодо створення ефективної системи формування і забезпечення економічної безпеки підприємства. Формування системи економічної безпеки підприємств залізничного транспорту передбачає максимально ефективне використання ресурсного потенціалу підприємства, створення адекватних організаційних структур, розробка відповідних механізмів і засобів реагування, що забезпечувало б стабільне функціонування підприємства на теперішньому етапі та стійкий розвиток у майбутньому. Для цього необхідно, перш за все, чітко визначити мету та завдання такої системи. Проведене дослідження визначає таку мету системи: забезпечення ефективного функціонування та стійкого розвитку підприємства, своєчасне виявлення, запобігання чи послаблення негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, забезпечення захищеності діяльності підприємства і досягнення ним мети бізнесу. Для ефективної її реалізації підприємству слід виконати низку завдань, дотримуючись принципів забезпечення економічної безпеки.

Перспективами подальших наукових досліджень може бути аналіз підходів та методів оцінки рівня економічної безпеки на підприємствах залізничного транспорту.

#### Література

1. Олейников Е.А. Экономическая и национальная безопасность : [учебник] / Олейников Е.А. – М. : Экзамен, 2005. – 768 с.
2. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства : [навч. посібн.] / В.Л. Донець, Н.В. Ващенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 240 с.
3. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы / Ярочкин В.И. – М. : Ось-89, 2003. – 351 с.
4. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин – СПб. : Питер, 2002. – 160 с.
5. Коробчинський О.Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства / О.Л. Коробчинський // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 41–45.
6. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства : [навч. посібн. для студ. вищ. навч. закладів] / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
7. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посібник / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живто та ін.]. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
8. Міщенко С.П. Концептуальні аспекти економічної безпеки підприємств в ринковій економіці / С.П. Міщенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 190–195.
9. Куркін М.В. Контроль та захист економічної безпеки діяльності підприємств : [навч. посібн.] / М.В. Куркін, В.Д. Понікаров, Д.В. Назаренко. – Х. : ФОП Павленко О.Д. ; ВД «ІНЖЕК», 2010. – 388 с.
10. Колпаков П.А. Концептуальные основы экономической безопасности фирмы : автореф. дис. на здобуття наук. ступення канд. екон. наук / П.А. Колпаков. – М., 2007. – 25 с.
11. Економічна політика : навч. посіб. / [О.О. Беляєв, А.С. Бебело, М.І. Діба та ін.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 287 с.

#### References

1. Olejnikov EA Economicheskaya i nationalnaya bezopasnost: uchebnic / Olejnikov EA . - M.: Examen, 2005. - 768 c. [in Russian]
2. Donets L.I. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva : navch . posibn . / VL Donets , NV Vashenko . - K. : Center navchalnoї literaturi 2008 . - 240 c. [in Ukrainian]
3. Yarochkin V.I. Systema bezopasnosti phirmi / Yarochkin V.I. - M: Os-89 , 2003. - 351 c. [in Russian]
- 4 . O.A. Grunin Economicheskaya bezopasnost organizacii / O.A. Grunin , S.O. Grunin - St. Petersburg . : Peter , 2002. - 160 c. [in Russian]
- 5 . Korobchinsky O.L. Methodi formuvannya sistemi ekonomichnoї bezpeki pidpriemstva / O. Korobchinsky // Aktualni problemi ekonomiki . - 2009. - № 4. - P. 41-45. [in Ukrainian]
6. Ivanyuta T.M. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva : navch . posibn . [ for stud. visch. navch. zakladiv ] / T.M. Ivanyuta , S.A. Zaichkovsky . - K. : Center uchbovoї literaturi, 2009. - 256 c. [in Ukrainian]
7. Ortinsky V.L. Ekonomichna bezpeka pidpriemstv, organizatsiy ta ustanov: navch. posibnik / V.L. Ortinsky , I.S. Kernitsky , Z. B. Zhivto ta inshi . - K. : Pravova yednist, 2009. - 544 c. [in Ukrainian]
8. Mischenko S.P. Kontseptualni aspekti ekonomichnoї bezpeki pidpriemstv v rinkoviy ekonomitsi / S.P. Mischenko // Marketing I management innovatsiy . - 2011. - № 2. - P. 190-195 . [in Ukrainian]
9. Kurkin M.V. Control ta zahist ekonomichnoї bezpeki diyalnosti pidpriemstv : navch posibn . / M.V. Kurkin , V.D. Ponikarov , D.V. Nazarenko . - H.: FOP O. Pavlenko , WD " INZHEK " , 2010. - 388 p. [in Ukrainian]

10. Kolpakov P.A. Conceptualnie osnovi economicheskoi bezopasnosti firmi: authoref. dis. ... cand. econ. nauk. / P.A. Kolpakov . - M., 2007. - 25 c. [in Russian]

11. Belyaev O.O. Ekonomichna politika : navch . posib . / O.O. Belyaev, A.S. Bebel, M.I. Diba ta inshi. - K.: KNEU, 2004. - 287 c. [in Ukrainian]

Надійшла 12.01.2014; рецензент: д. е. н. Компанієць В. В.

УДК 377.458

О. І. ЛАБУРЦЕВА

Київський національний університет технологій та дизайну

## СПОСОБИ ПІДВИЩЕННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ ГНУЧКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*В роботі досліджено сутність поняття стратегічної гнучкості підприємства, запропоновано систематизацію факторів стратегічної гнучкості за функціональними зонами діяльності підприємства. Розглянуто способи підвищення стратегічної гнучкості за рахунок таких факторів, як гнучка стратегія маркетингових комунікацій; формування виробничої програми з орієнтацією на зміни; орієнтація на гнучкість при побудові організаційних структур управління. Обґрунтовано доцільність застосування двохетапних задач стохастичного програмування для підвищення виробничої гнучкості.*

*Ключові слова: стратегічне управління, стратегічна гнучкість підприємства, фактори гнучкості*

O. I. LABURTSEVA

Kyiv National University of Technologies and Design, Kyiv, Ukraine

## METHODS OF RISING OF ENTERPRISE STRATEGIC FLEXIBILITY

*The aim of the research – to systematize the factors of enterprise strategic flexibility and to define the modern scientifically grounded methods of its rising. In the article the essence of the enterprise strategic flexibility conception is explored, the systematization of strategic flexibility factors in accordance with functional zones of enterprise activity is proposed. The methods of rising of enterprise strategic flexibility by means of different factors are considered. In particular, there are following factors: the flexible marketing communication strategy; the production program formation with the orientation to changes; the orientation to flexibility in the process of managerial organization structures construction. The expedience of using of two-stage problems of stochastic programming for production flexibility rising is grounded. Thus, the management of enterprise must use as possible more wide spectrum of methods for the strategic flexibility rising. In modern terms it is important to use flexible tools of digital marketing, mathematical methods of flexible planning and flexible managerial organization structures.*

*Keywords: strategic management, enterprise strategic flexibility, flexibility factors.*

### Вступ

Глобалізація суспільного розвитку, швидкі і непередбачувані зміни виробничих та інформаційних технологій, насичення ринків, загострення конкуренції, а також світова фінансова криза, що триває, спричиняють подальше зростання складності, динамічності та невизначеності процесів у зовнішньому економічному середовищі. Це, в свою чергу, зумовлює необхідність широкого застосування в управлінні підприємствами і організаціями теоретико-методичного інструментарію стратегічного управління. Класик теорії стратегічного управління І. Ансофф, розглядаючи етапи еволюції базисних концепцій управління (операційне управління, довгострокове планування, стратегічне планування й стратегічне управління), пов'язував необхідність переходу від стратегічного планування до стратегічного управління насамперед з такими зовнішніми змінами, як зменшення звичності подій, тобто перехід від несподіваних подій, які мають певні аналогії з минулим, до несподіваних і абсолютно нових, а також зниження передбачуваності майбутнього, тобто перехід від передбачуваних нових проблем і нових можливостей до подій, лише частково передбачуваних за слабкими сигналами, та до повністю непередбачуваних подій [1].

Теоретичні і методологічні основи стратегічного управління закладені такими відомими науковцями, як М. Альберт, І. Ансофф, П. Друкер, П. Лоранж, М.Х. Мескон, М. Портер, Ф. Хедоури, А. Дж. Стрикленд, А.А. Томпсон [1–6] та ін. Провідним інструментом стратегічного управління виступає стратегія – спосіб дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей. Стратегія має водночас проактивний та реактивний характер; вона має складатися як із запланованих дій, так і з швидких рішень про адаптацію до нових умов діяльності [6, с. 20]. Важливість адаптації в стратегічному управлінні підкреслює і П. Лоранж, вважаючи її одним з чотирьох основних видів стратегічної управлінської діяльності (розподіл ресурсів, адаптація до зовнішнього середовища, внутрішня координація й організаційне стратегічне передбачення [3]).

В найбільш широкому сенсі, інваріантному для конкретних наукових дисциплін, адаптацію трактують як особливу форму відображення системами впливу зовнішнього й внутрішнього середовищ, що полягає у тенденції до встановлення з ними динамічної рівноваги; така рівновага забезпечує гармонійне співвідношення системи з її внутрішнім і зовнішнім середовищами й розвиток даної системи [7]. Тобто, адаптація – це процес і результат пристосування системи до мінливих умов середовища. У той же час властивість системи чи організації, що забезпечує її здатність до адаптації, називають адаптивністю або гнучкістю.

**Постановка проблеми.** Перманентні практично непередбачувані зміни у зовнішньому та внутрішньому економічному середовищі висувають підвищені вимоги до здатності підприємств адаптуватися до цих змін. Підвищення стратегічної гнучкості є важливим завданням забезпечення конкурентоспроможності бізнесу та стійкого розвитку економічної системи в цілому. Проте, безпосередній інтерес науковців і фахівців-практиків до проблем управління стратегічною гнучкістю підприємств спостерігається порівняно недавно, а отже, ці проблеми ще недостатньо вивчені і потребують подальшого опрацювання.

**Аналіз останніх наукових досліджень та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Теоретичні і практичні аспекти стратегічної гнучкості підприємств розглядаються у працях таких видатних іноземних фахівців, як І. Ансофф, Д. Аакер, К. Прахалад, П. Сенге, Г. Томас, Г. Хемел [1, 8–10] та багатьох інших. Серед дослідників цієї проблеми з України та країн СНД варто згадати Н.А. Сабанчієва, В.М. Самочкіна, М. Ситницького, О.В. Шатілову, І.В. Емануєля [11–15].

Вперше термін «стратегічна гнучкість» застосував відомий фахівець в сфері стратегічного управління І. Ансофф, позначивши цим терміном принцип підготовки до несподіванок сприятливого характеру або зниження стратегічної уразливості [1, с. 24]. Стратегічна гнучкість, за І. Ансоффом, може бути зовнішньою і внутрішньою; під зовнішньою розуміється вибір збалансованої комбінації стратегічних зон господарювання таким чином, щоб забезпечити ефект синергії та розподіл ризиків, під внутрішньою – внутрішньоресурсна координація ресурсів, що дозволяє швидко і легко перевести їх з однієї стратегічної зони господарювання до іншої. Д. Аакер підкреслює, що до стратегічної гнучкості, що розуміється як вміння коригувати або розробляти стратегії у відповідь на зовнішні або внутрішні зміни, ведуть різні шляхи, включаючи операції на різноманітних товарних ринках з використанням різних технологій, створення резерву ресурсів та організаційної структури й культури, які підтримували б зміни [8].

На нашу думку, у визначенні гнучкості як такої недоречно чітко окреслювати сферу, у якій виявляється ця гнучкість. Так, В.Н. Самочкін стверджує, що «гнучкість – це можливість переорієнтації виробничої системи без корінної зміни матеріально-технічної бази» [12, с. 14]; Т. Хілл звертає увагу насамперед на маркетингові аспекти: «гнучкість – здатність виробляти широкий асортимент продукції у відповідності до вимог споживачів, у короткий часовий проміжок освоювати нову продукцію, реагувати на сезонні зміни попиту» [16, с. 315]; подібної точки зору дотримуються й Д. Хізер та Б. Рендер: «гнучкість – здатність організації реагувати на попит з мінімальними витратами часу та ресурсів, створюючи споживачу цінність» [17, с. 35].

Більш вдалим видається універсальне визначення І.Ю. Ерфорт: «гнучкість підприємства – це здатність підприємства пристосовуватися до умов зовнішнього та внутрішнього середовища, що змінюються, для постійного збільшення своєї вартості» [18, с. 5] (від себе додамо – або найменшого зменшення цієї вартості).

Важливий аспект гнучкості виділяють М. Бєлий та В. Приходько, за визначенням яких гнучкість – це здатність системи, підданої певному впливу, нормативно або адаптивно змінювати свій стан та (або) поведінку в границях, зумовлених критичними значеннями її параметрів. Тобто, гнучкість передбачає наявність в системі різноманітних станів, подій, дій, і сутність управління полягає саме в тому, щоб вибрати з цього різноманіття певну єдину дію або послідовність дій відповідно до наперед встановленої мети [19].

В наукових публікаціях, присвячених дослідженням стратегічної гнучкості підприємств, приділяється увага насамперед таким аспектам, як поняття та види стратегічної гнучкості підприємства, фактори стратегічної гнучкості, методичні підходи до її вимірювання і кількісної оцінки, а також розробка концепції і загальної процедури управління стратегічною гнучкістю підприємства. Дещо меншою мірою досліджено, до яких конкретних заходів має вдаватися підприємство, прагнучи підвищити стратегічну гнучкість.

**Формулювання цілей дослідження.** Метою даної статті є систематизація факторів стратегічної гнучкості та визначення сучасних науково обґрунтованих способів її підвищення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Виокремлення провідних факторів стратегічної гнучкості підприємства являє собою достатньо складне, досі остаточно не вирішене науково-практичне завдання. Набори факторів, що їх пропонують різні дослідники, суттєво розрізняються; крім того, більшість таких наборів видаються недостатньо послідовними і логічно впорядкованими, містять фактори різних рівнів впливу, які недоречно поєднувати в одному переліку. Так, у [19] зазначається, що властивість гнучкості організації забезпечується багатьма факторами, наприклад:

- принципами побудови організаційних структур;
- технологічною (виробничою) гнучкістю, що дозволяє оцінити технологію виробництва, а також визначити, наскільки швидко можна переналаштувати виробництво на випуск нової продукції;
- сучасними засобами комунікації;
- характером виробничих відносин, включаючи стиль керівництва, організаційну культуру, психологічний клімат у колективі, наявність неформальних груп тощо;
- рівнем кваліфікації робітників.

Як вже згадувалося вище, І. Ансофф розрізняє зовнішню гнучкість, яка визначається насамперед

диверсифікованістю бізнес-портфеля підприємства, та внутрішню, що зумовлена здатністю швидко переводити ресурси з однієї сфери діяльності до іншої.

Інші автори пропонують включити до переліку факторів наявність багатоваріантних антикризових програм, ліквідність активів, наявність резервів в системах НДДКР, матеріально-технічного забезпечення, розподілення, а також резервів виробничих потужностей і персоналу, гнучкість систем мотивації персоналу, компетентність менеджменту, капіталомісткість бізнесу, швидкість інформаційних потоків тощо.

На наш погляд, оскільки стратегічна гнучкість трактується як здатність підприємства пристосуватися до будь-яких змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі діяльності, вона має забезпечуватися у всіх без виключення функціональних зонах діяльності підприємства, – адже невідомо, які саме зміни відбудуться, і готуватися треба до якомога ширшого спектру можливих несподіванок. Тому основою систематизації факторів стратегічної гнучкості доречно обрати функціональні зони діяльності підприємства.

Функціональна зона – це набір ключових процесів та елементів організації, стан яких в сукупності визначає потенціал й можливості, що ними володіє організація. Найчастіше виділяють такі функціональні зони, як маркетинг, НДДКР, матеріально-технічне забезпечення, виробництво, кадри, організаційна структура та культура, менеджмент, фінанси. В табл. 1 надано систематизацію факторів стратегічної гнучкості підприємства за функціональними зонами його діяльності.

Таблиця 1

<b>Фактори стратегічної гнучкості підприємства</b>	
<b>Складова гнучкості</b>	<b>Фактори гнучкості</b>
Маркетингова гнучкість	Моніторинг маркетингового середовища діяльності підприємства Формування цільового ринку на засадах синергії сегментів Гнучкі стратегії позиціонування Гнучкі стратегії комплексу маркетингу (товарна, цінова, збутова, комунікаційна)
Гнучкість НДДКР	Диверсифікація портфеля наукових розробок Диверсифікація джерел інновацій Залучення наукового персоналу на контрактних засадах Створення венчурних підприємств
Гнучкість матеріально-технічного забезпечення	Диверсифікація джерел постачання ресурсів Самостійне виготовлення чи придбання Створення запасів чи поставка точно в термін
Виробнича гнучкість	Можливість переналадки техніки та реінжинірингу технологічних процесів Швидкість переключення на інші види продукції Створення резервних потужностей Формування виробничої програми з орієнтацією на зміни
Кадрова гнучкість	Найм персоналу, орієнтованого на роботу в умовах змін Мотивація персоналу відповідно до пріоритетів діяльності Підвищення кваліфікації, оволодіння суміжними професіями Об'єктивна оцінка результатів праці й стимулювання Залучення допоміжного персоналу на тимчасових засадах (фріланс)
Гнучкість організаційної структури та культури	Орієнтація на гнучкість при побудові організаційних структур управління Розподіл та делегування прав та відповідальності Оптимізація внутрішньої комунікації (документообіг, інформаційні потоки) Формування організаційної культури з орієнтацією на зміни
Фінансова гнучкість	Забезпечення ліквідності активів та інвестицій Створення фінансових резервів

Фактори стратегічної гнучкості підприємства визначають шляхи її підвищення. Детальний розгляд методичного інструментарію підвищення стратегічної гнучкості за всіма факторами, наведеними в табл. 1, неможливий в зв'язку з обмеженістю обсягу наукової статті. Тому зупинимось лише на деяких факторах зі згаданого набору, а саме: гнучка стратегія маркетингових комунікацій; формування виробничої програми з орієнтацією на зміни; орієнтація на гнучкість при побудові організаційних структур управління.

*Гнучка стратегія маркетингових комунікацій.* У сучасних умовах для підвищення ефективності маркетингових комунікацій використовують таргетинг (фокусування) – механізм адресного націлювання на конкретного споживача (цільову аудиторію) із заданими властивостями. Зараз таргетинг застосовується практично у всіх типах медіа-середовищ, що робить його універсальним інструментом комунікації. Але повною мірою таргетинг реалізований тільки в Інтернеті, оскільки Інтернет-технології дозволяють здійснювати ідентифікацію кожного унікального користувача, а також проводити збір інформації про його поведінку, інтереси та схильності в режимі реального часу, тим самим перетворюючи просування товарів і послуг у справжню комунікацію, тобто двосторонній обмін інформацією зі споживачем.

Технологічні особливості Інтернету дають можливість для проведення різних видів таргетингу. У громадських банерних мережах Інтернету можна здійснювати п'ять видів таргетингу, а саме: географічний (територіальний) таргетинг (показ банерів за географічною (територіальною) ознакою; даний вид таргетингу припускає можливість фокусування по регіонам, IP адресам провайдерів і блокам IP адрес, окремим сайтам); таргетинг за часом (демонстрація банерів в установленому часовому інтервалі; існує фокусування за часом доби – налаштування показів банерів за певними годинами, фокусування за днями тижня – можливість демонстрації банерів у визначені дні тижня залежно від піку активності користувачів, а також фокусування за днями місяця – установка показу банерів у визначені дні місяця); тематичний таргетинг (показ реклами тільки на сайтах певної тематики – фокусування за тематикою сайтів); частотне фокусування (встановлення частоти або обмеження показів банерів за часом, за кількістю банерів, на унікального користувача); зворотній таргетинг (можливість встановлення або заборони показів банерів інших сайтів (категорій сайтів, сайтів інших регіонів) на сайті учасників даної мережі; цей вид фокусування важливий для тих, хто розвиває власний сайт в Інтернеті). Крім банерів, гнучкими інструментами комунікації сьогодні виступають мобільні додатки для смартфонів, планшетів, тачскрінів, рідерів, розміщення рекламної інформації в QR-кодах тощо.

За умов динамічного визначення ефективності сучасних інструментів комунікації є можливість негайного реагування та змінення комунікаційної кампанії в залежності від одержуваних результатів, що забезпечує неможливу досі швидкість адаптації до змін, а отже, високу маркетингову гнучкість.

*Формування виробничої програми з орієнтацією на зміни.* Серед широкого спектру сучасних економіко-математичних методів для обґрунтування рішень в умовах змін найбільш придатним є стохастичне програмування. Предметом стохастичного програмування є умовні екстремальні задачі, в яких параметри умов, або шукані змінні, або всі вони одночасно є випадковими величинами.

Особливий інтерес представляють двохетапні задачі стохастичного програмування, які припускають можливість коригування рішення по мірі надходження нової інформації. Рішення приймається за схемою « $x \rightarrow \omega \rightarrow y(x, \omega)$ », тобто «рішення-програма – спостереження – рішення-адаптація» [20]. Двохетапні задачі дозволяють отримати варіантні плани, що володіють властивостями програмності та адаптивності: програмність означає, що основна програма дій розробляється завчасно, до реалізації деяких випадкових подій, а адаптивність передбачає можливість коригування отриманих результатів після настання випадкових подій. Очевидно, зазначені властивості планів підприємства сприятимуть підвищенню його стратегічної гнучкості.

Розглянемо задачу формування виробничої програми підприємства. Нехай розроблено  $n$  видів продукції ( $j = \overline{1, n}$ ). Для виробництва продукції використовується  $m$  видів ресурсів; прогностні обсяги постачань ресурсів  $b_i$ ,  $i = \overline{1, m}$ . Відомі також питомі витрати ресурсів по видах продукції  $a_{ij}$  і прибуток на одиницю продукції  $c_j$ . Значення  $a_{ij}$ ,  $b_i$ ,  $c_j$  є випадковими величинами, і залежать від прогностного сценарію розвитку подій  $s$ ,  $s = \overline{1, S}$ ; імовірність реалізації  $s$ -го сценарію  $p_s$ . Також передбачено  $k$  резервних технологічних способів заміщення одного ресурсу на інший;  $d_{ik}$  – коефіцієнти, що характеризують кількісні параметри заміщення,  $h_k$  – питомі витрати, пов'язані з реалізацією  $k$ -го способу. Величини  $d_{ik}$  та  $h_k$  також випадкові і залежать від сценарію  $s$ .

Необхідно визначити планові обсяги випуску по видах продукції  $x_j$ ,  $j = \overline{1, n}$ , а також інтенсивності використання резервних технологічних способів  $y_k$ ,  $k = \overline{1, K}$  у випадку реалізації прогностного сценарію  $s$ .

Стохастична модель задачі:

обмеження: сумарні витрати ресурсів кожного виду з урахуванням можливих заміщень не можуть перевищувати прогностних обсягів поставок ресурсів:

$$\sum_j a_{ijs} * x_j + \sum_k d_{iks} * y_{ks} \leq b_{is}, \quad s = \overline{1, S}; \quad i = \overline{1, m};$$

цільова функція: максимізація прибутку від реалізації з урахуванням витрат на технологічні заміщення:

$$L = \sum_j \left[ \sum_s p_s * c_{js} \right] * x_j - \sum_s p_s * \sum_k h_{ks} * y_{ks} \rightarrow \max;$$

умови, яким мають задовольняти змінні:

$$x_j \geq 0, j = \overline{1, n}; \quad y_{ks} \geq 0; \quad k = \overline{1, K}; \quad s = \overline{1, S}.$$

Змінні  $x_j$  є змінними першого етапу, оскільки визначаються до реалізації прогнозних сценаріїв і являють собою найкращий варіант виробничої програми для всіх можливих варіантів розвитку подій; це програмна частина плану. Змінні  $y_{ik}$  є змінними другого етапу; для кожного прогнозного сценарію  $s$  визначається свій набір значень  $y_{ik}$ ; це адаптивна частина плану. В усіх формулах індекс  $s$  позначає значення відповідного параметра або змінної у випадку реалізації  $s$ -го прогнозного сценарію розвитку подій.

Розглянемо приклад практичного розв'язання двохетапної задачі обґрунтування виробничої програми підприємства. Нехай планується виготовляти три види продукції (плановий випуск відповідно  $x_1$ ,  $x_2$  та  $x_3$ ). Використовується три види ресурсів; питомі витрати ресурсів на виготовлення продукції по видах подані в табл. 2 (в даному прикладі передбачається, що норми витрат не залежать від сценарію розвитку подій).

Таблиця 2

**Питомі витрати ресурсів на виготовлення продукції, ум. од.**

Види ресурсів	Види продукції		
	Продукція 1 ( $j = 1$ )	Продукція 2 ( $j = 2$ )	Продукція 3 ( $j = 3$ )
Ресурс 1 ( $i = 1$ )	2	1	1
Ресурс 2 ( $i = 2$ )	1	1	-
Ресурс 3 ( $i = 3$ )	-	1	2

Підприємство розглядає два прогнозних сценарії перебігу подій у плановому році:  $s_1$  та  $s_2$ , експерти оцінюють імовірність їх реалізації як  $P(s_1) = 0,7$  та  $P(s_2) = 0,3$ .

За реалізації сценарію  $s_1$  очікується, що ресурси будуть доступні у обсягах  $b_{11} = 50$  тис. ум. од.,  $b_{21} = 20$  тис. ум. од.,  $b_{31} = 40$  тис. ум. од., за реалізації сценарію  $s_2$  – відповідно у обсягах  $b_{12} = 40$  тис. ум. од.,  $b_{22} = 40$  тис. ум. од.,  $b_{32} = 20$  тис. ум. од. Ринкові ціни продукції  $i$ , отже, прибуток від реалізації одиниці продукції також залежить від сценарію розвитку подій:  $c_{11} = 25$  грн,  $c_{21} = 23$  грн,  $c_{31} = 24$  грн.,  $c_{12} = 26$  грн,  $c_{22} = 25$  грн,  $c_{32} = 24$  грн. Керівництво підприємства вважає, що буде можливість обміняти за додаткову плату ресурс 2 на ресурс 3 і навпаки. Кількісні співвідношення і вартість процедур обміну надані в табл. 3.

Таблиця 3

**Характеристики технологічних варіантів заміщення ресурсів**

Види ресурсів	Заміщення ресурсу 2 на ресурс 3		Заміщення ресурсу 3 на ресурс 2	
	Сценарій $s_1$ ( $y_{11}$ )	Сценарій $s_2$ ( $y_{12}$ )	Сценарій $s_1$ ( $y_{21}$ )	Сценарій $s_2$ ( $y_{22}$ )
Ресурс 2 ( $i = 2$ ), ум. од.	-1,0	-1,0	1,25	1,1
Ресурс 3 ( $i = 3$ ), ум. од.	0,8	0,9	-1,0	-1,0
Вартість заміщення, грн.	5,0	6,0	4,0	5,0

Потрібно визначити планові обсяги випуску продукції по видах ( $x_1$ ,  $x_2$  та  $x_3$ ), а також з якою інтенсивністю доведеться використовувати варіанти заміщення ресурсів ( $y_{11}, y_{12}, y_{21}, y_{22}$ ), з тим щоб вкластися у доступні ресурси та максимізувати прибуток.

Економіко-математична модель задачі:

1. Сумарні витрати ресурсів кожного виду не можуть перевищувати їх доступних обсягів з урахуванням заміщення (кількість підгруп обмежень дорівнює кількості прогнозних сценаріїв розвитку подій):

$$\text{Сценарій 1: Ресурс 1: } 2x_1 + x_2 + x_3 \leq 50$$

$$\text{Ресурс 2: } x_1 + x_2 - y_{11} + 1,25 y_{21} \leq 20$$

$$\text{Ресурс 3: } x_2 + 2x_3 + 0,8 y_{11} - y_{21} \leq 40$$

$$\text{Сценарій 2: Ресурс 1: } 2x_1 + x_2 + x_3 \leq 40$$

$$\text{Ресурс 2: } x_1 + x_2 - y_{12} + 1,1 y_{22} \leq 40$$

$$\text{Ресурс 3: } x_2 + 2x_3 + 0,9 y_{12} - y_{22} \leq 20$$

Цільова функція – максимізація прибутку від реалізації з урахуванням витрат на заміщення ресурсів:

$$L = (0,7 * 25 + 0,3 * 26) x_1 + (0,7 * 23 + 0,3 * 25) x_2 + (0,7 * 24 + 0,3 * 24) x_3 -$$

$$- [0,7 * (5,0 y_{11} + 4,0 y_{21}) + 0,3 * (6,0 y_{12} + 5,0 y_{22})] = \\ = 25,3 x_1 + 23,6 x_2 + 24 x_3 - 3,5 y_{11} - 2,8 y_{21} - 1,8 y_{12} - 1,5 y_{22} \rightarrow \max$$

Умова невід'ємності змінних:

$$x_1 \geq 0, x_2 \geq 0, x_3 \geq 0, y_{11} \geq 0, y_{12} \geq 0, y_{21} \geq 0, y_{22} \geq 0.$$

Економіко-математична модель у матрично-векторній формі подана в табл. 4.

Таблиця 4

Економіко-математична модель задачі оптимізації виробничої програми

№ з/п	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$y_{11}$	$y_{21}$	$y_{12}$	$y_{22}$	Знак	Обмеження
1	2	1	1					$\leq$	50
2	1	1		-1,0	1,25			$\leq$	20
3		1	2	0,8	-1,0			$\leq$	40
4	2	1	1			-1,0	1,1	$\leq$	40
5	1	1				0,9	-1,0	$\leq$	40
6		1	2					$\leq$	20
$L$	25,3	23,6	24	-3,5	-2,8	-1,8	-1,5	max	

Розв'язок задачі симплекс-методом за допомогою функції «Пошук рішення» пакету Microsoft Excel дає такі значення змінних:  $x_1 = 7,273$ ;  $x_2 = 12,727$ ;  $x_3 = 12,727$ ;  $y_{11} = 0$ ,  $y_{21} = 0$ ,  $y_{12} = 0$ ,  $y_{22} = 18,182$ . Цільова функція  $L = 762,545$ . Це означає, що випуск продукції 1 доречно запланувати в кількості 7,273 тис. од., продукції 2 та продукції 3 – по 12,727 тис. од. Якщо з часом виникнуть ознаки розвитку подій за прогнозним сценарієм  $s_1$ , ресурси обмінювати не доведеться; значення цільової функції становитиме:

$$L_1 = 25 * 7,273 + 23 * 12,727 + 24 * 12,727 = 779,994 \text{ тис. грн.}$$

Якщо ж перебіг подій відповідатиме сценарію  $s_2$ , то ресурс 3 слід обміняти на ресурс 2 в кількості 18,182 тис. ум. од. Значення цільової функції:

$$L_2 = 26 * 7,273 + 25 * 12,727 + 24 * 12,727 - 5 * 18,182 = 721,811 \text{ тис. грн.}$$

Математичне сподівання прибутку

$$\bar{L} = 0,7 * 779,994 + 0,3 * 721,811 = 762,545 \text{ тис. грн.}$$

*Орієнтація на гнучкість при побудові організаційних структур управління.* Зміна організаційної структури управління сприяє підвищенню стратегічної гнучкості підприємства лише в тому випадку, якщо нова структура краще забезпечуватиме виконання стратегічних завдань, що постають перед підприємством в умовах мінливого середовища. Відповідність організаційної структури стратегії підприємства досягається за допомогою аналітичної процедури, яка, як правило, складається з таких п'яти етапів [21]:

- виявлення завдань підприємства, ділянок невизначеності та найбільш імовірних альтернатив розвитку;
- визначення змінних, які справляють суттєвий вплив на виконання завдань; для цього проводять аналіз як економічної та виробничої структури підприємства, так і зовнішнього середовища його функціонування;
- вивчення цілей, стратегії та планів підприємства, які являють собою принципову основу для прийняття обґрунтованих рішень в процесі проектування організаційної структури управління;
- оцінка відповідності наявної структури управління планам, завданням та факторам, від яких залежить успішність функціонування підприємства; необхідно ретельно вивчити наявну формальну структуру управління підприємством, визначити її сильні та слабкі сторони, виявити недоліки, які у формальній структурі компенсують неформальні елементи, і оцінити ефективність управління;
- коригування наявної організаційної структури управління за результатами проведеного аналізу.

#### Висновки

Складні і непередбачувані процеси, що відбуваються в сучасному економічному середовищі функціонування підприємств, висувають на перший план проблему забезпечення стратегічної гнучкості як здатності підприємства максимально адекватно, оперативіно із найменшими витратами пристосовуватися до змін. Стратегічна гнучкість перетворюється на важливе джерело конкурентної переваги, на запоруку стійкого розвитку підприємства в умовах невизначеності.

Оскільки практично неможливо заздалегідь передбачити характер майбутніх змін, керівники підприємств повинні орієнтуватися на необхідність використовувати якомога ширший спектр способів підвищення стратегічної гнучкості. Ці способи доцільно пов'язувати з факторами стратегічної гнучкості, які, в свою чергу, можна систематизувати за провідними функціональними зонами діяльності підприємства. В статті розглянуто способи підвищення маркетингової гнучкості за допомогою використання інструментів цифрового маркетингу, виробничої гнучкості – за допомогою двохетапних стохастичних задач оптимізації виробничої програми, організаційної гнучкості – шляхом гнучкого формування організаційних структур управління.

Перспективи подальших розвідок можуть полягати у розширенні спектру способів підвищення стратегічної гнучкості підприємства, а також у розробці процедур цілеспрямованого формування найбільш ефективних програм підвищення гнучкості з урахуванням співвідношення витрат і результатів.

### Література

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / И. Ансофф ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2009. – 344 с.
2. Друкер П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы / П.Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Бук Чембэр Интернэшнл, 1992. – 349 с.
3. Lorange P. Corporate Planning: an Executive View-point. – Englewood Cliffs, New York: Prentice Hall, 1980, p. 2.
4. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
5. Портер М.Е. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурента / М.Е. Портер ; пер. с англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К. : Основи, 1998. – 390 с.
6. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
7. Словарь прикладной интернетики [Электронный ресурс] : словарь / С.А. Нехаев, Н.В. Кривошеин, И.Л. Андреев, Я.С. Яскевич; Сетевой холдинг «WEB-PLAN Group». – Режим доступа : <http://www.nbu.gov.ua>.
8. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер ; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2003. – 544 с.
9. Сенге П. Стратегическая гибкость / П. Сенге и др. ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2005. – 383 с.
10. Хэмел Г. Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил ; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 381 с.
11. Сабанчиев Н.А. Гибкость, управляемость и стратегическая устойчивость: понятия, взаимосвязь и оценка / Н.А. Сабанчиев // Российский экономический Интернет-журнал. – 2009. – № 1. – С. 803–813.
12. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: анализ и планирование / В.Н. Самочкин. – 2-е изд. – М. : Дело, 2000. – 376 с.
13. Ситницький М. Система управління стратегічною гнучкістю вітчизняних підприємств / М. Ситницький // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2007. – № 3. – С. 27–31.
14. Шатілова О.В. Оцінка рівня стратегічної гнучкості підприємства / О.В. Шатілова // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Спец. вип. : Економіка підприємства : теорія і практика: у 2 ч. – Ч. II. – К. : КНЕУ, 2010. – 401 с.
15. Эмануэль И.В. Значение стратегической гибкости менеджмента корпорации при инновационном развитии для достижения конкурентных преимуществ / И.В. Эмануэль // Вестник Российской академии естественных наук (Санкт-Петербург). – 2010. – № 3. – С. 60–66.
16. Hill T. Operations management. – New York: Palgrave Macmillan, 2005. – 832 p.
17. Heizer J., Rendre B. Operations management. – New Jersey: Pearson Prentice Hall, 2006. – 809 p.
18. Ерфорт І.Ю. Формування гнучкого цінового механізму підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.06.01 / І.Ю. Ерфорт. – Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2005. – 20 с.
19. Белый М. К вопросу о гибкости организаций органического типа [Электронный ресурс] / М. Белый, В. Приходько // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 4. – Режим доступа : [http://vasilieva.narod.ru/13\\_4\\_98.htm](http://vasilieva.narod.ru/13_4_98.htm).
20. Вітлінський В.В. Ризик у менеджменті / В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний. – К. : ТОВ «Борисфен-М», 1996. – 325 с.
21. Володькіна М.В. Організація управління промисловим підприємством : навч. посіб. / М.В. Володькіна. – К. : КНЕУ, 2011. – 318 с.

### References

1. Ansoff I. Strategicheskij menedzhment. Klassicheskoe izdanie. Saint Petersburg, Piter, 2009. – 344 c. [in Russian]
2. Drucker P.F. Rynok: kak vyjti v lidery. Praktika i principy. Moscow, Buk Chamber Interneshnl, 1992. – 349 c. [in Russian]



3. Lorange P. Corporate Planning: an Executive View-point, Englewood Cliffs, New York: Prentice Hall, 1980, p. 2.
4. Mescon M.H., Albert M., Khedouri F. Osnovy menedzhmenta. Moscow, Delo, 1992. – 702 c. [in Russian]
5. Porter M. Strarehii konkurencii: Metodyka analizu haluzei i diialnosti konkurenta. Kyiv, Osnovy, 1998. – 390 c. [in Ukrainian]
6. Thompson A.A., Strickland A.J. Strategicheskij menedzhment. Iskusstvo razrabotki i realizacii strategii. Moscow, Banki i birzhi, YUNITI, 1998. – 576 c. [in Russian]
7. Nehaev S.A., Krivoshein N.V., Andreev I.L., Yaskevich Y.S. Slovar' prikladnoj internetiki from Setevoy holding «WEB-PLAN Group». [http:// www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua). [in Russian]
8. Aaker D. Strategicheskoe rynochnoe upravlenie. Saint Petersburg, Piter, 2003. – 544 c. [in Russian]
9. Senge P. Strategicheskaja gibkost'. Saint Petersburg, Piter, 2005. – 383 c. [in Russian]
10. Hamel G., Prahalad C. and Thomas H. Strategicheskaja gibkost'. Saint Petersburg, Piter, 2005. – 381 c. [in Russian]
11. Sabanchiev N.A. Gibkost', upravlyaemost' i strategicheskaya ustojchivost': ponyatiya, vzaimosvyaz' i ocenka. Rossijskij e'conomicheskij Internet-zhurnal. – 2009. – № 1. – С. 803-313. [in Russian]
12. Samochkin V.N. Gibkoe razvitie predpriyatiya: analiz i planirovanie, 2th ed. Moscow, Delo, 2000. – 376 c. [in Russian]
13. Sytnytskyi M. Systema upravlinnia stratehichnoiu hnuchkistiu vitchyznianyh pidpriemstv. Konkurenciya. Visnyk Antymonopolnoho komitetu Ukrainy. – 2007. – №3. – С. 27-31. [in Ukrainian]
14. Shatilova O.V. Otsinka rivnia stratehichnoi hnuchkosti pidpriemstva. Formuvannia rynkovoї ekonomiki : zb. nauk. prats, Spets. vyp. : Ekonomika pidpriemstva : teoriia i praktika, in 2 parts, Part II, Kyiv, KNEU, 2010. – С. 195-203. [in Ukrainian]
15. E'manue'l' I.V. Znachenie strategicheskoi gibkosti menedzhmenta korporacii pri innovacionnom razvitii dlya dostizhenija konkurentnyh preimushhestv. Vestnik Rossijskoj akademii estestvennyh nauk. Saint Petersburg. – 2010. – №3. – С. 60-66. [in Russian]
16. Hill T. Operations management, New York: Palgrave Macmillan, 2005, 832 p.
17. Heizer J. and Rendre B. Operations management, New Jersey: Pearson Prentice Hall, 2006, 809 p.
18. Erfort I.J. Formuvannia hnuchkoho tsinovoho mehanizmu pidpriemstva : Avto-ref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekonom. nauk: spets. 08.06.01. Donetsk, Institut ekonomiki promyslovosti, 2005. – 20 c. [in Ukrainian]
19. Belyj M., Pryhod'ko V. K voprosu o gibkosti organizacij organicheskogo tipa. Problemy teorii i praktiki upravlenija. – 1998. – № 4. [http://vasilievaa.narod.ru/13\\_4\\_98.htm](http://vasilievaa.narod.ru/13_4_98.htm). [in Russian]
20. Vitlinskii V.V., Nakonechnyi S.I. Ryzik u menedzhmenti. Kyiv, TOV «Borysfen-M», 1996. – 325 c. [in Ukrainian]
21. Volodkina M.V. Organizatsiia upravlinnia promyslovym pidpriemstvom. Kyiv, KNEU, 2011. – 318 c. [in Ukrainian]

Надійшла 12.01.2014; рецензент: д. е. н. Чубукова О. Ю.

УДК 338.262

Л. О. МАРМУЛЬ, І. В. НОВИКОВА  
Державний університет телекомунікацій, Київ

## ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ В РАМКАХ УПРАВЛІННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

*В статті визначено основні проблеми інформаційного забезпечення діяльності підприємств телекомунікацій, розглянути питання необхідності впровадження моніторингу та інформаційної бази для підвищення конкурентоспроможності підприємств. Запропоновано перспективні напрями вдосконалення процесу інформаційного забезпечення підприємств телекомунікацій з метою поліпшення їх конкурентного стану.*

*Ключові слова моніторинг, інформаційне забезпечення, конкурентоспроможність, підприємства телекомунікацій.*

L. O. MARMUL, I. V. NOVYKOVA  
State University of Telecommunications

## IMPLEMENTATION MECHANISM OF INFORMATION PROVISION OF TELECOMMUNICATIONS COMPANIES UNDER MANAGEMENT COMPETITIVENESS

*The paper identifies the key problems of information provision of enterprises telecommunications, consider the need to introduce monitoring and information base to improve the competitiveness of enterprises. A promising directions for improving the process of information provision of telecommunications companies to improve their competitive status. In article proposes to develop and expand the capabilities of the system informatyynoho support and monitoring. Improvements proposed changes will allow telecom companies on the one hand to increase their competitiveness on the other - to strengthen its efforts in the direction of investment.*

*Keywords: monitoring, information security, competitiveness, enterprise telecommunications.*

**ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ.** Система моніторингу конкурентоспроможності підприємств, на наш погляд, повинна виконувати одночасно кілька функцій. Тому чим більш повним і якісним буде склад показників, за якими цей моніторинг здійснюється, тим ефективнішими будуть заходи, плановані і здійснювані керівництвом підприємства для підвищення його конкурентоспроможності. У цьому зв'язку, ми вважаємо за доцільне розглянути складові частини системи моніторингу стану телекомунікаційного підприємства. З урахуванням специфіки галузі телекомунікацій, постійного посилення конкуренції між підприємствами, особливої актуальності набуває вдосконалення системи досліджень реального стану підприємства і його положення на конкурентному ринку шляхом доповнення дослідження системою

моніторингу підприємства. Моніторинг підприємств, на нашу думку, - це інформаційно - аналітичний інструмент, що зв'язує між собою підприємства реального сектора економіки і призначений для вироблення раціональних рішень, заходів впливу на діяльність підприємства відповідно до цілей і завдань самого підприємства в умовах удосконалення економічної політики в цілому.

**АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ.** Значний внесок у розвиток теоретичних, методологічних, загальнометодичних основ конкуренції та конкурентоспроможності зробили такі вітчизняні вчені-економісти, як О. І. Амоша, Б. В. Буркінський, В. А. Василенко, Н. І. Горбаль, В. І. Гринчуцький, І. З. Должанський, Я. А. Жаліло, Т. О. Загорна, А. П. Наливайко, П. В. Осіпов, Т. І. Ткаченко, Л. С. Шевченко та інші, та зарубіжні: Г. Л. Азоев, І. Н. Герчикова, М. Портер, Р. А. Фатхутдинов, А. Ю. Юданов та інші, але питанням інформаційного забезпечення конкурентоспроможності підприємств, ще не достатньо приділено уваги вчених.

**ПОСТАНОВКА ЦІЛЕЙ.** Мета статті полягає у обґрунтуванні необхідності впровадження моніторингу та інформаційного забезпечення конкурентоспроможності підприємств телекомунікацій та визначення впливу інформаційного забезпечення на підвищення конкурентоспроможності підприємств галузі та активізації інвестиційної політики підприємств.

**ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ.** Система моніторингу телекомунікаційного підприємства дозволяє практично в режимі реального часу робити незалежні оцінки тенденцій розвитку його економічного стану, отримувати інформацію про стан кон'юнктури на ринку телекомунікацій та її можливі зміни, оперативно проводити оцінку конкурентного становища підприємства і найважливіших факторів, що визначають його ділову активність у взаємозв'язку із змінами тенденцій економічного розвитку країни або регіону. Для цього, ми вважаємо за доцільне, використовувати три основних компоненти моніторингу конкурентоспроможності підприємства:

- на рівні економіки в цілому;
- на рівні підприємства;
- на рівні підрозділів.

Керівництво підприємства може не тільки відстежувати найважливіші тенденції розвитку економічних процесів, а й оперативно оцінювати вплив основних факторів, що визначають можливі зміни цих процесів. Тим самим система моніторингу телекомунікаційного підприємства формує необхідну основу для раннього виявлення керівництвом виникаючих в діяльності підприємства диспропорцій, що дозволяє підвищити ефективність системи управління і не допустити зниження рівня конкурентоспроможності.

Основними суб'єктами системи моніторингу телекомунікаційного підприємства є: саме підприємство, його управління і центральний апарат, а також виробничі та допоміжні підрозділи. Участь всіх підрозділів в моніторингу є обов'язковим, а керівництво підприємства забезпечує конфіденційність і достовірність представленої ними інформації. Система моніторингу підприємства, повинна, на наш погляд, включати в себе три основних взаємопов'язаних блоку, які базуються на відповідній методології:

- щомісячний аналіз змін кон'юнктури ринку, що дозволяє оцінювати поточні тенденції в динаміці попиту на телекомунікаційні послуги у взаємодії з попитом і пропозицією на ринку та іншими факторами;
- щоквартальний аналіз конкурентного становища підрозділів підприємства, що дозволяє оперативно оцінювати результати діяльності підприємства з позицій формування конкурентних переваг ;
- щоквартальний аналіз інвестиційної активності у взаємозв'язку з результатами господарської діяльності підрозділів, а також попитом і пропозицією на ринку телекомунікаційних послуг.

Таким чином, в рамках створюваної системи моніторингу телекомунікаційного підприємства можна вирішувати такі завдання:

- оцінювати ефективність проведеної товарної і фінансової політики з урахуванням реального розвитку загальноекономічних процесів як по країні в цілому, так і в рамках самого підприємства;
- оцінювати системні ризики в галузі, що виникають, насамперед, під впливом структурних зрушень в реальному секторі економіки;
- вирішувати практичні завдання, пов'язані з функціями підприємства в напрямку утримання та підвищення рівня конкурентоспроможності як послуг підприємства, так і самого телекомунікаційного підприємства в цілому;
- проводити аналіз і прогноз попиту на вироблені підприємством телекомунікаційні послуги на основі оцінки фінансової ситуації на ринку, зміни попиту та пропозиції на мікрорівні, а також змін інвестиційної активності під впливом зазначених процесів.

Створення системи моніторингу на телекомунікаційному підприємстві доцільно, на наш погляд, здійснювати в два етапи.

I етап – розробка та апробація пілотного проекту "Моніторинг підприємства" на базі одного з підрозділів, наприклад, відділення або управління.

II етап – створення системи моніторингу на базі інших підрозділів підприємства та забезпечення функціонування системи моніторингу на рівні всього підприємства з макроекономічними блоками. Відмінності між підприємствами в положенні на ринку обумовлюють необхідність переробки методичних матеріалів для більш повного виявлення специфічних особливостей діяльності кожного конкретного

підприємства. Це залежить від сегмента ринку, на якому діє підприємство, від економічних процесів, від конкуренції в кожному окремому регіоні і т.д. Для включення в систему моніторингу конкретних підрозділів може використовуватися методика визначення вибіркової сукупності підрозділів. На підставі даної методики виділяються основні види послуг і найбільш важливі напрямки діяльності телекомунікаційного підприємства і проведений розрахунок обсягу вибіркової сукупності в цілому по підприємству і в розрізі видів послуг.

З метою аналізу одержуваної в рамках моніторингу інформації здійснюється відпрацювання методологічних підходів і методики обробки анкет і баз даних; складаються макети вихідних аналітичних таблиць, схем і графіків; розробляються алгоритми розрахунку кожного показника вихідних аналітичних таблиць. Визначаються основні напрямки аналізу змін конкурентного становища підприємства на основі змін фінансових показників, інвестиційної активності підприємства та інших складових, які підприємство визначає самостійно. Для цього можуть бути розроблені основні вимоги до програмного забезпечення системи моніторингу підприємства. Можлива схема представлена на рис. 1.



Рис. 1. Схема системи моніторингу телекомунікаційного підприємства

Для створення системи моніторингу телекомунікаційного підприємства також необхідно провести навчання фахівців відповідного підрозділу з питань методології та методики, провести зустрічі з керівництвом основних підрозділів підприємства, а також з керівниками допоміжних підприємств для обґрунтування важливості та необхідності надання ними своєчасної та достовірної інформації в повному обсязі. У ході реалізації пілотного проекту системи моніторингу телекомунікаційного підприємства співробітниками відділу моніторингу підприємства щомісяця проводиться аналіз поточного стану підприємства і щокварталу – оцінка змін конкурентного становища підприємства на ринку. Як правило, зіставлення одержуваних вже в рамках пілотного проекту даних з даними аналогічних підприємств дозволяють виявити "больові точки" у стані підприємства, оцінити зміни кон'юнктури в галузі, зробити оцінки впливу на конкурентне становище підприємства ряду факторів, включаючи інструменти і заходи фінансової і виробничої політики.

На наступних етапах створення, функціонування і розвитку системи, як правило, вирішуються проблеми, пов'язані із створенням цілісної системи моніторингу на рівні всього підприємства. Насамперед, це стосується підвищення якісного рівня методологічного, методичного та інших елементів функціонування системи, посилення практичної спрямованості використання результатів моніторингу, синхронізації надання даних, а також підвищення контролю їх достовірності. При досягненні позитивних результатів по всьому

підприємству може бути виданий наказ про якісний розвиток системи моніторингу підприємства на основі відпрацювання методології та методики аналізу результатів моніторингу. У рамках процесу впровадження системи моніторингу обов'язково має бути здійснено підвищення ефективності використання системи за рахунок факторів, не пов'язаних безпосередньо з діяльністю самої системи.

До основних заходів, на наш погляд, відносяться:

- навчання представників всіх підрозділів підприємства по збору, перевірці достовірності та функціонуванню системи моніторингу підприємств, методології і методикам аналізу результатів моніторингу;

- визначення складу підрозділів для пілотного і основного проектів створення системи моніторингу – учасників моніторингу по кожному виду послуг у розрізі різних споживачів і конкретних підрозділів;

- проведення роботи та нарад з керівниками всіх зацікавлених підрозділів, запрошених до участі в моніторингу, та керівниками всіх структурних елементів: бригад, відділів і т. п. на предмет їхнього сприяння в організації робіт щодо створення та забезпечення функціонування системи.

Після впровадження пілотного проекту проведення моніторингу, а також з урахуванням його помилок і недоробок, в основному проекті може бути створена єдина система отримання, зберігання і обробки первинної інформації, отриманої від підрозділів – учасників моніторингу, включаючи департаменти, відділи, управління та центральний апарат телекомунікаційного підприємства. Одночасно вдосконалюється структура первинної та аналітичної інформації в рамках системи моніторингу підприємства. У результаті вдосконалення і додаткової структуризації система моніторингу розширюється і поглиблюється. У неї входять показники, що охоплюють більш широкий спектр даних. У підсумку система моніторингу враховує не тільки дані самого підприємства, а й основні макроекономічні показники. При використанні системи моніторингу протягом певного періоду у підприємства з'являється можливість більш виважено позиціонувати себе серед підприємств конкурентів, а також здійснювати спостереження і аналіз зміни не тільки своєї конкурентної, але і відстежувати галузеві тенденції. Це дає можливість розробляти конкурентну стратегію, коригувати інвестиційні плани, а також більш чітко формулювати цілі та завдання підприємства.

Моніторинг підприємства, а також його можлива інтеграція в єдину інформаційну систему дозволяє, на наш погляд, вирішити ряд макроекономічних проблем:

- підвищити якість аналізу і прогнозу загальноекономічних процесів на галузевому та регіональному рівнях, поглибити цей аналіз за рахунок визначення фактичного та очікуваного індексу бізнес-клімату в країні, по галузях і регіонах;

- своєчасно виявляти диспропорції в економіці, причини їх появи і вживати заходи щодо зменшення їх впливу на діяльність підприємства в цілому, та рівень його конкурентоспроможності зокрема.

Крім того, завдяки створенню системи моніторингу у підприємства з'являється можливість точніше оцінювати економічну кон'юнктуру в галузі, відстежувати і прогнозувати динаміку і тенденції фінансово-господарської діяльності підприємства, зіставляти їх з макроекономічними показниками по галузі та національній економіці. Також виявляти і усувати негативно фактори, які впливають, забезпечувати розробку і прийняття оптимальних управлінських рішень з проблем розвитку підприємства. Позитивними результатами використання даних моніторингу підприємства є:

- принципове підвищення ступеня незалежності, об'єктивності та оперативності в оцінці процесів діяльності;

- створення необхідної основи для подальшого вдосконалення інструментів стратегічного управління підприємством, зокрема, при проведенні інвестиційних операцій;

- формування необхідної інформаційно-аналітичної бази для вирішення практичних питань з реструктуризації та диверсифікації діяльності, з позиції покращення конкурентоспроможності підприємства.

Система моніторингу є основою комплексної реструктуризації та диверсифікації діяльності підприємства, здійснюваної через реінжиніринг бізнес-процесів. Основна ідея реінжиніринга полягає у фундаментальному переосмисленні і радикальному перепроектуванні бізнес-процесів підприємства для досягнення корінних поліпшень в основних показниках його діяльності. Необхідність реінжиніринга обґрунтовується високою динамічністю розвитку галузі телекомунікацій. Безперервні і досить істотні зміни в технологіях, ринках збуту і потребах клієнтів стали звичайними явищами, і підприємства, прагнучи вижити і зберегти конкурентоспроможність, змушені безперервно перебудовувати свою стратегію і тактику.

Інформаційні технології є основою реінжинірингу бізнес-процесів підприємства телекомунікацій. Інформаційна підтримка вирішальним чином впливає на функціонування процесів і при правильному використанні призводить до багаторазового підвищення їх результативності і як наслідок, підвищенню конкурентоспроможності підприємства на ринку. З урахуванням сучасного підходу до проведення подібних змін інформаційна система підтримки реінжиніринга телекомунікаційного підприємства повинна надавати наступні можливості:

- розробка бізнес-моделі підприємства безпосередньо менеджерами;

- створення динамічних моделей, що адекватно описують діяльність підприємства;

- автоматизація основних етапів реінжиніринга – розробка образу майбутнього підприємства і

специфікація завдань і цілей, розробка моделі існуючого бізнесу, розробка моделі нового бізнесу, створення інформаційної системи підтримки;

- впровадження нового проекту або цілого бізнесу.

Для цього ми пропонується створення інформаційної системи, що включає систему моніторингу та складається з:

- інструментального комплексу для створення динамічних інтелектуальних систем в управлінні і моделюванні діяльності підприємства;

- створення на базі інтелектуальної системи інструментального багатофункціонального комплексу для проведення реінжинеринга.

Запропонована система зможе дозволити прискорити процес прийняття управлінського рішення і зробити його максимально ефективним.

**ВИСНОВОК.** Таким чином, доцільно розвивати і розширювати можливості системи моніторингу в наступних напрямках:

1. Сценарії та прогнози безпечного розвитку підприємства в рамках міждержавних, регіональних, національних і галузевих ринків.

2. Аналіз та моделювання бізнес-процесів в умовах реструктуризації та диверсифікації підприємства .

3. Економічні та математичні моделі конкурентоспроможного розвитку технологій та інвестиційних проектів з урахуванням комерційних ризиків, економічних, екологічних та соціальних аспектів розвитку підприємства.

4. Інтегровані інформаційні системи підтримки управління інвестиційними проектами на всьому життєвому циклі технологій та управління підприємством.

5. Інформаційна безпека, інтернет-технології.

6. Використання результатів моделювання основних характеристик розвитку підприємства і прогнозних результатів можливостей підприємства для підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Саме це дозволить телекомунікаційним підприємствам, з одного боку підвищити свою конкурентоспроможність, з іншого – зміцнити свої зусилля в інвестиційному напрямку розвитку.

#### Література

1. Гукова А.В. Инвестиционный капитал предприятия / А.В. Гукова, А.Ю. Егоров. ; Под общей редакцией А.Ю. Егорова. – М. : «Кнорус», 2011. – 276.

2. Ищенко А.А. Роль инвестиций в повышении конкурентоспособности фирмы / Ищенко А.А., Заярная И.А. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.scienceforum.ru/2013/62/485>

3. Ламбен Ж.–Ж. Стратегический маркетинг / Ж.–Ж. Ламбен. – Спб. : «Наука», 1996. – 156 с.

#### References

1. Gukova, A. V. and Egorov, A.Y. (2011), Investment capital company, Knorus, Moscow, Russia, p. 276
2. Ishchenko, A.A. and Zayarnaya, I.A. (2013), "The role of investment in enhancing the competitiveness of firms", Student Science Forum, [Online], available at: <http://www.scienceforum.ru/2013/62/485>
3. Lamben, J.-J. (1996), Strategicheskii marketing [Strategic Marketing], Nauka, St.Peterburg, Russia.

Надійшла 12.01.2014; рецензент: д. е. н.

## КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

*У роботі розглядалася проблема ефективного управління розвитком підприємств, що надають інформаційно-комунікаційні послуги з умов аутсорсингу, у ракурсі комплексної оцінки їхньої конкурентоздатності в умовах ринкової економіки.*

*Ключові слова: інформаційно-комунікаційні послуги, розвиток підприємства, конкурентоздатність, комплексна оцінка, аутсорсинг.*

M. G. PROSKURNYA

Vadym Hetman Kyiv National Economic University, Kyiv, Ukraine

## COMPLEX ASSESSMENT OF DEVELOPMENT OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES ENTERPRISES

*The problem of effective management of companies' development that outsource Information and Communication services is considered in the perspective of a comprehensive assessment of their competitiveness in a market economy. In accordance with goals set in the article a comparative analysis of approaches to assessing the competitiveness of industries in the economy is considered: Diamond Model of Industry evaluation by Michael Porter, Terdiman Country Selection Framework, Critical factors in software Exports, developed by Heeks and Nicholson. An integrated approach to assessing the competitiveness of companies that provide outsourcing of ICT. The article presents study on complex assessment of Ukrainian enterprises competitiveness that provide outsource Information and Communication services.*

*Keywords: Information and Communication services, development of enterprises, competitiveness, complex assessment, outsourcing.*

### Вступ

У сучасних умовах глобальної конкуренції та суцільної інформатизації суспільства надзвичайно важливим є пошук унікальних переваг, які б допомогли підприємству зайняти свою нішу як на вітчизняному, так і на міжнародному ринках. Одним із варіантів вирішення даної проблеми є відмова підприємств самостійно займатися інформатизацією свого бізнесу, а натомість скористатися послугами аутсорсингу інформаційних технологій (з англійської мови Information Technology Outsourcing – ІТО). У даному випадку підприємство може передати тільки частину операцій підприємства на виконання аутсорсером, або ж використати всі переваги даного інструменту, перебудувавши свій бізнес навколо аутсорсингу інформаційних технологій як ключової компетенції.

**Постановка проблеми.** На сьогоднішній день конкурентна боротьба усе частіше змушує підприємства шукати для аутсорсингу не ключових для себе процесів партнерів, котрі здатні дешевше, швидше та якісніше їх виконувати, аніж підприємство буде займатися цим самостійно. Наявність численних критеріїв відбору без групування та ранжування відповідно до потреб конкретної сфери призводить до однобокого погляду на проблему пошуку надійного партнера, адже у даному випадку оцінка та вибір партнера залежать від суб'єктивної точки зору того, кому доводиться приймати остаточне рішення про заключення договору про надання послуг аутсорсингу. Саме тому проблема комплексної оцінки та використання ресурсів за межами підприємства та країни в умовах високого попиту на інформаційно-комунікаційні послуги є сьогодні актуальною як ніколи.

**Останні дослідження та публікації.** Дослідженню питання ефективності використання послуг аутсорсингу присвячено чимало праць як закордонних, так і вітчизняних науковців, серед них: Анікін Б.А., Гріффітс Д., Кобб Дж.А., Михайлов Д.М., Портер М., Руда І.Л., Соколова А.А., Тердіман Р., Філіпова І.А. та ін.. У той же час можна виокремити й тих науковців, які займаються висвітленням даної теми безпосередньо у сфері аутсорсингу інформаційно-комунікаційних технологій, серед них: Затолук С., Беккер Н., Ніколсон Б., Хікс Р., Шуман С., Ярошук М. та ін.

**Вихідні передумови.** Незважаючи на надзвичайно високий рівень актуальності вищезазначеної проблеми, у ракурсі специфіки господарської діяльності підприємств, що займаються наданням послуг з аутсорсингу інформаційних технологій, проведено все ще недостатньо досліджень. Причиною цього слугують бар'єри вільного доступу до інформації про конкретні підприємства. Дана галузь в Україні знаходиться на етапі становлення та зростання, тому в загальнодержавних джерелах інформації можна знайти все ще досить мало даних для детального наукового дослідження. Окрім того, більше, ніж 56 % фірм на ринку є малими [1, с. 49]: приватні підприємці, що ведуть такий бізнес прагнуть не висвітлювати результати своєї діяльності у засобах масової інформації, що ще більше ускладнює процес збору інформації від них.

**Постановка завдання.** Під час написання даної роботи були поставлені наступні цілі: по-перше, провести аналіз існуючих підходів до оцінки конкурентоздатності галузей у народному господарстві; по-друге, провести аналіз існуючих підходів до оцінки конкурентоздатності галузі інформаційно-комунікаційних технологій; по-третє, запропонувати комплексний підхід до оцінки конкурентоздатності підприємств, що надають послуги аутсорсингу інформаційно-комунікаційних технологій.

**Результати дослідження.** Оскільки поняття розвитку підприємства як суб'єкта господарювання є невіддільним від стану та перспектив розвитку галузі, в якій воно функціонує, звернемось спочатку до витоків наукової думки, присвяченої дослідженню питання конкурентоздатності галузей у народному господарстві. Найвідомішою у цьому напрямі є модель конкурентного ромбу, запропонована М. Портером у 1990 р. [2]. Для порівняння приведемо модель критичних факторів експорту програмного забезпечення, розроблену Р. Хіксом та Б.Ніколсоном [3], а також систему відбору країн Р. Тердімана [4].

Порівняння, приведене у таблиці нижче, демонструє як відмінності, так і схожості у підходах кожної з моделей. Тож визначимо точки дотику між критеріями, які використовують різні автори та доповнимо отриманий екстракт факторами, що не враховані.

Таблиця 1

**Порівняння підходів у визначенні ключових факторів успіху галузі**

<b>Модель конкурентного ромбу М. Портера</b>	<b>Система відбору країн Р. Тердімана</b>	<b>Модель критичних факторів експорту програмного забезпечення Р. Хікса та Б.Ніколсона</b>
1) фактори впливу: – кваліфікована робоча сила; – урядова політика сприяння розвитку галузі; – рівень розвитку інфраструктури; 2) попит на послуги галузі: – на внутрішньому ринку; – на зовнішньому ринку; 3) стратегія, структура та рівень конкуренції всередині галузі: – співробітництво; – наявність кластерів; 4) пов'язані галузі.	1) людські ресурси: – наявність досвідчених працівників; – система освіти; – рівень знання іноземних мов (англійської); – вміння спілкуватися з людьми; – навички у роботі з програмним забезпеченням; – навички у роботі з технікою; 2) інфраструктура: – політична стабільність; – урядова підтримка галузі; – податкова політика; – комунікаційна інфраструктура. 3) культурні цінності: – стиль роботи; – техніка комунікації; – зворотній зв'язок в службовій ієрархії.	1) попит на послуги підприємств галузі на світовому ринку; 2) національне бачення та стратегія розвитку країни; 3) рівень міжнародних взаємовідносин та довіри; 4) характеристики галузі програмного забезпечення; 5) рівень розвитку інфраструктури та інших факторів впливу на галузь: – людський капітал; – рівень розвитку технологій; – урядова підтримка; – підтримка НДДКР; – стандартизація та сертифікація послуг та процесу обслуговування.

Як бачимо з таблиці, для усіх трьох підходів є спільними три ключові фактори розвитку галузі: кваліфікована робоча сила, урядова політика, інфраструктура.

У той час, як модель М.Портера охоплює загальний підхід до аналізу галузі без чіткого визначення контрольних точок вимірювання, підходи Р. Тердімана, Р. Хікса та Б.Ніколсона пропонують більш деталізований перелік структурованих критеріїв, розроблених спеціально для аналізу галузі аутсорсингу інформаційних технологій.

Розглянемо специфічні для кожного підходу критерії. У моделі Р. Тердімана критерій культурних цінностей передбачає аналіз технік комунікації всередині робочого колективу, стиль керівництва, зворотній зв'язок у службовій ієрархії. М. Портер, у свою чергу, виділяє пов'язані сфери у якості фактора розвитку досліджуваної галузі. Ними можуть бути як стимулюючі, так і стримуючі фактори впливу.

Рівень міжнародних взаємовідносин та довіри виділений як критерій у моделі Р. Хікса та Б.Ніколсона, що передбачає створення сприятливих умов експорту програмного забезпечення, включаючи існуюче вигідне географічне положення. Автори також включили стандартизацію та сертифікацію послуг і процесу обслуговування у якості характеристики досліджуваної галузі.

Таким чином, аналіз наведених підходів у визначенні ключових факторів успіху галузі дозволяє нам провести рекомбінацію структурних елементів кожної з моделей відповідно до їх важливості.

Грунтуючись на наведеному аналізі підходів визначення ключових факторів успіху галузі, сформулюємо перелік критеріїв оцінювання галузі аутсорсингу інформаційних технологій. Отримана схема комплексної оцінки конкурентоздатності галузі інформаційно-комунікаційних послуг має наступний вигляд:

1) попит на послуги підприємств галузі:

- на внутрішньому ринку;
- на зовнішньому ринку;
- 2) людські ресурси:
  - наявність досвідчених працівників;
  - система освіти;
  - рівень знання іноземних мов (зокрема, англійської);
  - вміння спілкуватися з людьми;
  - навички у роботі з програмним забезпеченням;
  - навички у роботі з технікою;
- 3) інфраструктура в країні:
  - політична стабільність;
  - фінансова підтримка держави;
  - податкова політика уряду;
  - урядова політика сприяння розвитку галузі;
  - комунікаційна інфраструктура;
  - національне бачення та стратегія розвитку країни;
  - рівень розвитку технологій;
  - підтримка НДДКР.
- 4) рівень міжнародних взаємовідносин та довіри;
- 5) характеристики галузі програмного забезпечення;
- 6) стратегія, структура та рівень конкуренції всередині галузі:
  - співробітництво;
  - наявність кластерів;
- 7) стандартизація та сертифікація послуг та процесу обслуговування;
- 8) культурні цінності:
  - стиль роботи;
  - техніка комунікації;
  - зворотній зв'язок в службовій ієрархії.

Відповідно до окресленої схеми проведемо аналіз української галузі аутсорсингу інформаційно-комунікаційних послуг.

Попит на послуги підприємств галузі. Розробка програмного забезпечення та надання послуг з аутсорсингу інформаційних технологій в Україні є найбільшим центром серед країн Центральної та Східної Європи. Більше ніж дев'яносто відсотків промисловості зорієнтовано на зовнішні ринки.

Використовуючи свої сильні сторони, українська галузь аутсорсингу інформаційних технологій зазнала швидкого росту протягом останніх років. За оптимістичними прогнозами експертів до 2020 року український ринок зросте в десять разів, а обсяг розробки програмного забезпечення та ІТ-аутсорсингу може досягти 10 млрд. дол США у рік [5, с. 43].

Українські компанії знайшли визнання не лише серед клієнтів, але також і серед світових науково-дослідних організацій, що відображено у звітах, доповідях, рейтингах та номінаціях: відповідно до дослідження, проведеного асоціацією з аутсорсингу в Центральній та Східній Європі (the Central and Eastern European Outsourcing Association) у 2012 р. Україна посіла перше місце серед 16 країн Центральної та Східної Європи за обсягом послуг з ІТ-аутсорсингу за кількістю компаній, що працюють на ринку, а за кількістю спеціалістів, зайнятих в індустрії аутсорсингу – в 2008, 2009 та 2010 роках [6, 7].

Починаючи з 2000 р., незмінним лідером серед споживачів послуг українських ІТ компаній є Сполучені Штати (рис. 1). Проте протягом останніх трьох років європейські споживачі стають дедалі активнішими – частка послуг, які надаються країнам-учасникам Європейського Союзу зростає, що можна пояснити, по-перше, впливом культурної спорідненості народів, а по-друге, набагато простішим розширенням мережі продажів у Європі.

Значних змін у структурі клієнтської бази не відбулося: як і раніше, в основному це великі підприємства зі сфери телекомунікацій, фінансового сектору, а також окремі проекти для державних організацій.

Найбільшим попитом у 2012 р. користувалися послуги, пов'язані з центрами збереження та обробки даних, рішеннями на базі сервісно-орієнтованої архітектури, впровадження систем планування та бюджетування, телекомунікаційною інфраструктурою, CRM системами (з англ. системи управління взаємовідносинами з клієнтами), віртуалізацією, модернізацією систем управління підприємством тощо. [8]

2. Людські ресурси. Дефіцит кадрів та високий внутрішній попит на програмістів – одна із найболючіших проблем для розвитку галузі.

Грунтовна кількісна оцінка галузі вперше була здійснена у 2007 році [5]. Станом на 2011 р. у галузі працювало вже понад 25 тис. осіб (рис. 2).

В середньому на одного ІТ-фахівця в Україні припадає 3 вакансії [9, с. 60]. За програміста умовно універсальної спеціалізації конкурують підприємства не лише аутсорсингу, але й виробники програмного



забезпечення, підприємства, що адаптують коробочні рішення (наприклад, ERP рішення), банківські та страхові організації, конгломерати будь-якої галузі господарства, які можуть дозволити утримувати власну службу розробки інформаційних рішень. При виборі місця роботи програмісти велике значення приділяють не лише розміру доходу, який вони зможуть отримувати, але й характеру його стабільності. Як свідчить практика [10], норма прибутку у компанії внутрішнього попиту вище, аніж у підприємств, які надають послуги аутсорсингу, що дозволяє першим пропонувати більші заробітні плати в конкуренції за дефіцитних працівників.

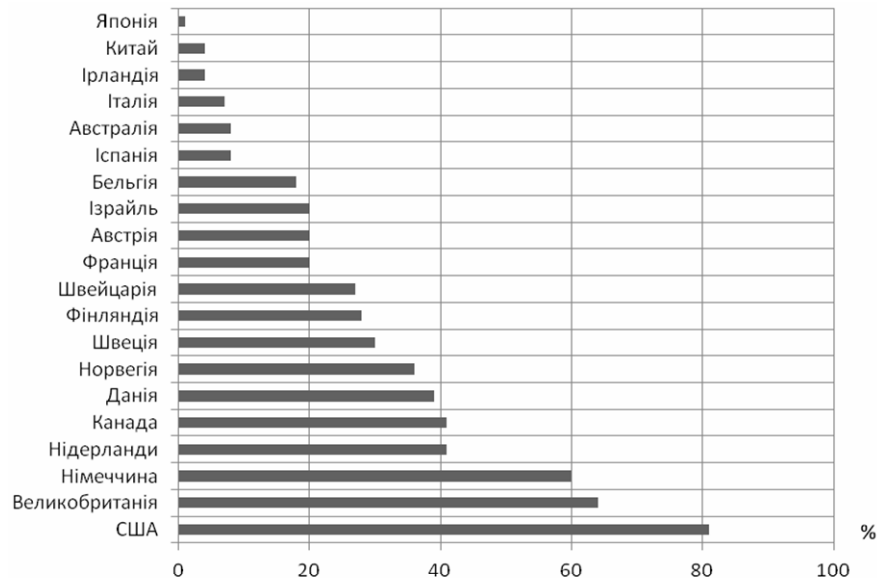


Рис. 1. Ключові країни-замовники інформаційно-комунікаційних послуг на умовах аутсорсингу у 2012 р. [1, с. 59]

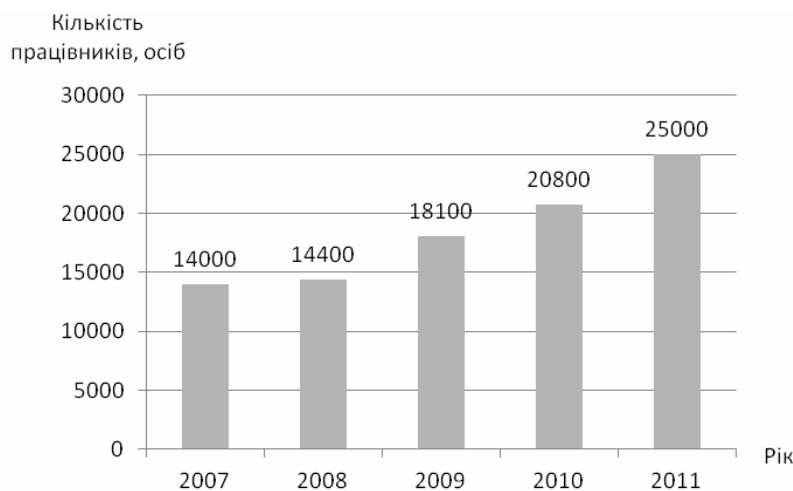


Рис. 2. Кількість спеціалістів інформаційного профілю у 2007–2011 роках [1, с. 50]

Освітня система. Невідповідність теоретичних знань, які студенти отримують у вищих навчальних закладах країни, потребам реальної економіки та бізнесу веде до зростання витрат на перепідготовку випускників та додаткове навчання відповідно до практичних вимог [1, с. 50].

Рівень знання іноземних мов. Враховуючи той факт, що превалююча частка замовлень надходить із-за кордону, знання іноземних мов, а особливо, англійської, відіграє ключову роль у процесі налагодження порозуміння із клієнтами. В даному плані освітня система в країні направлена на вивчення іноземних мов, починаючи з молодшої школи, а у провідних вищих навчальних закладах викладання окремих предметів відбувається на англійській, німецькій мовах. Окрім того, серед переваг, які пропонують роботодавці програмістам, є безкоштовні курси з вивчення іноземних мов. Саме тому, можна зробити висновок про порівняно високий рівень знання іноземних мов в Україні.

Вміння спілкуватися з людьми. Ключова особливість діяльності підприємств галузі інформаційно-комунікаційних послуг полягає у її залежності від людських ресурсів. Організація праці, питання мотивації та утримання досвідчених працівників є нагальними проблемами, які стримують розвиток галузі.

Галузь інформаційно-комунікаційних послуг в Україні за темпами росту (з 0,11 млрд дол. у 2003 р. до 1,1 млрд дол. у 2011 р.) є чи не єдиною швидкозростаючою галуззю у вітчизняній економіці [11]. Зростання відбувається як за рахунок збільшення кількості гравців на ринку, так і за рахунок укрупнення ключових компаній. Останні в свою чергу вже зіткнулися з проблемою взаємодії в колективі: збільшення чисельності працівників, їх градація, нестача кваліфікованих управлінців призводять до того, що на керівні посади усе частіше назначають технічних спеціалістів без відповідної підготовки. У результаті інформаційний потік, який проходить через такого керівника, не буде усестороннім, а ймовірність виникнення проблем неправильної оцінки або невірно прийнятого рішення зростатиме [12].

Навички у роботі з програмним забезпеченням та технікою. Характерною особливістю ІТ ринку України, який свідчить про його відносну незрілість, є превалювання в продажах комп'ютерної апаратури (матеріального обладнання) на відміну від розвинутих іноземних ринків, де основний прибуток ІТ підприємства отримують від продажу програмного забезпечення та його обслуговування [13, С. 134–135]. Але ситуація змінюється: збільшується частка послуг з розробки програмного забезпечення (у 2012 р. 12 %) та консультативних послуг (у 2012 р. 9 %) [14]. Чимало вітчизняних підприємств займаються зборкою обладнання вузької спеціалізації, працюючи із передовими системними інтеграторами (наприклад, Micrisoft, SAP, IBM та ін.).

3. Інфраструктура в країні. Політична нестабільність на сьогоднішній день є однією із ключових причин, що стримують розвиток галузі. Сумнівна репутація на міжнародній діловій арені відлякує інвесторів та потенційних замовників послуг: показник прямих іноземних інвестицій у 2011 р. досягнув найнижчої межі за останні сім років [11].

Фінансова підтримка держави. Враховуючи популярність інноваційних технопарків закордоном (Силіконова долина в США, «Сколково» в Російській Федерації, ІТ-парк у Набережних Човнах Російкої Федерації та ін.), у 2011 р. було вирішено створити вітчизняний ІТ-парк Bionic Hill з метою формування платформи для розвитку бізнесу і забезпечення комфортних умов для роботи і проживання фахівців сфери високих технологій. Проект створення Bionic Hill закладений у стратегії розвитку м. Києва на період до 2025 р. та буде фінансуватися з державних коштів. Серед пріоритетних галузевих напрямів інноваційного парку будуть інформаційно-комунікаційні технології, фармацевтика та біотехнології, енергоефективність та енергозбереження [15].

Проте податками та інвестиціями не вичерпується тема реформування законодавства України в галузі інформаційних технологій. Більшість українських підприємств відкривають представництва закордоном, де і відображають свою інтелектуальну власність. Таким чином, продукти та проекти, які виконує українська компанія, повністю показані в показниках економіки тієї країни, де інтелектуальне законодавство захищає інтереси даного підприємства, а через українську економіку проходять лише статті витрат у вигляді оплати оренди та заробітної плати, при чому, далеко не завжди у повному розмірі. Такий стан справ свідчить про невиконання принципу відповідності інтелектуального законодавства потребам реальної економіки.

Податкова політика уряду націлена на підтримку суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки, схвалені відповідно до Закону України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» від 6 вересня 2012 р. [16], та суб'єкти індустрії програмної продукції, які застосовують особливості оподаткування відповідно до Податкового кодексу України.

Відповідно до п.26-1 підрозділу 2 Податкового кодексу України тимчасово, з 1 січня 2013 року до 1 січня 2023 року, звільняються від оподаткування податком на додану вартість операції з постачання програмної продукції, до якої входять: результат комп'ютерного програмування у вигляді операційної системи, системної, прикладної, розважальної та/або навчальної комп'ютерної програми (їх компонентів), а також у вигляді інтернет-сайтів та/або онлайн-сервісів; криптографічні засоби захисту інформації [17].

Відповідно до п.10 підрозділу 4 Податкового кодексу України підприємства галузі інформаційних технологій сплачують податок на прибуток наступним чином: з 1 січня 2013 року по 31 грудня 2013 року включно – 19 %, а для суб'єктів індустрії програмної продукції, які застосовують особливості оподаткування, передбачені Податковим кодексом України, – 5 %; з 1 січня 2014 року – 16 %, а для суб'єктів індустрії програмної продукції, які застосовують особливості оподаткування, передбачені Податковим кодексом України, – 5 % [17].

Урядова політика сприяння розвитку галузі. З метою підтримки галузі інформаційних технологій України та залучення іноземних інвестицій в національну економіку були розроблені законопроекти № 8267 (передбачував введення спеціальних податкових пільгових ставок єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування), № 9744 (передбачував введення спеціального податку на доходи фізичних осіб, які працюють у сфері програмного забезпечення, до 5 %), вето вана президентом України у червні 2012 р. Таким чином, Закон України «Про державну підтримку розвитку індустрії програмної продукції», прийнятий 16 жовтня 2012 р. [18], не вирішує проблеми, які для підприємств галузі є нагальними, а саме – легалізацію заробітних плат персоналу (ключової статті витрат підприємств галузі) [19].

Говорячи про ефективність Закону України «Про державну підтримку розвитку індустрії

програмної продукції» слід згадати, що він дає дві основні переваги бізнесу: продаж програмного забезпечення звільняється від сплати податку на додану вартість, а також пільгове оподаткування прибутку. Та водночас час показав, що й ці переваги піддаються сумніву: потреба вести паралельний облік вимагає додаткових людських ресурсів, оскільки частина операцій проходить без сплати податку на додану вартість (продаж програмного забезпечення), а частина (профільне обслуговування) – з його нарахуванням. Окрім того, для отримання податкових пільг підприємцям потрібно звертатися до відповідних податкових органів із заявою. Як наслідок малі та середні підприємства ігнорують пропозицію переходити на спеціальний податковий режим.

Комунікаційна інфраструктура. Надійність та якість обслуговування підприємств галузі інформаційних технологій значною мірою залежить від ступеню розвиненості телекомунікаційної інфраструктури, покриття мережі інтернет (кількості користувачів), безперебійного енергопостачання обладнання.

Чисельність користувачів мережі інтернет в Україні станом на червень 2011 р. складала 19,7 млн осіб (43,5% населення), що значно вище рівня 2008 р. (13,65 млн осіб) [20]. За даними iKS-Consulting, в Україні на грудень 2011 налічувалося 53,67 млн абонентів (SIM-карт) стільникового зв'язку, що свідчить про проникнення мобільного зв'язку на рівні 117% [21]. Отже, наявна в Україні комунікаційна інфраструктура сприяє розвитку галузі інформаційно-комунікаційних послуг.

Підтримка НДДКР. На даний час провідним закладом вищої освіти в галузі інформаційних технологій займає Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», який відіграє ключову роль у кооперації випускників та молодих спеціалістів з міжнародними організаціями, серед яких AMD, CISCO, Google, Microsoft та ін.

Протягом останніх п'яти років в Україні значно зросла кількість дослідних центрів (табл.2).

Таблиця 2

**Загальна характеристика дослідних центрів міжнародних корпорацій, представлених у Україні (на основі даних джерела [22])**

Компанія	Чисельність співробітників, осіб	Сфера діяльності	Штаб-квартира компанії	Всього співробітників
Samsung Electronics	1100	Електроніка	Південна Корея	425 000
NetCracker	750	Створення програмного забезпечення для телекомунікаційної галузі	США	2 000
SysIQ	400	Розробка рішень для електронної комерції	США	400
Wargaming	315	Розробка комп'ютерних ігор	Білорусь	2 200
Siemens	275	Телекомунікації, енергетика	Німеччина	350 000
Magento	250	Розробка платформ для інтернет-магазинів	США	300
ABBYY	200	Розробка лінгвістичного програмного забезпечення	Російська Федерація	1 000
Maxymiser	150	Розробка програмного забезпечення та послуг з оптимізації та персоналізації	США	200
SimCorp	150	Розробка програмної платформи для фінансових установ	Данія	1 100
Playtech	150	Гемблінг (електронні ігри), розробка програмного забезпечення для віртуальних казино та онлайн-букмекерів	Великобританія	2 800
Yandex	250	Пошуковий сервіс в мережі інтернет та пов'язані з ним послуги	Російська Федерація	4 300
Huawei	150	Електроніка, телекомунікації	Китайська народна республіка	140 000

Галузева політика держави. Аутсорсинг інформаційних технологій є явищем широко розповсюдженим за кордоном, однак, в Україні він не набув достатнього розвитку. Основними причинами цього є: необізнаність та нерішучість менеджерів у питанні переходу до нового способу ведення бізнесу (з використанням аутсорсингу); складність у створенні належної системи контролю за діяльністю аутсорсера; непередбачуваність діяльності і економічного стану аутсорсера в сучасних умовах господарювання та

існування ризику значних збитків, зумовлених втратою клієнтів і необхідністю повторної реорганізації бізнесу у разі неналежного виконання аутсорсером своїх обов'язків чи його банкрутства; значний рівень корупції і тіньової економіки (окремі фахівці стверджують, що 50% ІТ ринку в Україні функціонує в тіні) [8]; недосконалість українського законодавства (відсутності законів щодо експорту програмних продуктів і оподаткування тих технологій, які передаються через систему Інтернет чи телефонні лінії [23, с. 191]), що відлякує іноземних інвесторів і клієнтів; високий ризик виникнення додаткових витрат, пов'язаних із підвищенням податкового навантаження і змінами умов функціонування підприємств; недостатньо розвинута ринкова інфраструктура, яка є основою будь-яких відносин, в тому числі аутсорсингових.

4. Рівень міжнародних взаємовідносин та довіри. За рейтингом Gartner у 2012 р. Україна входила до триятки провідних країн з ІТ аутсорсингу в світі [24]. У складі групи країн ЕМЕА (Європа, Середній Схід та Африка) Україна має частку 3,1 %, в той час як Польща 0 25,3 % [24].

Аутсорсинг був і залишається найперспективнішим напрямком в ІТ-галузі України. Навіть на тлі загального падіння витрат на інформаційні технології під час економічної кризи у 2009 році сегмент ІТ-аутсорсингу не зменшував темп зростання. Перебуваючи в рейтингу 30 країн, найбільш придатних для ІТ-підряду, Україна в черговий раз підтвердила свій статус, перемигши у 2011 році в номінації «Місце призначення для ІТ-аутсорсингу» в рамках European Outsourcing Excellent Awards завдяки високому рівню кваліфікації фахівців, конкурентоспроможними цінами, та зручним географічним положенням країни [24].

5. Характеристики галузі програмного забезпечення. Про перспективи розвитку галузі інформаційно-комунікаційних послуг в Україні свідчать наступні показники. Так, у минулому році зростання індустрії аутсорсингу досягло близько 20–25%, а за прогнозами на 2014 рік очікується зростання приблизно на 30%. І хоча сьогодні Україна не досягає масштабів надання послуг на рівні Китаю та Індії, українські фахівці за рахунок високого рівня технологічної експертизи, якості виконання проектів та вміння вирішувати складніші завдання за прийнятнішою ціною, цілком успішно конкурують з росіянами. І вже цей факт дозволяє сказати, що пік розвитку ринку аутсорсингових послуг в Україні – попереду [25].

6. Стратегія, структура та рівень конкуренції всередині галузі. Оцінити точну кількість українських підприємств, які пропонують послуги аутсорсингу на зовнішніх ринках, - непросте завдання, оскільки більшість з них реєструється як приватні підприємства або товариства з обмеженою діяльністю, прагнучи не афішувати зайвий раз результати своєї діяльності.

Саме тому оцінка галузі базується на результатах діяльності крупних компаній, для яких публічність – важлива складова процесу формування репутації та залучення іноземних клієнтів. Так у 2013 р. на п'ятірку лідерів з аутсорсингу інформаційних послуг припадало близько 60 % зайнятих у галузі працівників (табл. 3).

Таблиця 3

**Провідні підприємства з аутсорсингу інформаційних послуг в Україні [26]**

Підприємство	Центри розробки на території України	Чисельність співробітників в Україні, осіб	Виручка за 2012р., млн грн.
EPAM	Вінниця, Дніпропетровськ, Київ, Львів, Харків	2850	433,799
Luxoft	Дніпропетровськ, Київ, Одеса	2612	314,596
SoftServe	Дніпропетровськ, Івано-Франківськ, Львів, Рівне, Севастополь, Чернівці	2400	н/д
GlobalLogic	Київ, Львів, Миколаїв, Харків	2278	203,300
Ciklum	Вінниця, Дніпропетровськ, Донецьк, Київ, Одеса, Харків	1924	н/д

Серед професійних об'єднань, створених з метою підтримки підприємств галузі, можна назвати Українську ІТ ініціативу (Ukrainian IT-Initiative), Developers, ІТ Україна (ITUkraine) та ін.

Стандартизація та сертифікація послуг та процесу обслуговування. Серед стандартів в області розробки програмного забезпечення, які використовуються на сьогоднішній день, найбільш популярними в Україні є: ISO 9001, TickIT, DSDM, CMMI, ITIL [27]. Однак це стосується переважно великих гравців на ринку: впровадження стандартів якості обслуговування вимагає значних витрат не лише грошових, людських ресурсів, але й часу.

Зважаючи на те, що галузь аутсорсингу інформаційно-комунікаційних послуг України зорієнтована переважно на зовнішніх замовників, підприємства вимушені виконувати їхні вимоги, а саме: для виконання проектів у державних організаціях, банках та інших фінансових структурах Європейського союзу необхідна наявність сертифікату CMMI [28], для невеликих же проектів наявність сертифікату CMMI не завжди потрібна, але замовники все ж звертають увагу на те, чи має аутсорсер хоча б якийсь сертифікат якості обслуговування, історію його відносин із колишніми та поточними клієнтами.

Культурні цінності. У даному плані культурна спорідненість працівників з України та замовниками із США, з одного боку, проявляється у розвитку вітчизняного бізнесу на основі американської моделі економічного розвитку, а з іншого боку, – територіальна близькість та співпраця із країнами ЄС.

Сфера послуг з аутсорсингу інформаційних технологій в Україні має численні конкурентні переваги на світовому ринку. Так іноземні компанії все частіше віддають перевагу в розміщенні своїх науково-дослідних центрів в Україні, а не в Індії чи Китаї. Серед причин, які спонукають клієнтів звертатися до послуг українських розробників, є підхід, націлений на результат, ґрунтовна математично-технічна освіта, клієнтоорієнтований підхід ведення бізнесу у поєднанні з порівняно низькою вартістю людських ресурсів. З точки зору співвідношення витрати/якість, перелічені конкурентні переваги українських розробників програмного забезпечення та надання послуг роблять Україну сильним конкурентом на міжнародній арені.

#### Висновки

У даній статті проведено дослідження проблеми комплексної оцінки конкурентоздатності підприємств, що надають послуги аутсорсингу інформаційно-комунікаційних технологій в Україні. Відповідно до поставлених цілей проведено порівняльний аналіз підходів до оцінки конкурентоздатності галузей у народному господарстві: моделі конкурентного ромбу М. Портера, системи відбору країн Р. Тердімана, моделі критичних факторів експорту програмного забезпечення Р. Хікса та Б.Ніколсона. Запропоновано комплексний підхід до оцінки конкурентоздатності підприємств, що надають послуги аутсорсингу інформаційно-комунікаційних технологій.

Аналіз конкурентоздатності українських підприємств, що надають послуги аутсорсингу інформаційно-комунікаційних технологій, дозволив зробити наступні висновки: по-перше, збільшення частки закордонних замовлень у структурі попиту на послуги галузі веде до зростання вимог у питанні стандартизації та сертифікації якості послуг та процесу обслуговування; по-друге, загострення кадрової проблеми (дефіцит кваліфікованих кадрів) внаслідок від'їзду досвідчених спеціалістів – основна проблема розвитку галузі на сьогоднішній день, з якою уряд бореться через прийняття нормативно-правових актів, націлених на підтримку галузі; по-третє, незважаючи на високий рівень розвитку галузі, а також культурну спорідненість із західними замовниками послуг, державна політика у сфері регулювання взаємовідносин суб'єктів господарювання – є стримуючим чинником на шляху розвитку не лише окремих підприємств, але й галузі цілому.

#### Перспективи подальших досліджень

Таким чином, бачимо, що комплексна оцінка конкурентоздатності галузі дає можливість зрозуміти критерії, якими керуються замовники послуг аутсорсингу. Розуміння вимог замовника – це ключ до ефективної стратегії розвитку підприємства. Тому перспективу подальших досліджень даної теми вбачаємо у детальному вивченні питання конкурентоздатності підприємства, яке надає інформаційно-комунікаційні послуги на умовах аутсорсингу.

#### Література

1. Мазнюк В. Exploring Ukraine. IT Outsourcing Industry 2012 [Електронний ресурс] / В. Мазнюк, І. Сергійчук // Огляд 2012 року – 2013. – С. 79. – Режим доступу : <http://hi-tech.org.ua/exploring-ukraine-it-outsourcing-industry-the-volume-of-it-outsourcing-services-provided-in-ukraine-has-grown-by-a-factor-ten/>
2. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations/ Porter, M. E. – New York : Free Press. – 1990. – С. 896
3. Heeks R. Software Export Success Factors and Strategies / R. Heeks, B. Nicholson. – NY : Follower Nations. Competition & Change. – 2004. – 8(3). – С. 267–303
4. Protsyuk Y. Assessment of Ukraine as an outsourcing destination for Nordic IT Companies/ Protsyuk, Y. – A Thesis Submitted in partial fulfilment of the Requirements of Master of Science Thesis. – Stockholm, Sweden: KTH Industrial Engineering and Management Industrial Management. – 2012. – С. 243.
5. Central & Eastern Europe IT Outsourcing Review 2007 [Електронний ресурс] : Огляд 2007 року – 2008. – С. 53. – Режим доступу : <http://itonews.eu/files/f1223022181.pdf>
6. Central and Eastern Europe IT Outsourcing Review 2008 [Електронний ресурс] : Огляд 2008 року. – 2009. – С. 49. – Режим доступу : <http://itonews.eu/cee-review-2009-europe-strengthen-position>
7. Central and Eastern Europe IT Outsourcing Review 2010 [Електронний ресурс] : Огляд 2010 року – 2011. – С. 165. – Режим доступу : <http://ceeo.org/news/ceeo-news/central-and-eastern-europe-it-outsourcing-review-2010/>
8. Куликов Е. Украинский ИТ-рынок 2011. Выживание [Електронний ресурс] / Евгений Куликов // Журнал «Компьютерное обозрение». – 2012. – Режим доступу : [http://ko.com.ua/ukrainskij\\_it-gynok\\_2011\\_vyzhivanie\\_61255](http://ko.com.ua/ukrainskij_it-gynok_2011_vyzhivanie_61255)
9. Медзєбровський І. Створення в Україні сприятливих умов для розвитку індустрії програмного забезпечення [Електронний ресурс] / І. Медзєбровський, З. Дудар, Т. Ковалюк // Репозиторій Львівського національного політехнічного університету. – 2011. – С. 60–65. – Режим доступу : [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12372/1/010\\_Medzebrovskij\\_60\\_65\\_719.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12372/1/010_Medzebrovskij_60_65_719.pdf)
10. Люшня С. Тулик аутсорсинга [Електронний ресурс] / Люшня Святослав // Електронний ресурс спільноти програмістів. – 2010. – Режим доступу : <http://dou.ua/lenta/articles/outsourcing-deadlock/>
11. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

12. Вавилонская башня менеджмента 2 [Електронний ресурс]. – Електронний ресурс спільноти програмістів. – 2012. – Режим доступу : <http://habrahabr.ru/post/151748/>
13. Литвин А.Є. Тенденції розвитку світового ринку інформаційних технологій [Електронний ресурс] / А.Є. Литвин // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – С. 132–137. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Траєив/2011\\_2/22.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Траєив/2011_2/22.pdf)
14. Мишко С. Объем украинского IT-рынка в 2013 году – \$3,6 млрд [Електронний ресурс] / С. Мишко // Журнал «Forbes Україна». – 2012. – № 12 – Режим доступу : <http://forbes.ua/business/1344833-obem-ukrainskogo-it-rynka-v-2013-godu-36-mlrd>
15. Инновационный парк BIONIC Hill [Електронний ресурс] : матеріал із Вікіпедії – вільної енциклопедії. – Режим доступу : [http://ru.wikipedia.org/wiki/Инновационный\\_парк\\_BIONIC\\_Hill](http://ru.wikipedia.org/wiki/Инновационный_парк_BIONIC_Hill)
16. Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць : закон України № 5205-17 : від 06.09.2012, поточна редакція від 06.09.2012 р. [Електронний ресурс] // Верхована Рада України. – Офіційне видання. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>
17. Податковий кодекс України : за станом на 01.10.2013 [Електронний ресурс] // Верхована Рада України. – Офіційне видання. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
18. Про державну підтримку розвитку індустрії програмної продукції : закон України № 5450-VI : від 16.10.2012 р., поточна редакція від 16.10.2012 р. [Електронний ресурс] // Верхована Рада України. – Офіційне видання. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5450-17>
19. Дидух О. Разбор полетов. Плюсы и минусы закона о льготах для IT-индустрии [Електронний ресурс] / Ольга Дидух // Електронний ресурс інформаційного агентства «ЛІГАБізнесІнформ». – 2012. – Режим доступу : <http://biz.liga.net/svoy-biznes/it/stati/2278249-razbor-poletov-plyusy-i-minusy-zakona-ob-it-lgotakh.htm>
20. Список європейських країн за кількістю інтернет-користувачів [Електронний ресурс] : матеріал із Вікіпедії – вільної енциклопедії. – Режим доступу : [http://uk.wikipedia.org/wiki/Список\\_європейських\\_країн\\_за\\_кількістю\\_інтернет-користувачів](http://uk.wikipedia.org/wiki/Список_європейських_країн_за_кількістю_інтернет-користувачів)
21. Госстат насчитал в Украине 4 млн. пользователей интернета [Електронний ресурс] : Електронний ресурс інформаційного агентства «ЛІГАБізнесІнформ». – 2012. – Режим доступу : [http://biz.liga.net/all/telekom/novosti/2129900-gosstat-naschital-v-ukraine-4-mln-polzovateley-interneta.htm?utm\\_source=email&utm\\_medium=rassilka&utm\\_campaign=bizrynki](http://biz.liga.net/all/telekom/novosti/2129900-gosstat-naschital-v-ukraine-4-mln-polzovateley-interneta.htm?utm_source=email&utm_medium=rassilka&utm_campaign=bizrynki)
22. Судольский Р. 20 международных IT-компаний с крупнейшими офисами разработки в Украине [Електронний ресурс] / Роман Судольский // Журнал «Forbes Україна». – 2013. – № 9 – Режим доступу : <http://forbes.ua/business/1358246-20-mezhdunarodnyh-it-kompanij-s-krupnejshimi-ofisami-razrabotki-v-ukraine/1358456#cut>
23. Білоус О.Г. Глобальний конкурентний аутсорсинг : [монографія] / О.Г. Білоус, О.В. Гаврилук. – К. : КНЕУ, 2010. – 349 с.
24. Goasduff L. Gartner Identifies Top 30 Countries for Offshore Services in 2010–2011 [Електронний ресурс] / Laurence Goasduff // Сайт інформаційного агентства «Гартнер». – Режим доступу : <http://www.gartner.com/newsroom/id/1500514>
25. Внутренний рынок ИТ-услуг стагнирует [Електронний ресурс] : Електронний журнал «ProIT» – 2012. – Режим доступу : <http://www.proit.com.ua/news/soft/2012/04/13/115915.html>
26. Колдовский В. ИТ-аутсорсинг в Украине: не благодаря, а вопреки [Електронний ресурс] / Вячеслав Колдовський // Журнал «Компьютерное обозрение». – 2013. – Режим доступу : [http://ko.com.ua/it-outsorsing\\_v\\_ukraine\\_ne\\_blagodarya\\_a\\_vopreki\\_79367](http://ko.com.ua/it-outsorsing_v_ukraine_ne_blagodarya_a_vopreki_79367)
27. Лук'янчикова О. Стандарты для IT-индустрии [Електронний ресурс] / Олександра Лук'янчикова // Електронний ресурс «Технологии корпоративного управления». – Режим доступу : [http://www.iteam.ru/publications/quality/section\\_84/article\\_3035/](http://www.iteam.ru/publications/quality/section_84/article_3035/)
28. Как наша компания получила 3 уровень СММІ. Опыт внедрения и получение сертификата [Електронний ресурс] : Електронний ресурс спільноти програмістів. – 2010. – Режим доступу : <http://habrahabr.ru/post/104739/>

#### References

1. MAZNIUK, V., SERGIYCHUK, I. (2013) Exploring Ukraine. IT Outsourcing Industry 2012. [Online]. 7th August , p. 79. Available from: <http://hi-tech.org.ua/exploring-ukraine-it-outsourcing-industry-the-volume-of-it-outsourcing-services-provided-in-ukraine-has-grown-by-a-factor-ten/>. [Accessed: 03nd November 2013].
2. Porter, M. E. (1990). The Competitive Advantage of Nations, New York: Free Press. – P.896
3. Heeks, R., Nicholson, B. (2004). Software Export Success Factors and Strategies. Follower Nations. Competition & Change, Vol. 8, No. 3, P.267–303
4. PROTSYUK, Y. (2012) Assessment of Ukraine as an outsourcing destination for Nordic IT Companies. A Thesis Submitted in partial fulfilment of the Requirements of Master of Science Thesis. Stockholm, Sweden. KTH Industrial Engineering and Management Industrial Management
5. UKRAINIAN HI-TECH INITIATIVE. (2008) Central & Eastern Europe IT Outsourcing Review 2007. [Online]. 5th May , p. 53. Available from: <http://itonews.eu/files/f1223022181.pdf>. [Accessed: 03nd November 2013].

6. UKRAINIAN HI-TECH INITIATIVE. (2009) Central & Eastern Europe IT Outsourcing Review 2008. [Online]. 23th July , p. 49. Available from: <http://itonews.eu/cee-review-2009-europe-strengthen-position/>. Accessed: 03nd November 2013].
7. UKRAINIAN HI-TECH INITIATIVE. (2010) Central & Eastern Europe IT Outsourcing Review 2010. [Online]. 26th November , p. 165. Available from: <http://ceeo.org/assets/Uploads/CEEITOutsourcingReview2010.pdf>. [Accessed: 03nd November 2013].
8. KULIKOV, E. (2012) Ukrainskij IT-rynok 2011. Vyzhyvanie. Komputernoe obozrenie. [Online] 18th February. Available from: [http://ko.com.ua/ukrainskij\\_it-rynok\\_2011\\_vyzhyvanie\\_61255](http://ko.com.ua/ukrainskij_it-rynok_2011_vyzhyvanie_61255). [Accessed: 03nd November 2013].
9. MEDZEBROVSKYI, I. (2011). Stvorennia v Ukraini spryatlyvyh umov dlia rozvytku industrii programnogo zabezpechennia. Repository of the Lviv National Polytechnic University [Online] 719 (4). p. 60-65. Available from: [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12372/1/010\\_Medzebrovskij\\_60\\_65\\_719.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12372/1/010_Medzebrovskij_60_65_719.pdf). [Accessed: 03nd November 2013].
10. LUSHNIA, S. (2010). Tupik outsourcinga. [Online] 23th November 2010. Available from: <http://dou.ua/lenta/articles/outsourcing-deadlock/>. [Accessed: 03nd November 2013].
11. UKRAINE. THE GOVERNMENT SERVICE OF STATISTICS OF UKRAINE (2011) Obsiagy realizacii tovariv ta poslug galuzy narodnogo gospodarstva v 2003-2011 rokah. Available from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. [Accessed: 03nd November 2013].
12. ANON. (2012) Vavilonskaja bashnia management – chast vtoraya Available from: <http://habrahabr.ru/post/151748/>. [Accessed: 06nd November 2013].
13. Lytvyn, A.E. (2011) Tendencii rozvytku svitivigi rynku informacijnih tehnologij. Teoretychni ta praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti. Druguj vypusk. P. 132-137.
14. Myshko, S. (2012) Objem ukrainskogo IT rynku v 2013 godu – \$3,6 mlrd. Forbes Ukraina. 12 vypusk. Available from: <http://forbes.ua/business/1344833-obem-ukrainskogo-it-rynka-v-2013-godu-36-mlrd>. [Accessed: 06nd November 2013].
15. Innovacionnyi park BIONIC Hill (2013) [Online] Available from: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Иновационный\\_парк\\_BIONIC\\_Hill](http://ru.wikipedia.org/wiki/Иновационный_парк_BIONIC_Hill). [Accessed: 06nd November 2013].
16. UKRAINE. Zakon Ukrainy: Pro stumuliuvannia investucijnoi dijalnosti u pryoritetnyh galuziah ekonomiky z metoju stvorennia novyh robochych misc № 5205-17 (2012) [Online]. Place of Publication: Verhovna Rada Ukrainy. Available from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>. [Accessed: 06nd November 2013].
17. UKRAINE. Podatkovij kodeks Ukrainy (2010) stanom na 01.10.2013 [Online]. Place of Publication: Verhovna Rada Ukrainy. Available from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. [Accessed: 06nd November 2013].
18. UKRAINE. Zakon Ukrainy: Pro derzhavnu pidtrymku rozvytku industrii programnoi produkcii № 5450-VI (2012) [Online]. Place of Publication: Verhovna Rada Ukrainy. Available from: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5450-17>. [Accessed: 06nd November 2013].
19. Diduh, O. (2012) Razbor poletov. Plusy I minusy zakona o lgotah dlia IT industrii. LigaBusinessInform. Available from: <http://biz.liga.net/svoy-biznes/it/stati/2278249-razbor-poletov-plyusy-i-minusy-zakona-ob-it-lgotah.htm>. [Accessed: 06nd November 2013].
20. Spysok ukrainskyh krain za kilkistu internet-korystuvachiv [Online] Available from: [http://uk.wikipedia.org/wiki/Список\\_европейских\\_країн\\_за\\_кількістю\\_інтернет-користувачів](http://uk.wikipedia.org/wiki/Список_европейских_країн_за_кількістю_інтернет-користувачів). [Accessed: 06nd November 2013].
21. Gosstat naschital v Ukraine 4 mln polzovateley Interneta (2012) [Online] LigaBusinessInform. Available from: [http://biz.liga.net/all/telekom/novosti/2129900-gosstat-naschital-v-ukraine-4-mln-polzovateley-interneta.htm?utm\\_source=email&utm\\_medium=rassilka&utm\\_campaign=bizrynki](http://biz.liga.net/all/telekom/novosti/2129900-gosstat-naschital-v-ukraine-4-mln-polzovateley-interneta.htm?utm_source=email&utm_medium=rassilka&utm_campaign=bizrynki). [Accessed: 06nd November 2013].
22. Sudolskyy, R. (2013) 20 mezhdunarodnyh IT company s krupnejshimi ofisami razrobotki v Ukraine. Forbes Ukraina. 9 vypusk. Available from: <http://forbes.ua/business/1358246-20-mezhdunarodnyh-it-kompanij-s-krupnejshimi-ofisami-razrobotki-v-ukraine/1358456#cut>. [Accessed: 06nd November 2013].
23. Bilous, O.G. (2010) Globalnyi konkurentnyi outsourcing. – Kyiv. – KNEU. – P. 349.
24. Goasduff, L. (2012) Gartner Identifies Top 30 Countries for Offshore Services in 2010-2011. [Online]. Gartner. Available from: <http://www.gartner.com/newsroom/id/1500514>. [Accessed: 06nd November 2013].
25. ProIT. (2012) Vnutrennij rynek IT-uslug stagniruet. 13th April. Available from: <http://www.proit.com.ua/news/soft/2012/04/13/115915.html>. [Accessed: 03nd November 2013].
26. Koldovskij, V. (2013) IT-outsourcing v Ukrainel ne blagodaria, a vopreki. [Online]. Kompjuternoe obozrenie. Available from: [http://ko.com.ua/it-outsorsing\\_v\\_ukraine\\_ne\\_blagodarya\\_a\\_vopreki\\_79367](http://ko.com.ua/it-outsorsing_v_ukraine_ne_blagodarya_a_vopreki_79367). [Accessed: 06nd November 2013].
27. Lukjanchikova, O. (2012) Standarty dlia IT industrii. [Online]. Technologii korporativnogo upravljenja. Available from: [http://www.iteam.ru/publications/quality/section\\_84/article\\_3035/](http://www.iteam.ru/publications/quality/section_84/article_3035/). [Accessed: 06nd November 2013].
28. ANON. (2010) Kak nasha kompanija poluchila 3 uroven CMMI. Opyt vnedrenia I poluchenie sertifikata. Available from: <http://habrahabr.ru/post/104739/> [Accessed: 06nd November 2013].

Надійшла 10.01.2014; рецензент: д. е. н. Кукоба В. П.

## ОСНОВНІ МОДЕЛІ ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

*В даній статті наведені проблеми житлово-комунального господарства. Основні проблеми ЖКГ згруповано та розподілено їх за напрямками. Визначено поняття «банкрутство». Розглянуто основні моделі прогнозування банкрутства видатних вчених-економістів: Альтмана, Ліса, Таффлера, Тішоу.*

*Ключові слова: житлово-комунальне господарство, фінансовий стан, прогнозування.*

О. О. RUDACHENKO

Kharkiv National Beketov Municipal University

## BASIC PATTERNS OF BUSINESS FORECASTING

*In this article burning issues of municipal economy have been stated. The fundamental problems of municipal economy are grouped and divided into their sectors. The term 'bankruptcy' has been brought to light. The basic patterns of business forecasting made by the prominent scholars of economics, namely Altman, Lees, Toffler, Tishaw have been considered.*

*Keywords: municipal economy, liquidity statement, forecasting.*

**Постановка проблеми.** В наш час більшість підприємств житлово-комунального господарства являють собою сконцентрований згусток проблем. Всі ці проблеми можна згрупувати за такими напрямками:

- соціально-економічні, пов'язані з низьким рівнем добробуту та соціальної захищеності населення, недостатніми темпами розвитку будівельної галузі для задоволення потреб населення міст доступним житлом;
- організаційно-управлінські, породжені недосконалим законодавством у сфері державного регулювання ЖКГ країни, відсутністю єдиної стратегії його розвитку;
- фінансово-інвестиційні, які пов'язані з відсутністю не лише достатнього бюджетного фінансування капітальних вкладень у сфері ЖКГ, а й з вагомими фінансовими стимулами для залучення інвестиційного капіталу;
- технічно-інноваційні, що викликані відсутністю або ж недосконалістю науково-обґрунтованих альтернативних будівництву та капітальному ремонту інноваційних проектів щодо житлових комплексів» [14].

Складне становище підприємств ЖКГ, постійна їх збитковість та неплатоспроможність з часом призводить до банкрутства. Останнім часом в Україні зросла кількість підприємств ЖКГ, які знаходяться на межі банкрутства. Питання банкрутства – одне з найактуальніших. І тому необхідно знаходити і здійснювати методи, які служили б для виявлення і визначення чинників, які впливають на банкрутство, а також для прогнозування майбутніх їх значень з метою оцінки фінансового стану підприємства у наступних періодах.

Варто відзначити, що в Україні з 1992 року під банкрутством мається на увазі пов'язана з недостатністю активів в ліквідній формі нездатність юридичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності – задовольнити у встановлений для цього термін пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом [5]. Після внесення змін до Закону від 1999 р. під банкрутством розуміється визнана арбітражним судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [6]. Тому формування комплексу моделей діагностики з метою визначення попередження банкрутства підприємства є важливим напрямком.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** На сьогоднішній день, вчені з різних країн світу на основі аналізу фінансової звітності підприємств за декілька років до їх фінансової кризи можуть запропонувати різні моделі прогнозування банкрутства. У західній практиці для визначення банкрутства використовується широкий клас моделей – багатофакторні моделі економістів – Альтмана, Ліса, Таффлера, Тішоу. Моделі цих видатних вчених-економістів обумовлені такими перевагами:

- Аналітична інформація для розрахунку показників є доступною, тому що відображена в формах фінансової звітності.
- Є можливість прогнозування банкрутства, визначення зони ризику, в якій перебуває підприємство.
- Ці моделі мають невелику кількість показників, що забезпечують високу точність результатів, за незначних витрат.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Найбільш відому модель банкрутства запропонував Е.Альтман. Він досліджував 22 фінансових коефіцієнта, вибрав з них 5 і на їх основі побудував лінійну функцію (Z), значення якої є показником сили або слабкості підприємства. Це і є модель Е.Альтмана, яка



має наступний вигляд [2, 5, 9, 10, 12].

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5, \quad (1)$$

де  $Z$  – інтегральний показник рівня загрози банкрутства;  
 $X_1$  – відношення величини власних оборотних коштів до суми активів;  
 $X_2$  – відношення суми нерозподіленого прибутку до суми активів;  
 $X_3$  – рівень прибутковості активів;  
 $X_4$  – коефіцієнт фінансового ризику;  
 $X_5$  – коефіцієнт оборотності активів.

Розрахункове значення  $Z$  характеризує загрозу банкрутства за наступною шкалою (табл. 1).

Таблиця 1

#### Ймовірність банкрутства по моделі Альтмана

Значення показника $Z$	Ймовірність банкрутства
До 1,8	Дуже висока
1,81-2,7	Висока
2,71-2,99	Можлива
3 та вище	Дуже низька

Незважаючи на те, що  $Z$ -модель Альтмана належить до найбільш поширених і таких, що рекомендуються до використання, вона має цілий ряд серйозних недоліків. При побудові свого п'ятифакторного індексу Альтман обстежував 66 підприємств, половина яких збанкрутіла в період між 1946 і 1965 р., а половина працювала успішно.

Зіставлення даних, отриманих для ряду країн, показує, що ваги в  $Z$ -функції і пороговий інтервал [ $Z_1$ ,  $Z_2$ ] сильно різняться не лише від країни до країни, але і від року до року в рамках однієї країни (можна зіставити висновки Альтмана про положення підприємств США за 10 років аналізу) [6, 2]. Тобто  $Z$ -методи Альтмана нестійкі до варіацій у вихідних даних. Навіть якщо передбачити, що статистика, на яку спирається Альтман і його послідовники, репрезентативна, то вона, як мінімум, не володіє важливою властивістю – статистичною однорідністю вибірки подій. Одна справа, коли статистика застосовується до вибірки радіодеталей з однієї виробленої партії, а інша, коли вона застосовується до фірм з різною організаційно-технічною специфікою, зі своїми унікальними ринковими нішами, стратегіями і цілями, фазами життєвого циклу і так далі

Більш того, п'ятифакторна  $Z$ -модель непридатна і не лише в українській економіці, оскільки має сильну кореляцію з показником фондовіддачі (фондомісткості), яка безпосередньо залежить від сфери (галузі) фінансово-господарської діяльності корпорації [6, 2]. Так для підприємств, зайнятих у сфері матеріального виробництва показник  $Z$  необґрунтовано занижений, а для корпорацій, зайнятих в невикористаній сфері (у сфері інтелектуальної праці), суттєво завищений.

Побудова подібних моделей для вітчизняної економіки є проблематичною, по-перше, через відсутність статистики банкрутств; по-друге, через відсутність обліку багатьох чинників, що впливають на фінансову стійкість підприємств; по-третє, із-за нестабільності і необробленості нормативної бази банкрутства підприємств [6, 2]. Крім того, разом з професіоналізмом і інтуїцією аналітика, що досліджує підприємство, значну роль відіграє також якість фінансово-звітної документації і міра інформативності статистичних даних і коефіцієнтів, на які спираються моделі. Дані моделі можуть бути використані як підхід до побудови системи оцінки вірогідності банкрутства.

Як ще одну кількісну методику оцінки ефективності корпоративного управління, засновану на аналізі фінансового стану корпорації. Розглянемо, запропоновану в 1977 р. британським ученим Таффлером (Taffler) багатфакторну прогнозну модель. Його метод включає наступні етапи [8, 9, 13, 13]:

Перший етап – при використанні комп'ютерної техніки на першій стадії обчислювалися 80 співвідношень за даними збанкрутілих і платоспроможних компаній;

Другий етап – використавши статистичний метод (знову ж метод багатовимірного дискримінантного аналізу), будувалася модель платоспроможності шляхом визначення співвідношень, які якнайкраще розрізняють дві групи компаній і їх коефіцієнти.

Третій етап – об'єднавши розраховані раніше показники і звівши їх відповідним чином воедино, модель платоспроможності дає точну оцінку фінансового стану корпорації.

Зокрема Таффлер запропонував таку прогнозну модель з наступними ознаками:

$$Z = 0,53 X_1 + 0,13 X_2 + 0,18 X_3 + 0,16 X_4, \quad (2)$$

де  $X_1$  – показник, що вимірює прибутковість, розраховується шляхом ділення прибутку корпорації до оподаткування на розмір поточних зобов'язань;

$X_2$  – показник, що вимірює стан оборотного капіталу, обчислюваний як відношення поточних

активів до загальної суми зобов'язань корпорації;

X3 – показник, що вимірює фінансовий ризик, рівний відношенню поточних зобов'язань компанії до загальної суми її активів;

X4 – показник, що вимірює абсолютну ліквідність.

Інтерпретація результатів:

$Z > 0,3$  – незначна вірогідність банкрутства;

$Z < 0,2$  – висока вірогідність банкрутства.

В цій також поширеній моделі Таффлера є ряд обмежень [1]. Основним обмеженням використання методу Таффлера є трудомісткість процесу розрахунку і потреба в повній інсайдерській інформації про фінансово-господарську діяльність значного числа корпорацій. Враховуючи існування комерційної таємниці і обмеження на виставу інформації акціонерам (учасникам) залежно від розміру їх пакету акцій, даний метод мало використовується в сучасних українських умовах.

Разом з моделями Альтмана, Таффлера і їх модифікаціями існують ще і багато інших методик. Так, значної популярності набула методика Фулмера класифікації банкрутства. Вона застосовується як комерційними, такими аудиторськими компаніями, а також потенційними контрагентами і акціонерами підприємства [2, 9].

Модель Фулмера класифікації банкрутства була створена на підставі обробки даних 60-и підприємств – 30 потерпілих крах і 30 нормально працюючих – з середнім річним балансом в 455 тисяч американських доларів. Початковий варіант моделі містив 40 коефіцієнтів, остаточний використовує всього 9:

$$H = 5.528 V1 + 0.212 V2 + 0.073 V3 + 1.270 V4 - 0.120 V5 + 2.335 V6 + 0.575 V7 + 1.083 V8 + 0.894 V9 - 6.075, \quad (3)$$

де V1= нерозподілений прибуток/активи

V2=об'єм реалізації/активи;

V3=прибуток до сплати податків/активи;

V4=грошовий потік/кредиторська заборгованість;

V5=борг/скупні активи;

V6=поточні пасиви/активи;

V7=lg(матеріальні активи);

V8=оборотний капітал/ кредиторська заборгованість;

V9=lg(прибуток до сплати податків/сплачені відсотки).

Настання неплатоспроможності неминуче при  $H < 0$ . Значення показника, що перевищують 10, свідчать про відсутність загрози банкрутства для підприємства. Від 0 до 10 – про низьку загрозу; чим ближче до 0, тим більше підприємство наближене до загрози банкрутства. Від 0 до -10 – про настання неплатоспроможності, незадовільний фінансовий стан. Значення показника, які виявилися менш -10, свідчать про практично неминуче настання банкрутства

В порівнянні з моделями Альтмана і Таффлера методика Фулмера використовує велику кількість чинників, тому і при обставинах, відмінних від оригінальних, більш стабільна, ніж інші методики. Крім того, модель враховує і розмір фірми, що справедливо в будь-якій країні з ринковою економікою. Модель з однаковою надійністю визначає як банкрутів, так і працюючі фірми.

У наступній моделі Лиса чинники-ознаки враховують такі результати діяльності, як ліквідність, рентабельність і фінансову незалежність організації [11]:

$$Z = 0,063X1 + 0,092X2 + 0,057X3 + 0,001X4, \quad (4)$$

де X1 – оборотний капітал / сума активів;

X2 – прибуток від реалізації / сума активів;

X3 – нерозподілений прибуток / сума активів;

X4 – власний капітал / позиковий капітал.

При  $Z < 0,037$  вірогідність банкрутства висока; а при  $Z > 0,037$  – вірогідність банкрутства низька.

Модель Гордона Спрингейта також використовує поетапний дискримінаційний аналіз, аби вибрати чотири з 19 фінансових коефіцієнтів, які краще всього відображують різницю між надійними компаніями і тими, які наближаються до банкрутства. Ця модель досягла міри точності 92,5%. Спостереження проводилося за 40 компаніями. Економіст Ботерас в 1979 році перевіряв модель Спрингейта на 50 компаніях з середньою вартістю активів \$2,5 млн і визначив міру точності, рівну 88,0%. Сенс в 1980 році перевіряв модель на 24 компаніях з середньою вартістю активів \$63,4 млн і отримав міру точності 83,3%. Результат розраховується за такою формулою:

$$Z = 1,03X1 + 3,07X2 + 0,66X3 + 0,4X4, \quad (5)$$

де  $X_1$  – оборотний капітал / загальна сума активів;

$X_2$  – чистий прибуток до сплати відсотків і податків / загальна сума активів;

$X_3$  – чистий прибуток до сплати податків / короткострокові зобов'язання;

$X_4$  – виручка від продажів / загальна сума активів.

При  $Z < 0.862$  вірогідність банкрутства дуже висока, при  $Z > 0.862$  – дуже низька [17].

Прогнозуюча роль моделей посилюється при переході від статичного аналізу до динамічного, тобто трансформації  $Z$ -коефіцієнтів в PAS-коефіцієнти (Performance Analysis Score) аналізу діяльності підприємства в часі [4, 2].

PAS-коефіцієнт – коефіцієнт, що дозволяє відстежувати діяльність компанії в часі. Вивчаючи PAS-коефіцієнт як вище, так і нижче за критичний рівень, легко визначити моменти занепаду і відродження компанії. PAS-коефіцієнт – це просто відносний рівень діяльності компанії, виведений на основі її  $Z$ -коефіцієнта за певний рік і виражений у відсотках від 1 до 100. Отже, підрахувавши  $Z$ -коефіцієнт для компанії, можна потім трансформувати абсолютну міру фінансового положення у відносну міру фінансової діяльності. Іншими словами, якщо  $Z$ -коефіцієнт може свідчити про те, що компанія знаходиться в ризикованому положенні, то PAS-коефіцієнт відображає історичну тенденцію і поточну діяльність на перспективу [4, 2].

Сильною стороною такого підходу є його здатність поєднувати ключові характеристики звіту про прибутки і збитки і балансу в єдине показне співвідношення. Так, компанія, яка одержує великі прибутки, але слабка з точки зору балансу, може бути зіставлена з менш прибутковою, баланс якої урівноважений. Додатковою особливістю цього підходу є використання «рейтингу ризику» для подальшого виявлення прихованого ризику. Цей рейтинг статистично визначається лише, якщо компанія має негативний  $Z$ -коефіцієнт, і обчислюється на основі тренду  $Z$ -коефіцієнта, величини негативного  $Z$ -коефіцієнта і кількості років, протягом яких компанія знаходилася в ризикованому фінансовому положенні. Використовуючи п'ятибальну шкалу, в якій 1 вказує на «ризик, але незначну вірогідність негайного лиха», а 5 означає «абсолютну неможливість збереження колишнього стану», менеджер оперує готовими засобами для оцінки загального балансу ризику.

Зовсім інша група методів базується на математичному апараті нечіткої логіки. Доцільність використання саме цього інструментарію полягає в тому, що в більшості випадків фінансову підсистему підприємства неможливо однозначно оцінити, тобто неможливо віднести існуючий фінансовий стан досліджуваних підприємств до певного класу кризи. А методи нечіткої логіки дозволяють вирішити цю проблему [7].

При реалізації цього методу спочатку проводиться класифікація різних станів на підприємстві та відповідних їм стадій кризи. Потім вибирається тип функцій приналежності та розробляються правила до кожного ступеню кризи.

Аналогічно розробляються правила розпізнавання й рівня обраних показників, які характеризують фінансовий стан підприємства. Отримані результати співвідносяться з правилами розпізнавання фінансового стану підприємства. Причому в цих правилах описані можливості попадання підприємства в перехідний етап з однієї фази кризи в іншу з певною функцією приналежності.

До більш оригінальних підходів до діагностики загрози банкрутства відносять теорію катастроф [15]. Теорію катастроф раціонально застосовувати в таких випадках, коли після одного періоду відбулося стрибкоподібна зміна значень фінансових показників. Інші звичайні економіко-математичні методи можуть у такому випадку давати дуже велику помилку і неадекватно оцінювати ситуацію.

Теорія катастроф може бути застосована для діагностики банкрутства наступним чином. Так, спочатку вибирається і будується найбільш підходящий вид елементарної катастрофи для прикладу діяльності конкретного підприємства. Наступним кроком є прогнозування значень показників на наступний період і аналогічна побудова моделей сталого і нестійкого розвитку. Потім слід визначити значення параметрів, які будуть при прогнозних значеннях змінних. І, зіставляючи фактичні значення параметрів моделі зі значеннями параметрів біфуркаційних множин, визначається, чи знаходяться параметри в біфуркаційній множині і чи не перетинали його за прогнозний період. Якщо не перебувають і не перетинали, то загрози появи катастрофи в наступному періоді немає.

Якщо за рівнем детермінації, рівнем значущості регресійне рівняння однієї з катастроф перевершує регресійне рівняння зв'язку сталого характеру, то слід вважати катастрофу можливою.

**Висновок.** Розглянувши деякі з основних моделей визначення вірогідності настання банкрутства підприємства, можна зробити висновки, що всі вони (моделі) мають свої негативні і позитивні сторони не є бездоганними і мають не тільки переваги, але й великі недоліки [16]. Але все ж таки серед них не існує універсальної, яку можна було б використовувати на будь-якому підприємстві в будь-якій країні в будь-який час. Тому пропонується оцінювати загрозу банкрутства безпосередньо для конкретного підприємства

Багато підприємств, в тому числі і підприємства житлово-комунального господарства, використовують дані моделі для прогнозування стійкості свого фінансового стану або для аудиту інших підприємств, проте головну роль все-таки віддають Методичним рекомендаціям Міністерства економіки України. Адже показники, представлені в даних Методичних рекомендаціях, якнайповніше описують фінансовий стан суб'єкта господарювання.

## Література

1. Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / Под ред. Г.П. Иванова. – М. : Закон и право, ЮНИТИ, 1995. – С. 130.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / Бланк И.А. – К. : Ника-Центр, 1999. – Т.2. – 638 с.
3. Бурбело О.А. Банкротство предприятий (экономико-правовые аспекты): научно-практическое издание / О.А. Бурбело, В.В. Дорофиев. – Луганск, 2003–228 с.
4. Економіко-математичні моделі оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання : монографія / О.М. Тридід, О.Г. Тижненко, Л.О. Тижненко. – К. : УБС НБУ, 2009. – 213 с.
5. Про банкрутство : Закон України № 2344-ХІІ ( 2344-12 ) від 14.05.92, ВВР, 1992. – № 31. – ст. 441 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12/ed19920514>
6. Про внесення змін до Закону України Про банкрутство : Закон України від 30 червня 1999 р., № 42–43. – ст. 378 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/784-14>
7. Клебанова Т.С. Нечітка логіка та нейронні мережі в управлінні підприємством : монографія / Клебанова Т.С., Чаговець Л.О., Панасенко О.В. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 240 с.
8. Колессарь Е. Модели диагностики банкротства предприятий Украины / Колессарь Е. // *Економіст*. – 2002. – № 10. – С. 60–63.
9. Лігоненко Л.О. Антикризисное управління підприємством / Лігоненко Л.О. – К. : КНТЕУ, 2005. – 824 с.
10. Маревцева Н. Антикризисні заходи підприємств / Н. Маревцева // *Наука і економіка*. Хмельницький. – № 3. – 2006. – С. 4–10.
11. Мержа Н.В. Аналіз ймовірності банкрутства підприємства в економіці України / Н.В. Мержа // *Актуальні проблеми економіки*. – 2005. – № 9 (51). – С. 65–69.
12. Мних Є.В. Економічний аналіз : підручник / Мних Є.В. – Вид. 2-е, перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.
13. Москаленко В.П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства / В.П. Москаленко, О.Л. Пластун // *Актуальні проблеми економіки*. – 2006. – № 6. – С. 180–192.
14. Пісьмаченко Л.М. Державне управління у галузі житлового і комунального господарства: проблеми та шляхи їх вирішення / Л.М. Пісьмаченко // *Економіка та держава*. – 2008. – № 4. – С. 74–76.
15. Пономаренко В.С. Механізм санационного управління підприємством: основні формування і моделі реалізації / В.С. Пономаренко, Е.В. Раєвнева, С.А. Степурина. – Х. : ІД «ІНЖЕК», 2009. – 304 с.
16. Прохорова Ю.В. Антикризисное фінансове управління підприємством: дис. на здобуття наук ступ. канд. екон. наук 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» Ю.В. Прохорова. – К., 2008. – 216 с.
17. Раєвнева О.В. Моделювання фінансової діагностики стану підприємства / О.В. Раєвнева, С.О. Степурина // *Економіка і регіон*. – 2005. – № 3(6). – С. 74–80.

## References

1. Anti-crisis management: from bankruptcy to economic stability/edited by Ivanoff G.P – M.: Zakon i pravo, UNITY, 1995. – 130 p.
2. Blunk I.A. Fundamentals of financial management. – K.: Nika-Centre, 1999 – V.2 –638 p.
3. Bourbelo O.A., Dorofienko V.V. Firm bankruptcy (the economic and legal aspects): a scientific and practical publication. – Lugansk, 2003 –228 p.
4. Economic and mathematic patterns for liquidity statement valuation of objects of management: a monograph/ Trydid O.M., Tyzhnenko O.G, Tyzhnenko L.O. – K.: UBS NBU, 2009 –213 p.
5. The Statute of Ukraine “On bankruptcy” N2344-XII (2344-12) of May,14’1992 BBP, 1992, N31,Art.441 (Electronic resource) – Can be accessed at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12/ed19920514>
6. The Statute of Ukraine “On changes to the Statute of Ukraine” “Bankruptcy” of June,30’1999, N42-43,Art.378 (Electronic resource) – Access to: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/784-14>
7. Klebanova T.S., Tchagovets L.O., Panasenko O.V., Vague logics and neural network in enterprise management: a monograph. –K.: PH ‘INZHEK’, 2011. -240 p.
8. Kollesar’ E. Patterns of bankruptcy diagnosis of Ukraine//*Economist*.-2002. N10. P. 60-63
9. Ligonenko L.O. Anti-crisis enterprise management. – K.:KNTEU, 2005. 824 p.
10. Marevtseva N. Anti-crisis ways of management// *Nauka i Ekonomika*. Khmelnytskyi. N3. -2006. P.4-10
11. Merzha N.V. Probability analysis of enterprise bankruptcy in economics of Ukraine
12. Mnyh E.V. Economic analysis: a textbook :Ed.2,reed. and sup. – Kyiv: The Centre of Scientific Literature, 2005. 472 p.
13. Moskalenko V.P., Plastun O.L. Complex valuation of enterprise liquidity statement as a basis for its bankruptcy analysis// *Actual problems of economics*. – 2006. N6. – P.180-192
14. Pis’machenko L.M. State management in the municipal economy sphere: problems and ways of its decision-making/ L.M. Pis’machenko//*Economics and state*. – 2008. – N4. –P.74-76
15. Ponomarenko V.S. The mechanism of enterprise management under quarantine: organization fundamentals and realization patters/ V.S. Ponomarenko, E.V. Rayevneva, S.A. Stepurina. – K.PH. ‘INZHEK’, 2009. -304 p.

16. Prohorova Y.V. Anti-crisis financial enterprise management: a PhD thesis in Economics 08.00.04 "Economics and enterprise management" Y.V. Prohorova. K., 2008. – 216 p.

17. Rayevneva O.V., Stepurina S.O. Patterning of a diagnosis of financial enterprise liquidity statement// Economics and region. - 2005. –N3 (6). – P.74-80

Надійшла 10.01.2014; рецензент: д. е. н. Клебанова Т. С.

УДК 330

К. І. САРАХМАН

Херсонський державний аграрний університет

## ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*В роботі представлені функціональні складові, які є базою для визначення економічної стійкості підприємства. Наведено сутність категорії фінансової стійкості як основного елементу економічної стійкості. Представлено змістовну суть основних коефіцієнтів, що відображають стан фінансової стійкості на підприємстві.*

*Ключові слова: економічна стійкість, фінансова стійкість, підприємство, фінансово-господарська діяльність.*

K. I. SARAKHMAN

Kherson state agrarian university

## FINANCIAL FIRMNESS AS BASIC CONSTITUENT OF ECONOMIC FIRMNESS OF ENTERPRISE

*This work presents the functional constituents what are a base for determination of economic firmness of enterprise. Essence of category of financial firmness as a basic element of economic firmness is exposed. The content essence of basic coefficients which represent being of financial firmness in an enterprise is presented.*

*Keywords: economic firmness, financial firmness, enterprise, financially economic activity.*

**Вступ.** Оцінка економічної стійкості являє собою комплекс дій, що дозволяє виявити динаміку й тенденції зміни в часі показників, які характеризують результативність діяльності підприємства. Тому необхідно обрати такий метод оцінки даної категорії, який би враховував всю сукупність структурних елементів (підсистем), давав комплексний результат і дозволяв аналізувати зміни, що відбуваються у фінансово-господарській діяльності організації.

Аналіз досліджень поглядів науковців щодо цієї проблеми свідчить про те, що економічна стійкість підприємства є комплексним показником, при розрахунку якого необхідно враховувати всі функціональні складові даної категорії. В якості таких складових вважаємо доцільним використовувати показники фінансової стійкості та платоспроможності, виробничої стійкості, соціально-екологічної, кадрової (у тому числі управлінської), маркетингової, інвестиційної та технологічної стійкостей.

Фінансова стійкість, яка формується в процесі всієї фінансово-господарської діяльності підприємства, є умовою його життєдіяльності і основою стабільного стану в ринковій економіці. Оцінка рівня останньої є індикатором, який попереджає керівництво про ймовірні та наявні загрози його фінансовому стану.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання забезпечення фінансової стійкості на підприємстві опрацьовували такі вчені-економісти, як Гнеушева І. [1], Соловйова Н.І. [2], Орехова К.В. [3], Котляр М.Л. [4], Шабліста Л. [5], Загородна О. [6] та інші.

Аналіз наукових досліджень та публікацій щодо оцінки фінансової стійкості формує уявлення про певну розбіжність у підходах авторів до визначення, а також напрямків оцінки її рівня на підприємстві.

**Постановка завдання.** Відмінності у методичних підходах ускладнюють розрахунок категорії фінансової стійкості, що призводить до труднощів у визначенні фінансової позиції підприємства та, відповідно, в розробці заходів забезпечення його економічної стійкості. Тому виникає необхідність виявлення системи показників, які б забезпечили можливість прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Узагальнення поняття фінансової стійкості та вдосконалення методичних підходів її оцінювання належить до найважливіших проблем фінансового аналізу та, відповідно, є ключовим фактором для забезпечення економічної стійкості підприємства.

Метою роботи є критичний аналіз підходів вчених-економістів щодо обґрунтування поняття «фінансова стійкість підприємства» та визначення основних показників, що її характеризують.

Для досягнення мети в роботі було поставлено та вирішено такі завдання:

- виконати критичний аналіз підходів вчених-економістів щодо обґрунтування поняття «фінансова стійкість»;

- з'ясувати фактори впливу на фінансову стійкість підприємства;

- визначити основні показники, які характеризують фінансову стійкість на підприємстві.

**Результати дослідження.** Фінансова стійкість підприємства є основою його економічної стійкості та передбачає здатність організації зберігати стабільний режим функціонування за найважливішими фінансово-економічними показниками. Важливо зазначити, що на фінансову стійкість підприємства впливає певна кількість як зовнішніх, до яких можна віднести рівень платоспроможного попиту, політичну та соціально-економічну стабільність або ж нестабільність в країні, податкову, кредитно-фінансову, облікову, інвестиційну політику уряду країни, наявний ринок постачальників, внутрішньогалузеві особливості діяльності, так і внутрішніх факторів, серед яких масштаби діяльності підприємства, рівень професійності менеджменту та забезпеченості кваліфікованими кадрами, залежність від зовнішніх інвесторів та кредиторів, ступінь відповідності продукції потребам споживачів, технологічна база підприємства, інновації, ділова репутація підприємства тощо. При цьому, якщо зовнішні чинники, що впливають на фінансову стійкість, викликані дією об'єктивних економічних законів і майже не залежать від діяльності підприємства, то внутрішнім чинникам властивий високий рівень керованості, а характер їх зміни безпосередньо залежить від організації роботи самого суб'єкта господарювання

І. Гнеушева виокремлює 4 основні групи показників фінансової стійкості підприємства:

- показники автономії (коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт співвідношення власних та позикових засобів, коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт автономії запасів і витрат, коефіцієнт короткострокової заборгованості, коефіцієнт кредиторської заборгованості, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів);

- показник маневрування (коефіцієнт маневрування власних оборотних коштів, коефіцієнт маневрування власного капіталу);

- показники забезпеченості (коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами поточних активів, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами матеріальних запасів, коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобілізованих засобів);

- показники майна (коефіцієнт реальної вартості майна, коефіцієнт накопиченого зносу) [1].

За визначенням Соловйової Н.І., фінансова стійкість – це здатність підприємства ефективно формувати та використовувати фінансові ресурси, зберігати позитивну динаміку прибутковості та підтримувати процеси відтворення в умовах випадкових флуктуацій зовнішнього та внутрішнього середовища. Автор надає ширший за змістовніший перелік основних показників, що складається з 33 коефіцієнтів, які характеризують фінансову стійкість підприємства [2].

Погоджуємось з теорією Орехової К.В., яка вважає, що фінансова стійкість підприємства формується в процесі всієї виробничо-господарської діяльності і є головним компонентом загальної стійкості підприємства. Вона обумовлена як стабільністю економічного середовища, в рамках якого діє підприємство, так і результатами його функціонування, активного та ефективного реагування на зміни внутрішніх та зовнішніх факторів [3].

Ознайомившись з точною зору Котляра М.Л., бачимо, що фінансову стійкість автор ототожнює з категорією платоспроможності. За його визначенням, фінансова стійкість підприємства є не що інше, як надійно гарантована платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури та поведінки партнерів [4]. Кулаковська Л.П. вважає, що платоспроможність підприємства є зовнішнім проявом його фінансової стійкості. Згідно з даною теорією, підприємство вважається платоспроможним, якщо грошові кошти, які в нього є, короткострокові фінансові вкладення (цінні папери, тимчасова фінансова допомога іншим підприємствам) й активні розрахунки (розрахунки з дебіторами) покривають короткострокові зобов'язання організації. Економічну сутність фінансової стійкості підприємства автор бачить в забезпеченості його запасів і витрат джерелами їх формування. З метою аналізу даної категорії необхідно розрахувати такий показник, як надлишок чи нестача засобів для формування запасів і витрат, який розраховується як різниця між величиною джерел засобів і величиною запасів [7]. Але ми, в свою чергу, вважаємо доцільним розмежовувати поняття фінансової стійкості та платоспроможності в контексті визначення рівня економічної стійкості підприємства та розробки заходів її забезпечення. При цьому, поділяємо точки зору, що платоспроможність підприємства визначає його здатність в повному обсязі та у визначений термін розрахуватися за своїми короткостроковими та довгостроковими зобов'язаннями за допомогою грошових ресурсів та інших активів, а фінансова стійкість – здатність підприємства ефективно формувати та використовувати фінансові ресурси, зберігати позитивну динаміку прибутковості та підтримувати процеси відтворення в умовах випадкових флуктуацій зовнішнього та внутрішнього середовища.

**Висновки.** Огляд економічної літератури виявив існування різних підходів до визначення поняття та розрахунку фінансової стійкості, але всі автори доходять згоди в тому, що дана категорія є однією з головних умов успішної та стабільної роботи підприємства в ринкових умовах. Виявлено, що на сьогодні в сучасній теорії та практиці оцінки фінансової стійкості підприємств відомо понад двісті відносних аналітичних показників, які можна розрахувати на основі фінансової звітності. Але досвід свідчить, що здебільшого декілька обґрунтовано обраних коефіцієнтів містять необхідну інформацію. Тому при розрахунку фінансової стійкості підприємства доцільно обрати найбільш інформативні та значущі показники. На нашу думку, оптимальними коефіцієнтами оцінки даної категорії, які найповніше розкривають її суть, є наступні:

- коефіцієнт автономії (відношення суми власних коштів до підсумку балансу);
- коефіцієнт фінансової залежності (обернений до коефіцієнта автономії, показує, яка сума загальної вартості майна припадає на 1 грн. власних коштів);
- коефіцієнт забезпеченості власними коштами (відображає, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власних оборотних засобів);
- коефіцієнт фінансового левериджу (характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань);
- коефіцієнт поточних зобов'язань (визначає питому вагу поточних зобов'язань в загальній сумі джерел формування);
- коефіцієнт довгострокових зобов'язань (визначає частину довгострокових зобов'язань в загальній сумі джерел формування);
- коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів (показує частку довгострокових позик, використаних для фінансування активів підприємства поряд з власними коштами);
- коефіцієнт маневрування власного капіталу (характеризує ступінь мобільності використання власних коштів);
- коефіцієнт маневреності робочого капіталу (характеризує частку запасів у загальній сумі робочого капіталу).

Розрахунок вищезазначених коефіцієнтів відображає загальну картину фінансової стійкості на підприємстві та дає можливість своєчасного виявлення та усунення загроз його фінансовому стану. Важливо зауважити, що користь кожного конкретного коефіцієнта суворо визначена метою аналізу, тому спочатку треба з'ясувати, з погляду якого саме підприємства він виконується, його мету та регламентовані або рекомендовані кількісні значення показників.

### Література

1. Гнеушева І. Сучасні підходи до визначення та оцінки фінансової стійкості підприємства / І. Гнеушева, Д. Русских // Економічний аналіз, 2011. – Вип. 8. – Ч. 2. – С. 86–90.
2. Соловійова Н.І. Фінансова стійкість сільськогосподарських підприємств: інтегральна оцінка, інформаційно-експертне забезпечення : [монографія] / Соловійова Н.І. – Херсон : ХДУ. – 2006. – 196 с.
3. Орехова К.В. Оцінювання фінансової стійкості підприємства з урахуванням руху капіталу : автореф. дис. на здобуття наук. ступення канд. екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / К.В. Орехова // Харківськ. нац. екон. ун-т. – Х., 2008. – 20 с.
4. Котляр М.Л. Оцінка фінансової стійкості підприємства на базі аналітичних коефіцієнтів / М.Л. Котляр // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 113–117.
5. Шабліста Л. Фінансова стійкість підприємства: сутність і методи оцінки / Л. Шабліста // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 2. – С. 46–57.
6. Загородна О. Діагностика фінансового стану і стійкості функціонування підприємства : [зб. наук. праць] / О. Загородна, В. Серединська // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 7. – С. 262–265.
7. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту : [навч. посібник] / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – К. : Каравела, 2004. – 568 с.

### References

1. Hnieusheva I. «Suchasni pidkhody do vyznachennia ta otsinky finansovoi stiiikosti pidpriemstva», Ekonomichniy analiz, 2011, Volume 8, Part 2, pp. 86-90.
2. Soloviova N.I. Finansova stiiikist silskohospodarskykh pidpriemstv: intehralna otsinka, informatsiino-ekspertne zabezpechennia: Monohrafiia. – Kherson: KhDU, 2006, 196 p.
3. Oriekhova K.V. Otsiniuvannia finansovoi stiiikosti pidpriemstva z urakhuvanniam rukhu kapitalu: Avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.00.04 «Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy (za vydamy ekonomichnoi diialnosti)» / Kharkivsk. nats. ekon. un-t. – Kh., 2008, 20 p.
4. Kotliar M.L. «Otsinka finansovoi stiiikosti pidpriemstva na bazi analitychnykh koefitsientiv», Finansy Ukrainy, 2005, Issue 1, pp. 113–117.
5. Shablysta L. «Finansova stiiikist pidpriemstva: sutnist i metody otsinky», Ekonomika i prohnozuvannia, 2006, Issue 2, pp. 46–57.
6. Zahorodna O. «Diahnostyka finansovoho stanu i stiiikosti funktsionuvannia pidpriemstva», Ekonomichniy analiz: zb. nauk. prats, 2010, Volume 7, pp. 262-265.
7. Kulakovska L.P. Orhanizatsiia i metodyka audytu: Navch. Posibnyk / L.P. Kulakovska, Yu.V. Picha.- K.: Karavela, 2004, 568 p.

Надійшла 13.01.2014; рецензент: д. е. н. Соловійов І. О.

## РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ

*У статті на базі статистичних даних досліджено процеси розвитку малих підприємств Полтавської області в умовах реформування податкового законодавства. Проведено аналіз стану розвитку сектору малих підприємств у Полтавській області, визначено вплив єдиного податку на формування доходів місцевого бюджету та його зв'язок з розвитком підприємництва даного регіону.*

*Ключові слова: малі підприємства, податкова реформа, потенціал розвитку підприємств.*

O. Y. SHUMEIKO, Y. A. PRUDKA

Poltava Yuri Kondratyuk National Technical University

## THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESSES OF POLTAVA REGION DURING THE REFORM OF THE TAX LEGISLATION IN UKRAINE

*Basing on the statistical data the article carries out the complex analysis of the small business of Poltava region current state. Taxation affecting its development is analyzed. There is the analysis of the small regional business. The part of a single tax revenues of the local budget and its influence on the small regional business development are investigated.*

*Keywords: small enterprises, the tax reform, potential of development of the enterprises.*

### Вступ

Діяльність малих підприємств становить важливу складову цивілізованого ринкового господарства та проявляється у значному секторі малого підприємництва. Вона надає ринковій економіці певну гнучкість, має потужний антимонопольний потенціал, служить джерелом формування Державного та місцевих бюджетів. У країні, що розвивається і має швидкоплинну та нестабільну економічну ситуацію, необхідність розвитку малих підприємств є першочерговою. Такі підприємства досить швидко реагують на зміни зовнішнього середовища, дають змогу оцінити сьогоденну ситуацію в країні, застосовувати нові технології у виробництві, в решті-решт – їх розвиток сприяє створенню нових робочих місць. В той самий час нестабільність правового забезпечення, недостатність ресурсів робить малі підприємства більш уразливими. Ефективність функціонування малих підприємств, їх розвиток великою мірою визначаються рівнем оподаткування їх діяльності. Фіскальна система із запровадженням нових законів може забезпечити розширення та розвиток сектору малого бізнесу та зменшити ризики нових підприємців. Особливої актуальності ця сфера наукових досліджень набуває нині, оскільки в Україні відбувається широкомасштабна податкова реформа.

### Аналіз останніх досліджень та публікацій

Аналіз останніх досліджень і публікацій показує, що поміж сучасних вітчизняних науковців, які досліджують проблеми розвитку малих підприємств, необхідно відзначити таких, як В. Блонську, З. Варналія, В. Виговську, Л. Воротіну, С. Дригу, Й. Петровича, О. Стороженка та інших. Питання застосування спрощеної системи оподаткування освітлені в працях таких вітчизняних вчених, як Н. Білова, І. Зоріна, А. Василенко, Н. Хоцянівська та ін. Вивченню державної підтримки малого підприємництва належить низка публікацій українських вчених: З. Варналія, А. Мокія, О. Солоїда, О. Чиж та ін.

### Постановка завдання

Метою статті є дослідження тенденцій розвитку малих підприємств в Полтавській області в залежності від внесених змін щодо оподаткування їхньої діяльності. На цей час, у науково-практичній літературі дане питання не знайшло широкого відображення, у зв'язку з чим і виникла потреба його розгляду.

### Викладення основного матеріалу

Українським законодавством передбачено декілька організаційних форм підприємницької діяльності, у тому числі і у формі підприємства, тобто господарської організації – юридичної особи, створеної відповідно до Цивільного кодексу України та зареєстрованої в установленому законом порядку.

Розвиток сектору малого підприємництва потребує визначення критеріїв для розмежування суб'єктів господарської діяльності за розмірами. Згідно з діючим законодавством підприємства залежно від кількості працюючих та обсягу доходів можуть належати до суб'єктів малого підприємництва (у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва), середнього або великого підприємництва.

Суб'єктами малого підприємництва є юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [1].



Відповідно до Господарського кодексу у складі юридичних осіб – суб'єктів малого підприємництва виділяються суб'єкти мікропідприємництва, у яких відповідні показники не перевищують 10 осіб та 2 мільйона євро [1].

На думку О.В. Солоїда, підтримка малих підприємств є одним з пріоритетів державної політики, однак, зважаючи на сутність проблем, пов'язаних із здійсненням їх господарської діяльності, на сучасному етапі її метою повинно стати забезпечення більшої дієвості програмних задач розвитку цього сектора економіки [2].

Природа малого бізнесу характеризується тим, що цей сектор значно швидше реагує на зміни ринкової кон'юнктури, і навіть в умовах розвинутої конкуренції він може виявити і заповнити вільну ринкову нішу, розробити і ефективно впровадити новий асортимент продукції і послуг, що користуються попитом. У повній мірі це стосується малих і мікропідприємств.

Рівень розвитку малих підприємств характеризує ступінь реалізації сектором малого бізнесу його функцій в національній економіці й визначається його місцем в структурі національної економіки, показниками його стану у зіставленні з аналогічними показниками в розвинених країнах [3]. Так на підставі статистичних даних можна сформулювати уявлення про рівень розвитку малих підприємств в Україні. Якісні показники розвитку малих підприємств по Полтавській області у співставленні з аналогічними даними по Україні за 2006-2012 роки наведені у таблиці 1.

Як видно з таблиці, з 2007 по 2012 рік кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення по Україні зменшилася з 84 до 73 одиниць. Аналогічна динаміка показника спостерігалася і по Полтавській області – у 2012 році значення показника на 10 тис. наявного населення склало 62 малих підприємства проти 72 у 2009 році. У структурі суб'єктів господарювання частка малих та мікропідприємств щодо загальної кількості підприємств збільшується як по країні в цілому так і по Полтавській області. Однак такі зміни демонструє тільки 2012 рік (рис.1).

Отже, можна висновувати, що відбувається значне скорочення кількості малих підприємств, хоча процедура реєстрації стала значно простішою. Так, за даними дослідників, якщо в 2004 році вона займала у середньому 40 днів, у 2008 – 27, то вже в 2013 році реєстрація займає 22 дні.

Більше ніж вдвоє скоротилася і сама кількість процедур в 2013 році, порівняно з 2004 (7 та 15 відповідно). Найбільшим досягненням поточного року, що підняло Україну на 50 позицію з 116 у світовому рейтингу, стало усунення величини мінімального оплаченого капіталу (% валового доходу на душу населення) з 121,5 до 0,0 (порівняно з 2004 роком) [4].

Таблиця 1

**Основні показники діяльності малих підприємств в Україні та Полтавській області за 2006–2012 роки [4, 5]**

Показники	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення по Україні, од.	72	84	79	82	70	70	73
Кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення по Полтавській області, од.	57	70	69	72	56	57	62
Кількість найманих працівників малих підприємств у % до загальної кількості найманих працівників по Україні	23,5	24,3	24,7	25,6	25,8	25,8	25,7
у розрахунку на одне підприємство	6	6	6	6	6	6	6
Кількість найманих працівників малих підприємств у % до загальної кількості найманих працівників по Полтавській області	21,9	22,8	23,1	23,6	23,5	23,0	22,7
у розрахунку на одне підприємство	7	6	6	5	7	6	6
Питома вага прибуткових підприємств у загальній кількості по Україні (за фінансовими результатами до оподаткування), %	66,3	67,2	62,7	60,1	58,6	65,0	- <sup>1)</sup>
Питома вага прибуткових підприємств у загальній кількості по Полтавській області (за фінансовими результатами до оподаткування), %	67,1	70,6	67,6	64,8	58,6	68,8	- <sup>1)</sup>

1) Офіційні дані відсутні

Але чи покращує простий вхід підприємств на ринок здійснення його діяльності, чи створило збільшення кількості малого бізнесу більш сприятливі умови для свого існування?

Створення нових підприємств передбачає створення нових робочих місць. Згідно зі статистичними даними починаючи з 2007 року і до сьогодні, відбуваються процеси зниження кількості найманих працівників на малих підприємствах як по країні в цілому, так і по Полтавській області, що зображено на рис. 2.

Це можна було б пояснити зниженням загальної чисельності економічно активного населення, але згідно зі статистичними даними, в Полтавській області з 2007 року кількість безробітних (за методологією МОП) зросла з 48,8 тис. осіб до 61, 2 тис. осіб у 2012 році [6]. Отже, спадає на думку, що причиною

«незайнятості населення» є недостатність фінансів підприємства для розширення персоналу, через що відбувається перенавантаження одного працівника, погіршується діяльність підприємства в цілому.

Оцінюючи дані рис.3, можна виявити тенденцію до зменшення частки реалізованої продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції як по Україні так і в області, хоча й вона і зросла у 2012 році та склала 14,2%, що на 0,6 % більше від попереднього року.

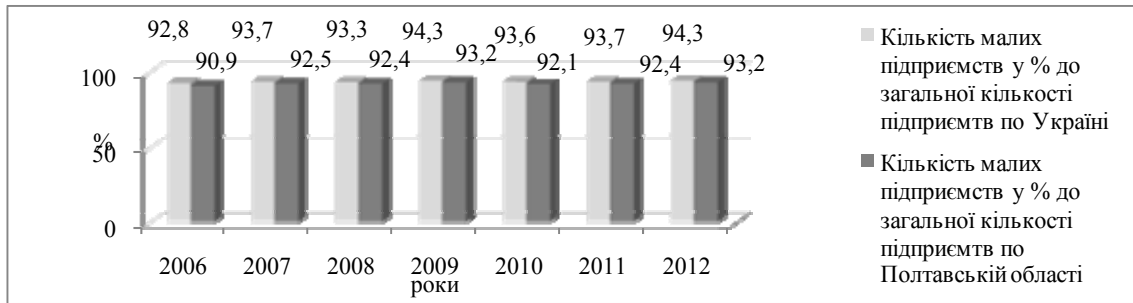


Рис. 1. Кількість малих підприємств у % до загальної кількості підприємств

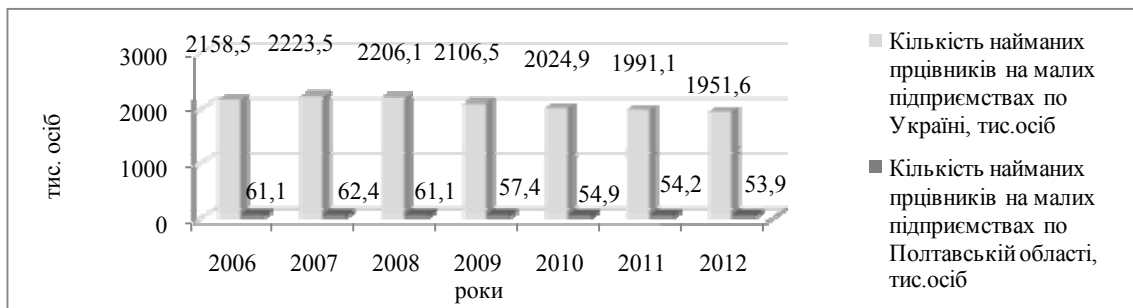


Рис. 2. Кількість найманих працівників на малих підприємствах

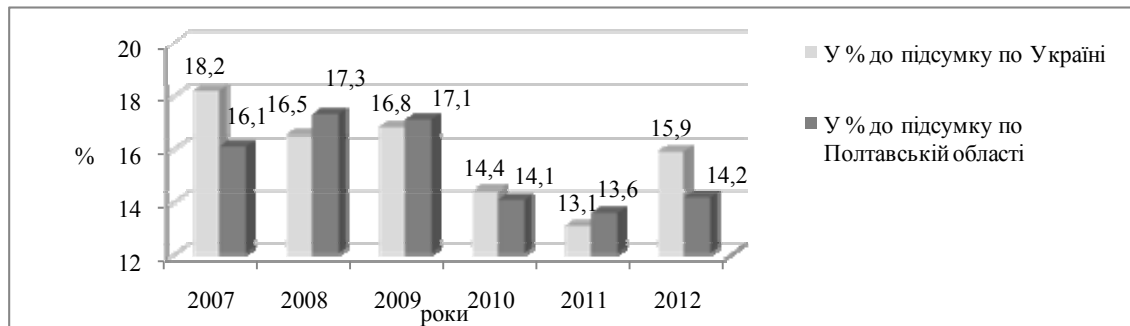


Рис. 3. Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств у діючих цінах відповідних років (без ПДВ та акцизу) у % до загального обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) по Україні та по Полтавській області

Обсяг реалізованої продукції прямо пов'язаний з обсягом виробництва і є важливим результативним показником діяльності підприємств. Від нього залежить обсяг випуску продукції наступного періоду, що в свою чергу впливає на економічні результати суспільства в цілому. Зменшення обсягу випуску підприємств може бути обумовленим не тільки через зниження самої кількості малих підприємств по області, але й високим рівнем оподаткування, адже вони не мають змоги залучати значні кошти для забезпечення свого існування.

Щодо визначення головної проблеми успішного функціонування, то самі підприємці вказують саме на недостатній розвиток законодавчої бази, податкової системи. Формування системи оподаткування, яка буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності національної економіки та забезпеченню стабільного економічного розвитку підприємств є головною метою податкової політики. Чи не основним гальмом розвитку малих підприємств є високий рівень оподаткування та нестабільна податкова система. В Україні щодо малих підприємств може бути застосована спрощена система оподаткування. Світовий досвід переконує, що пільгове оподаткування малого підприємництва виправдане і з економічної, і з соціальної точки зору. Поширеною у світі є практика повного звільнення від податків новоутворених малих підприємств на досить тривалий час.

Єдиний податок відповідно до Податкового кодексу України, який набув чинності у 2011 році, віднесено до складу місцевих податків. Відповідно до положень нової редакції Бюджетного кодексу перелік надходжень бюджету розвитку розширено, а обсяги надходжень до нього значно збільшено за рахунок перш за все єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування [7].

Об'єктом оподаткування при сплаті єдиного податку на підприємствах є їх оборот.

Згідно зі ст. 291.4 Податкового кодексу, юридичних осіб - платників єдиного податку поділено на дві групи залежно від середньооблікової кількості працівників та річного обсягу доходу:

- четверта група – суб'єкти господарювання, у яких протягом календарного року середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб та обсяг доходу не перевищує 5 млн. грн.;

- шоста група – суб'єкти господарювання, у яких обсяг доходу не перевищує 20 млн грн [8].

Ставка податку для малих та мікропідприємств складає 3% та 5% від доходу залежно від того є він платником ПДВ чи ні. Дана ставка дійсна для річного обороту, що не перевищує 5 млн. грн. Для юридичних осіб шостої групи ставка податку становитиме відповідно 5% і 7%. Такий вид спрощеної системи оподаткування, запровадженої з 1 січня 2012 року, має забезпечувати баланс інтересів – доступне існування малих та мікропідприємств та достатній обсяг доходів місцевих бюджетів.

За твердженням А.Ю.Чиж, одним з найважливіших критеріїв, що характеризують стан фінансової стійкості країни і її окремих регіонів, є рівень збирання податків. Він відображає ефективність функціонування всієї податкової системи. В забезпеченні фінансової безпеки виникає проблема визначення безпечного рівня збирання податків, в межах якого державні органи мають можливість акумулювати в своїх руках необхідний обсяг фінансових ресурсів і своєчасно реагувати на виникаючі погрози безпеці [9].

Виявлення взаємозв'язку між реформуванням господарського та податкового законодавства і розвитком малих підприємств в Полтавській області протягом певного часового проміжку (2007–2012 рр.) дає змогу оцінити картину більш повно. У таблиці 2 можна прослідкувати зміну питомої ваги єдиного податку в загальному обсязі доходів до місцевих бюджетів області.

Таблиця 2

**Показники виконання місцевих бюджетів Полтавської області за 2007–2012 роки [10]**

Роки	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Доходи місцевих бюджетів області, млн грн.	1730,7	2234,3	2210,3	2591,4	3291,1	3994,6
Єдиний податок на підприємницьку діяльність з юридичних осіб, млн грн.	20,1	21,7	17,9	19,9	21,7	31,9
Частка єдиного податку до загального обсягу доходів місцевих бюджетів області, %	1,16	0,97	0,81	0,77	0,66	0,8

Беручи до уваги ці дані, можна стверджувати що з 2007 по 2010 рік єдиного податок знижував свою частку у формуванні доходів місцевих бюджетів з 1,16 % до 0,77%. Зі стартом у 2011 року податкової реформи, частка надходжень до бюджету Полтавської області за рахунок єдиного податку з юридичних осіб продовжувалася зменшуватися, однак, уже у наступному році після внесення змін до Податкового кодексу України, вона зросла з 0,66% до 0,8%. Таке підвищення є позитивним, адже відбувається більше наповнення місцевих бюджетів без зростання податкового навантаження на підприємства-спрошенців.

Аналіз економічного стану та рівня розвитку малих підприємств дозволяє стверджувати, що податкова реформа, яка з набуттям чинності Податкового кодексу почалася в Україні 2011 року, має неоднозначний вплив на показники розвитку малих та мікропідприємств. Очевидне збільшення кількісних параметрів розвитку малого бізнесу в країні не призвело до суттєвого покращення якісних показників – частки малих підприємств у загальному обсязі реалізації продукції (робіт, послуг); частки працівників, що працюють на малих підприємствах щодо загальної кількості найманих працівників. Незважаючи на те, що частка малих підприємств, які працюють прибутково у 2011 році збільшилася, в цілому вони працюють нерентабельно.

### Висновок

В результаті дослідження можна стверджувати, що на сучасному етапі розвитку малих підприємств у Полтавському регіоні до 2012 року спостерігалася стійка тенденція до падіння економічної активності. Але у 2012 році відбувається значне покращення показників. За рахунок раціональної ставки єдиного податку відбувається процес наповнення місцевих бюджетів області, не перешкоджаючи цим розвитку малих суб'єктів господарювання. Таким чином підвищується ефективність і збалансованість податкової системи та укріплюється фінансова основа місцевого самоврядування. Захист, підтримка та допомога з боку держави є основними для розвитку малого бізнесу, адже сама держава формує умови його існування самим тільки зменшенням податкової навантаження.

### Література

1. Господарський кодекс України : за станом на 27.05.2012 р. / Верховна рада України. Кодекс

України. Закон. Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

2. Солоїд О.В. Концепція підтримки конкурентоспроможності малих підприємств / О. В. Солоїд // Вісник Хмельницького національного університету. Хмельницький. – 2011. – № 6. – Т. 4 – С. 106–109.

3. Герасимчук В.І. Малий та середній бізнес як сфера зайнятості: методологія, аналіз, проблеми розвитку / Герасимчук В.І. – К. : УІСД, 2002. – 116 с.

4. Статистичний щорічник України за 2012 / [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : ТОВ «Август-трейд», 2013 – 552 с.

5. Діяльність суб'єктів малого підприємництва: статистичний збірник / [за ред. І. М. Жук]. – К. : ТОВ «Август-трейд», 2012. – 190 с.

6. Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014>

7. Ярошенко Ф.О. Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України / Ярошенко Ф.О.– К. : ДП «Видавництво «Зовнішня торгівля», 2010. – 592 с.

8. Податковий кодекс України : за станом на 27.05.2012 р. / Верховна рада України. Кодекс України. Закон. Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/ed20120612>

9. Чиж А. Ю. Вплив податкового контролю на економічну безпеку регіону / А.Ю. Чиж // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2011. – № 2. – Т. 3. – 2011. – С. 143–145.

10. Звіти про виконання бюджету області ГУДКСУ в Полтавській області. Звіти за минулі роки [Електронний ресурс] : Департамент фінансів Полтавської ОДА. Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://finpl.gov.ua/zvituvukonannya/zvitumunuli/2012>

#### References

1. Verhovna rada Ukrainy “Gospodarsky kodeks Ukrainy” (05. 27. 2012). – URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

2. Soloyd O. V. Koncepcija pidtrimki konkurentospromozhnosti malih pidpriemstv. Visnyk Khmelnytskogo natsionalnogo universytetu. Economical science. Khmelnytskij, 2011, pp. 106–109

3. Gerasimchuk V.I. Malyj ta serednyj bizness yak sfera zajnyatosti: metodologiya, analiz, problemy rozvitku. Kyiv, 2002, 116 p.

4. Statistical publication of Ukraine 2012. Ed. by O. G. Osaulenko. Kyiv, “August-treid”, 2013, 552 p.

5. Activity of small enterprises 2011: statistical publication. Ed. by I. M. Zhuk. Kyiv, “August-treid”, 2012, 190 p.

6. The World Bank. “Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises” URL: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014>

7. Yaroshenko F. O. Naukovo-praktichnyj komentar do Budgetnogo kodeksy Ukrainy, Kyiv, “Zovnishnya torgivlya”, 2010, 592 p.

8. Verhovna rada Ukrainy “Podatkovyj kodeks Ukrainy” (05. 27. 2012.). – URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/ed20120612>

9. Chizh A. Yu. Vplyv podatkovogo kontrolju na ekonomichnu bezpeku regionu. Visnyk Khmelnytskogo natsionalnogo universytetu. Economical science. Khmelnytskij, 2011, Issue 2, Part 3, pp. 143–145

Надійшла 17.01.2014; рецензент: д. е. н. Кузняк Б. Я.

## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

*У статті узагальнено сучасний стан теоретичних досліджень щодо оцінки рівня соціальної безпеки підприємства та наголошено на ряд проблем, що обумовлюють особливості управління нею на рівні суб'єкта господарювання. В статті обґрунтовано мету блоку управління соціальною безпекою на рівні підприємства, що ґрунтується на запропонованій концепції оцінки її рівня, окреслено завдання її досягнення та функції її виконання. Досліджено теоретичні підходи до терміну «управління» і запропоновано розглядати підтримку соціальної безпеки підприємства як механізм оперативного регулювання її рівня у загальній системі управління. В статті наголошено, що підтримка і стимулювання рівня соціальної безпеки підприємств буде мати позитивні наслідки на ефективність та результативність діяльності підприємства, що, в свою чергу, буде сприяти підвищенню рівня соціального захисту працюючих як на рівні підприємства, так і за його межами.*

*Ключові слова: соціальна безпека, соціальна стійкість, соціальна напруга, концепція оцінки соціальної безпеки, підтримка соціальної безпеки, продуктивність та результативність діяльності підприємства.*

P. P. ANTONYUK, T. G. RZAEVA  
Khmelnitsky National University

## FEATURES OF MANAGEMENT OF ENTERPRISES SOCIAL SAFETY IN COMPETITION ENVIRONMENT

*In the article the modern state of theoretical researches is generalized in relation to the estimation of social strength of enterprise security and it is marked the row of problems that stipulate management features by her at the level of subject of manage. In the article reasonably aim of CU by social safety at the level of enterprise that is base on the offered conception of estimation of her level, the task of her achievement and function of her implementation is outlined. The theoretical going is investigational near a term "management" and it is suggested to examine support of social safety of enterprise, as a mechanism of the operative adjusting of her level in general control system. It is marked in the article, that support and stimulation of social strength of enterprises security will have positive consequences on efficiency and effectiveness of activity of enterprise that in turn will assist the increase of level of social defence of working both at the level of enterprise and after his limits.*

*Keywords: social safety, social firmness, social tension, conception of estimation of social safety, support of social safety, productivity and effectiveness of activity of enterprise.*

**Вступ.** Трансформація суспільства, вітчизняний та зарубіжний досвід функціонування економіки підтверджує наявність тісного зв'язку економічного розвитку підприємства з результативністю його діяльності та безпосереднім впливом на рівень його соціальної захищеності. Запорукою підвищення та підтримки соціальної безпеки підприємств є подальший їх економічний розвиток та підвищення ефективності функціонування. Ефективно функціонувати, досягати високої результативності діяльності підприємств та відповідно високого рівня соціальної безпеки, за умов конкурентної боротьби, можливо при чітко розробленій системі управління суб'єктом господарювання, що відповідає вимогам часу та потребам економіки.

Процес управління соціальною безпекою промислових підприємств значно ускладнюється через наявність значної кількості проблемних та невирішених питань щодо її оцінки, аналізу, прогнозу, контролю тощо. Особливості функціонування підприємств у конкурентному середовищі, економічні труднощі, падіння життєвого рівня українського народу викликали гостру потребу в теоретичних і практичних розробках щодо оцінки соціальної безпеки машинобудівних підприємств та підтримки її на достатньому рівні.

### Аналіз останніх досліджень та публікацій

Аналіз останніх досліджень та публікацій дав змогу зауважити, що на сьогоднішній день значна кількість публікацій присвячена соціальній безпеці держави та особистості. Так на рівні держави та індивіда питання соціальної безпеки розглядали В.А. Гошовська, Д.В. Зеркалов, О.І. Іляш, В.М. Нижник, О.Ф. Новиков, Е.М. Лібанова, В.В. Серебрянніков, В.А. Скуратівський, А.І. Сухоруков, П.І. Шевчук, А.Т. Хлопєва та ін.

Дослідження соціальної безпеки на рівні підприємств є дещо обмеженими і потребують подальшого вивчення та удосконалення. Опрацювання та узагальнення проведені нами дали змогу зауважити, що на сьогодні, науковців які вивчають поняття «соціальна безпека» на рівні підприємства доцільно поділити на дві групи. До першої групи відносяться науковці, що розглядають поняття соціальної безпеки, вивчають його економічний зміст і досліджують як економічну категорію, а саме: Безбожний В.Л. [1], Іляш О.І. [2], Голубєва Т.В. [3], Купчак Б.Ф. [5], Мехеда Н.Г. [6], Маджула А. [6], Ляшенко О.М. [4], Лугова В.М. [3], Омельчук С.С. [7] та інші вітчизняні і зарубіжні науковці. До другої групи дослідників відноситься та частина науковців, що не розглядає поняття соціальної безпеки підприємств, але при тому вивчає окремі

критерії його оцінки. Представниками зазначеного підходу є Бокій В.І. [8], Жиглей І.В. [9], Захарчин Г.М., Кіндрацька Г.І., Кіт А.Ф., Петрович Й.М. [10], Шваб Л.І. [11], Фокіна Н.П. [8] та ін.

Розбіжності у теоретичних підходах до соціальної безпеки підприємства, обмеженість у напрямках дослідження створюють ряд проблем та обумовлюють невирішені питання які потребують розвитку та розв'язання. Наявність дискусійних питань та нерозв'язаних проблем щодо оцінки, аналізу, контролю рівня соціальної безпеки обумовили особливості управління соціальною безпекою, визначили мету дослідження та окреслили основні завдання її досягнення.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення певних особливостей управління соціальною безпекою (СБ) підприємства за умов конкурентного середовища та обґрунтування мети, завдань та функцій управління за умов що склалися. Мета статті досягається шляхом виконання наступних завдань: визначення проблемних та дискусійних питань щодо існуючих теоретичних підходів до оцінки соціальної безпеки підприємств та окреслення проблем, що саме і обумовлюють особливості управління соціальною безпекою на рівні суб'єкта господарювання; обґрунтування концепції оцінки рівня соціальної безпеки (КОСБ), як концепції взаємозв'язку результатів функціонування підприємства і його працюючих, що будується на визначених ознаках і характеристиках оцінки рівня соціальної безпеки, що зумовлює безпосередньо певні особливості управління; побудова структурно-логічної схеми дослідження рівня СБ суб'єкта господарювання та обґрунтування основних її блоків за окресленими характеристиками рівня СБ, що представляє взаємозв'язок напрямів дослідження, що саме і спрямовують особливості управління; обґрунтування мети, завдань та функцій блоку управління соціальною безпекою підприємства відповідно до характеристик її оцінки та напрямів дослідження.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Динамічне конкурентне середовище та умови господарювання, що склалися викликають гостру потребу у постійній підтримці належного рівня соціальної безпеки підприємств. Результативність підтримки значною мірою залежить від урахування особливостей оцінки, аналізу, контролю стану соціальної безпеки на рівні суб'єкта господарювання.

Дослідження існуючих теоретико-концептуальних підходів та виділені нами особливості, дали змогу виділити ряд невирішених питань, які пов'язані з проблемами оцінки стану соціальної безпеки підприємств, що потребують їх подальшого вирішення. Основними з них є такі: розгалуженість напрямів дослідження та відсутність пріоритетних течій та шляхів їх дослідження на рівні підприємств; відсутність комплексного підходу до соціальної безпеки підприємства, що ґрунтується на ефективності працевитрат; обмеженість напрямів дослідження та відсутність їх зв'язку, що ґрунтується на системності досліджень; відсутність єдиних характеристик соціальної безпеки, що ґрунтуються за напрямками дослідження; відсутність взаємозв'язку рівня соціальної безпеки підприємства з результативністю та ефективністю його діяльності; відсутність взаємозв'язку результатів діяльності працюючих та результатів діяльності самих підприємств; недотриманість взаємозв'язку продуктивності та результативності діяльності підприємств та їх працюючих [12, с.209–210].

Наявність невирішених питань формує цілий ряд проблем, що обумовлюють особливості управління рівнем соціальної безпеки промислових підприємств. Найвагомішою проблемою, що обумовлює особливості оцінки, аналізу, контролю є відсутність єдиного концептуального підходу до оцінки соціальної безпеки, який би комплексно відображав рівень соціальної безпеки через співставлення результатів діяльності підприємства та його працюючих в контексті динаміки показників доходів, витрат та фінансових результатів.

Не менш важливою проблемою, що формує певні особливості управління соціальною безпекою є відсутність чітко виражених якісних її характеристик та параметрів оцінки її рівня, що відображають продуктивність та результативність діяльності підприємства [12, с.210]. В цілому, проблеми, що обумовлюють особливості управління соціальною безпекою підприємства представлені на рис.1.

Концепція оцінки рівня соціальної безпеки (КОСБ), як концепція взаємозв'язку результату функціонування підприємства і його працюючих, представлена нами відповідно до зазначених напрямів досліджень та визначених ознак і характеристик оцінки рівня соціальної безпеки. Концепція, що запропонована нами, базується на чіткій послідовності сформованих взаємопов'язаних поглядів та думок, що формуються на соціоресурсному підході до результатів діяльності як самого підприємства, так і його працюючих, які враховують, на нашу думку, невирішені питання та пов'язані з ними проблеми щодо існуючих теоретико-концептуальних підходів до розуміння поняття «соціальна безпека», а саме: відображає соціоресурсний підхід до результативності та продуктивності діяльності самого підприємства та його працюючих; результат взаємозв'язку та взаємозалежності наслідків функціонування самого підприємства та його працюючих; комплексне поняття, що має певні ознаки і характеристики та ґрунтуються на показниках не тільки статистичної, а й фінансової звітності; якісна характеристика, що системно представляє взаємозв'язок результатів діяльності самого підприємства та його працюючих; гарантія підвищення соціальної стійкості підприємства та мінімізації соціальної напруги [12, с.210–211].

Структурно-логічний зв'язок рівня СБ з результатами діяльності підприємства та його працюючих, сама КОСБ дали змогу представити структурно-логічну схему дослідження рівня СБ суб'єкта господарювання. Основні блоки якої та відповідно етапи що її представляють зображено на рис. 2.

Узагальнення та систематизація існуючих теоретико-концептуальних підходів до поняття СБ, аналіз та синтез теоретичних напрацювань відповідно до КОСБ, нами представлено визначення яке, на нашу думку, відповідає вимогам часу та ґрунтується на зазначеній концепції. Соціальна безпека представляє собою комплексне поняття що характеризує кількісні і якісні характеристики діяльності суб'єкта господарювання та відображає взаємозв'язок та взаємозалежність результатів діяльності самого підприємства та його працюючих. Соціальна безпека, на нашу думку, є комплексне поняття, що представляє собою, з одного боку, характеристику продуктивності діяльності підприємства через рівень його соціальної стійкості, з іншого – характеристику результативності його діяльності через стан соціальної напруги.



Рис. 1. Проблеми, що обумовлюють особливості управління соціальною безпекою підприємства

Результативність управління соціальною безпекою підприємства напряму пов'язана з проблемами оцінки та аналізу її стану [13, с.13–15]. Блок управління є вагомим складовим елементом механізму підтримки соціальної безпеки, що, як і решта, ґрунтується на співставленні результатів діяльності підприємства та його працюючих, і напряму залежить від зазначених проблем, що обумовлюють певні особливості його функціонування.

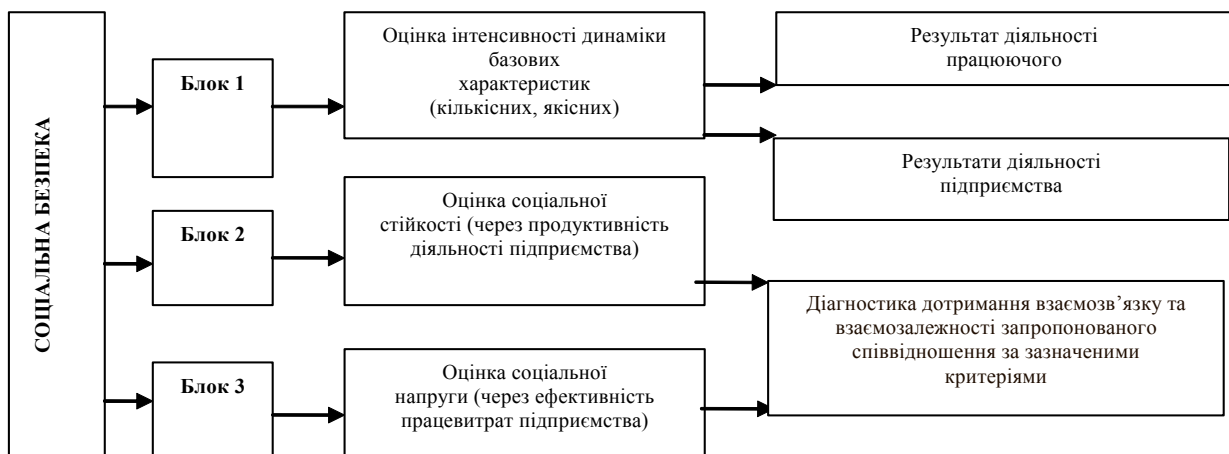


Рис. 2. Структурно-логічна схема оцінки рівнів соціальної безпеки підприємства

В економічній літературі управління як економічна категорія, розглядається різнопланово. Нами представляється можливим виділити три напрями щодо сутності терміну управління, а саме: управління як цілеспрямована дія, управління, як процес впливу та управління як сукупність взаємопов'язаних дій, що спрямовані на підтримку діяльності. Більш детально групування терміну управління за напрямками представлено нами у табл. 1.

За умов конкурентного середовища, управління, на нашу думку, доцільно розглядати одночасно, як комплекс цілеспрямованих дій, який є циклічним і представляє собою безперервний процес впливу на визначений об'єкт. Крім того, важливо наголосити, що певна сукупність взаємопов'язаних, безперервних дій дій, спрямована в першу чергу на підтримку чи покращення функціонування об'єкта управління відповідно до поставлених цілей. Ми вважаємо, що підтримка в першу чергу представляє собою механізм оперативного регулювання відповідно до змін в економіці.

Головною метою блоку управління соціальною безпекою є постійне підвищення продуктивності та результативності діяльності підприємства шляхом підвищення ефективності працевитрат та підтримки рівня соціальної безпеки. Досягнення ключової мети блоку управління соціальною безпекою можливе при вирішенні таких завдань:

1. Забезпечення оптимального процесу формування показників доходів, витрат та фінансових результатів та дотримання оптимального взаємозв'язку та взаємозалежності темпів зростання зазначених показників;
2. Підвищення та оптимізація обсягів випуску та реалізації продукції з урахуванням попиту та відповідної динаміки витрат підприємства;
3. Забезпечення ефективного використання фінансово-виробничих ресурсів підприємства та підтримка тенденції до зниження собівартості продукції;
4. Забезпечення максимізації прибутку підприємства та його беззбиткової діяльності на всіх етапах його розвитку, відповідно до виробничої програми;
5. Сприяння зростанню соціальної стійкості підприємства та зниження його соціальної напруги;
6. Забезпечення мінімальних ризиків у діяльності підприємства за умов нестабільної економіки.

Перше завдання виконується через забезпечення постійного зменшення показників витрат та зростання показників доходів та прибутків. Дотримання залежності темпів зростання зазначених показників досягається шляхом формування ефективної політики контролю щодо формування показників витрат, відповідно до виробничого процесу та зміни виробничої програми.

Друге завдання досягається шляхом постійного контролю за тенденцією показників обсягів випуску та реалізації в розрізі видів продукції, асортименту її випуску, її якості і дотримання ритмічності її випуску в цілому та в розрізі запланованих позицій.

Таблиця 1

## Підходи до терміну «управління» за напрямками

Представники напрямку	Визначення терміну
<b>СПРЯМУВАННЯ НА МЕТУ (ЦІЛЕСПРЯМОВАНА ДІЯ)</b>	
Андрушків Б.М., Кузьмін О.Є. [14, с.6]	цілеспрямована дія на об'єкт з метою змінити його стан або поведінку в зв'язку зі зміною обставин
Глухов В.В. [15, с.6]	цілеспрямований вплив однієї системи на другу з метою зміни її поведінки у визначеному напрямі
Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. [16, с.448]	цілеспрямована дія на об'єкт для забезпечення його стійкості, зміни стану або поведінки у зв'язку зі зміною обставин
Хміль Ф.І. [17, с.571]	цілеспрямований вплив на процес, об'єкт, систему, з метою збереження їх стійкості або переведення з одного стану в інший
<b>СПРЯМУВАННЯ НА ПРОЦЕС (ЦИКЛІЧНІСТЬ, БЕЗПЕРЕРВНІСТЬ)</b>	
Жданов С.А. [18, с.21]	процес впливу, що циклічно повторюється, органа управління на об'єкт, що управляється, в якому послідовно, на основі обробки вхідної інформації про стан об'єкта і оцінки ситуації, що склалася, розробляється план досягнення мети та заходи для його реалізації, здійснюється передача впливів на об'єкт управління і контроль їх виконання, корекція плану в залежності від зміни умов обставин і стану об'єкту, розробка й передача нових впливів, що обрані із запропонованих можливих варіантів, що забезпечують досягнення конкретних цілей при оптимальних витратах ресурсів
Коломойцев В.Е. [19, с.319]	систематичний вплив на об'єкт (підприємство, організацію або його підрозділи) з метою забезпечення його життєдіяльності, злагодженої роботи і дослідження кінцевого результату
Гаврилишин Б.Д. [20, с.731]	вплив на процес, об'єкт чи систему для збереження їхньої стійкості або переведення з одного стану в інший відповідно до визначених цілей
<b>СПРЯМУВАННЯ НА ПІДТРИМКУ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ (ФУНКЦІОНУВАННЯ)</b>	
Большаков А.С. [21, с.14]	процес розподілу та руху ресурсів організації відповідно до визначеної мети, до раніше розробленого плану і з безперервним контролем результатів діяльності
Мескон М.Х., Альберт М., Хедоурі Ф. [22, с.38]	процес планування, організування, мотивування і контролю, який є необхідний для того, щоб сформувавши та досягнути цілі організації
Стеченко Д.М., Григорович А.В., Дука А.П. [23, с.458]	вся діяльність, пов'язана з контролем руху ресурсів. Стосовно господарської одиниці в поняття управління включають і всі допоміжні функції, необхідні для ведення бізнесу
Шатун В.Т. [24, с.8]	сукупність скоординованих заходів, спрямованих на досягнення визначеної мети
Вершигора Е.Е. [25, с.9]	функція біологічних, соціальних, технічних, організаційних систем, що забезпечує збереження їх структури, підтримує певний порядок діяльності
Хамініч С.Ю. [26, с.3]	Управління – це сукупність взаємопов'язаних дій, обраних на підставі певної інформації та спрямованих на підтримку чи покращення функціонування об'єкта управління відповідно до поставлених цілей



Третє завдання реалізується шляхом оптимізації структури ресурсів відповідно до потреб виробництва та ефективного управління процесами їх формування і використанням виробничих та фінансових ресурсів, шляхом підвищення їх оборотності. Підтримка постійної спрямованості на мінімізації витрат підприємства шляхом підвищення використання фінансово-виробничих ресурсів.

Четверте завдання вирішується шляхом ефективного управління активами підприємства та джерелами їх формування, оптимізацією їх розміру, структури та складу. Підприємство повинно намагатись максимізувати чистий прибуток, який залишається в його розпорядженні, шляхом проведення ефективної амортизаційної, дивідендної та податкової політики як на рівні підприємства, так і за його межами.

П'яте завдання виконується шляхом підвищення продуктивності діяльності підприємства, ефективності його функціонування шляхом оптимізації працевитрат підприємства та сприяння оптимізації формування показників витрат, доходів та прибутків підприємства.

Шосте завдання досягається шляхом оперативного ефективного управління фінансово-господарською діяльністю суб'єкта господарювання, шляхом обґрунтування та вибір стратегії прогнозування проблемних та кризових ситуацій, що спрямовано на мінімізацію ймовірності ризикових ситуацій як окремих господарських операцій та процесів, так і діяльності підприємства в цілому.

Систему завдань управління соціальною безпекою підприємства суб'єкта господарювання вважаємо можливим сформулювати у вигляді загального оптимального завдання, а саме: досягнення на кожному етапі розвитку підприємства високої ефективності та результативності його діяльності шляхом мінімізації витрат підприємства через підвищення ефективності використання ресурсів підприємства, та оптимізації показників доходів і прибутків, а також дотримання оптимального співвідношення їх темпів зростання шляхом мінімізації ризику в процесі прийняття управлінських рішень щодо підвищення рівня соціальної безпеки і гарантії при цьому високої ефективності працевитрат за умов мінливого конкурентного середовища.

Система завдань управління рівнем соціальної безпеки формує та регулює його функції. Функції зазначеного блоку, підпорядковуються його меті та напрямам функціонування. Основними функціями системи управління соціальною безпекою є такі:

1. Оцінка та діагностика результативності діяльності підприємства та визначення проблемних питань за обраними об'єктами.
2. Обґрунтування та вибір стратегії та вибір стратегії управління СБ з урахування виробничої ситуації та стану розвитку.
3. Оцінка ефективності діяльності підприємства в контексті його продуктивності та результативності.
4. Аналіз взаємозв'язку та взаємозалежності рівня СБ та результатів діяльності підприємства.
5. Розробка та реалізація оперативних управлінських рішень розрахованих на довгострокову перспективу з урахуванням тенденції, що склалася.
6. Регулювання та прогнозування рівня СБ у розрізі її характеристик.
7. Оперативний контроль щодо спрямування управлінських рішень на оптимізацію рівня СБ підприємства.

Важливо наголосити що є доцільним реалізувати функції блоку управління за такими напрямками: загальний рівень соціальної безпеки підприємства; продуктивність його функціонування через оцінку соціальної стійкості; результативністю функціонування через ефективність працевитрат.

**Висновки.** Функціонування блоку управління соціальною безпекою підприємства дасть змогу підвищити ефективність діяльності підприємства та підняти результативність його функціонування через зростання ефективності його працевитрат. Такий підхід дасть змогу нарощувати обсяги виробництва, оптимізувати процеси формування витрат, доходів та прибутків підприємства, що суттєво підвищить його конкурентну позицію на ринку та забезпечить стабільний подальший розвиток на майбутнє. Підтримка і стимулювання рівня соціальної безпеки підприємств значною мірою вплине на рівень заробітної плати працюючих та обумовить позитивну динаміку її зростання.

Таким чином, зазначені зміни, будуть мати відповідні позитивні наслідки впливу на ефективність та результативність діяльності підприємства, що в свою чергу обумовить рівень соціальної безпеки суб'єкта господарювання та буде сприяти підвищенню рівня соціального захисту працюючих як на рівні підприємства, так і за його межами.

## Література

1. Безбожний В. Л. Вибір способу забезпечення соціально-економічної безпеки великих промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / В.Л. Безбожний ; СЛУ ім. В. Даля МОН України. – Луганськ, 2009. – 20 с.
2. Ляш О. І. Системна парадигма соціальної безпеки на різних рівнях суспільної ієрархії / О. І. Ляш. // Механізм регулювання економіки. – 2011. – №2. – С. 23–32.
3. Лугова В.М. Соціальна безпека як ключова підсистема безпеки підприємства / В.М. Лугова, Т.В. Голубева // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2011. – №10. – С. 69 – 72.

4. Ляшенко О. Соціально-економічна безпека суб'єктів господарювання за умов глобалізації / О. Ляшенко // Вісник ТНЕУ. – 2007. – №5. – С. 357–359.
5. Купчак Б.Ф. Економічна безпека підприємства: суть та умови виникнення / Б.Ф. Купчак // Науковий вісник Львів. держ. ун-ту внутр. справ. Сер. «Економіка». – 2010. – Вип. 2. – С. 334–346.
6. Мехеда Н. Г. Планування соціальної безпеки на підприємстві [Електронний ресурс] / Н.Г. Мехеда, А. Маджула. – Режим доступу : [www.nauka.kushnir.mk.ua/?p=39869](http://www.nauka.kushnir.mk.ua/?p=39869).
7. Омельчук С.С. Визначення сутності поняття «економічна безпека підприємства» та його складових / С.С. Омельчук // Вісник ХНУ Сер. «Економічні науки». – 2008. – №6. – С. 206–210.
8. Фокіна Н.П. Економічна безпека підприємства – найважливіша складова фінансової стійкості / Н.П. Фокіна, В.І. Бокій // Актуальні проблеми економіки. Сер. Фінанси та кредит. – 2003. – №8(26). – С. 111–114.
9. Жиглей І.В. Соціальна безпека суб'єкта господарювання: місце та роль бухгалтерського обліку / І.В. Жиглей // Вісник ЖДТУ. Сер. «Економічні науки». – 2008. – №3(45). – С. 88–95.
10. Економіка підприємства : підручник / [Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Захарчин Г.М., Кіндрацька Г.І.] / за загальною ред. Й. М. Петровича. – [2-е вид., виправл.] – Львів : «Магнолія 2006», 2008. – 580 с.
11. Шваб Л.І. Економіка підприємства : [підручник] / Шваб Л.І. – К. : Каравела, 2001. – 416 с.
12. Антонюк П. П. Характеристики соціальної безпеки: напрями дослідження та етапи аналізу / П. П. Антонюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – №2. Том 1. – С. 209–215.
13. Антонюк П. П. Проблеми та напрями аналізу соціальної безпеки підприємства / П. П. Антонюк // Збірник наукових праць «Економічний аналіз» Тернопільського національного економічного університету. – 2013. – Випуск 12. Частина 3. – С. 13 – 18.
14. Андрушків Б.М. Основи менеджменту : [підручник] / Б.М. Андрушків, О.Є. Кузьмін. – Львів : Світ, 1995. – 296 с.
15. Глухов В.В. Менеджмент : [учебник] / Глухов В.В. – [2-е изд., испр. и доп.]. – СПб : «Изд-во «Лань»», 2002. – 528 с.
16. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту : [підручник] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К. : «Академвидав», 2007. – 462 с.
17. Хміль Ф.І. Основи менеджменту : [підручник] / Хміль Ф.І. – [2-е вид., випр. и доп.] – К. : «Академвидав», 2007. – 576 с.
18. Жданов С.А. Экономические модели и методы в управлении / Жданов С.А. – М. : Изд-во «Дело» и «Сервис», 1998. – 176 с.
19. Коломойцев В.Е. Універсальний словник економічних термінів : [навчальний посібник] / Коломойцев В.Е. – К. : Вид-во «Молодь», 2000. – 384 с.
20. Гаврилишин Б.Д. Економічна енциклопедія : у 3 томах / Гаврилишин Б.Д. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002.
21. Большаков А.С. Менеджмент : [учебное пособие] / Большаков А.С. – СПб : «Изд-во «Питер»», 2000. – 160 с.
22. Мескон М.Х. Основы менеджмента / Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. ; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 1998. – 704 с.
23. Стеченко Д.М. Менеджмент. Словник-довідник : [навч. посіб.] / Стеченко Д.М., Григорович А.В., Дука А.П. – Хмельницький : Видавництво «Поділля», 2004. – 587 с.
24. Шатун В.Т. Основи менеджменту : [навчальний посібник] / Шатун В.Т. – Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2006. – 376 с.
25. Вершигора Е.Е. Менеджмент : [учебное пособие] / Вершигора Е.Е. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 256 с.
26. Хамініч С.Ю. Управління підприємством на засадах освітнього потенціалу : [монографія] / Хамініч С.Ю. – Д. : Вид-во ДНУ, 2006. – 288 с.

## References

1. Bezbozhniy V. L. Choose how socio- economic security of large industrial enterprises dis. candidate. Econ. sciences: 08.00.04 / V. L. Bezbozhniy; SNU . Dal MES of Ukraine. - Lugansk , 2009. - 20.
2. Ilyash O.I. System paradigm of social security at different levels of the social hierarchy / O.I. Ilyash // Mechanism of Economic Regulation . - 2011. - № 2. - P. 23-32 .
3. Lugova V.M.Social security as a key subsystem of enterprise security / V.M. Lugova , T.V. Golubev // BusinessInform . - 2011. - № 10. - P. 69 - 72.
4. Ljashenko A. Socio- economic security undertakings under the conditions of globalization / A. Ljashenko // Bulletin TNEU. № 5 - 2007. - P. 357-359 .
5. Kupchak B.F. The economic security of the enterprise : the nature and conditions of / B.F. Kupchak // Scientific Bulletin of Lviv. state. Univ Ext. cases. Avg. "Economy ." - 2010. - Vol. 2. - P. 334-346 .
6. Meheda N.G. Planning of social security in the enterprise [ electronic resource ] / N. Meheda, A. Madzhula - Mode of access : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=39869>.
7. Omelchuk S.S. Defining the essence of the concept of " economic security " and its components / S. S. Omelchuk // Vestnik KNU Avg. " Economics ". - 2008. - № 6. - P. 206-210 .

8. Fokin N.P., Bokiy V.I. The economic security of the enterprise - an essential component of financial stability / N.P. Fokin , V.I. Bokiy // Actual problems of economy. Avg. Finance . - 2003. - № 8 ( 26) . - P. 111-114 .
9. Zhyhley I.V. Social security entity : the place and role of accounting / I.V. Zhyhley // Bulletin ZSTU. Avg. " Economics ". - 2008. - № 3 ( 45) . - P. 88-95 .
10. Business Economics : Textbook / [Petrovich Y.M., Klit A.F., Zaharchin G.M., KIndratska G.I.] / by general ed. Y. M. Petrovich. - [ 2nd ed . , Correct . ] - Liv " Magnolia 2006" , 2008. – 580p.
11. Shvab L.I. Business Economics : Textbook. - K.: Caravel , 2001. - 416 p.
12. Antonyuk P. P. Characteristics of social security: research directions and stages of analysis / Antonyuk P. P. // Journal of Khmelnytsky National University. Economics . 2013. - № 2. Economics , Vol 1, p. 209-215 .
13. Antonyuk P. P. Issues and trends analysis of social enterprise security / P. P. Antonyuk // Proceedings of "Economic Analysis" Ternopil National Economic University, Issue 12. Part 3. 2013. - P. 13 - 18.
14. Andrushkiw B.N., Kuzmin, O. E. Fundamentals of Management : a textbook . - Lviv : Mir, 1995. – 296 p.
15. Gluhov V. V. Management. Tutorial. 2nd ed. , Corr. and add. - St. Petersburg. " Publishing House " Doe " 2002. - 528 p.
16. Kuzmin O. E., Melnyk O. G. Fundamentals of Management : a textbook . - K. " Akademydav " , 2007. - 462 p.
17. Hmil F.I. Fundamentals of Management : a textbook . 2nd ed . , Radiation . and add. - K. " Akademydav" , 2007 . - 576 p.
18. Zhdanov S.A. Economic models and methods of administration. - M.: publishing house "Business" and " Service", 1998 - 176 p.
19. Kolomojtsjev V.E. Universal dictionary of economic terms : Manual. - K. : Type of "Youth " , 2000. -384 p.
20. Hawrylyshyn B.D. Economic Encyclopedia in three volumes. - K.: Publishing House "Academy " , 2002.
21. Bolshakov A. S. Management: Textbook . - St. Petersburg. " Publishing House " Peter " , " 2000. - 160 p.
22. Meskon M.H. , Albert M., Hedouri F. Fundamentals of Management : Per. with the English. - Moscow: Delo , 1998 - 704p.
23. Stechenko D.M., Grigorovich A.V., Duka A.P. Management. Dictionary : teach. guidances . – Khmelnytsky : Publisher " Podillya " , 2004. - 587 p.
24. Shatun V.T.. Fundamentals of Management : a tutorial. - Nikolaev: publ^ MDGU name. Petra Mogili , 2006. - 376 p.
25. Vershigora E.E Vershyhora EE Management: Textbook . - Moscow: INFRA -M , 1999. - 256 p.
26. Haminin S.Y. Enterprise management on the basis of the educational potential Monograph . - D. : publishing DNY, 2006. - 288

Надійшла 17.01.2014; рецензент: д. е. н.

УДК 658

М. П. ВОЙНАРЕНКО, Г. І. РЗАЄВ, Т. Г. РЗАЄВА  
Хмельницький національний університет

## ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА У ДИНАМІЧНОМУ РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ

*В статті обґрунтовано необхідність вивчення інформаційної безпеки, розглянуто її сутність, окреслено основні характеристики. Доведено, що стан джерел інформації, яка гарантує певний рівень інформаційно-аналітичного забезпечення, обумовлює отримання ефективного та результативного інформаційного продукту. Встановлено основні напрями підтримки безпеки інформації на підприємства, а також обґрунтовано основні етапи формування безпечної інформаційної системи суб'єкта господарювання. Визначено основні причини зниження рівня інформаційної безпеки та розроблено систему заходів щодо підвищення рівня інформаційної безпеки підприємства.*

*Ключові слова: інформаційна безпека, інформаційний продукт, інформаційне середовище, комерційна таємниця, комерційний інтерес, функціональна складова економічної безпеки.*

M. P. VOYNARENKO, G. I. RZAEV, T. G. RZAEVA  
Khmelnytsky National University

## INFORMATIVE SAFETY OF ENTERPRISE IS IN DYNAMIC MARKET ENVIRONMENT

*The necessity of study of informative safety is reasonable in the article, her essence is considered, basic descriptions are outlined. It is well-proven that the state of information, that guarantees the certain level of the research and information providing, stipulates the receipt of effective and effective informative product, generators. Basic directions of support of safety of information are set on enterprises, and also the basic stages of forming of the safe informative system of subject of manage are reasonable. Principal reasons of decline of informative strength security are certain and the system of measures is worked out in relation to the increase of informative strength of enterprise security.*

*Keywords: informative safety, informative product, informative environment, commercial secret, commercial interest, functional constituent of economic security.*

**Вступ.** Успішність функціонування підприємств у динамічному ринковому середовищі значною мірою визначається станом інформаційної безпеки. Рівень економічної безпеки суб'єкта господарювання залежить від того, наскільки ефективною є інформаційна безпека суб'єкта господарювання, що дасть змогу уникнути можливих загроз та негативних наслідків впливу конкурентного середовища.

Більшість науковців вважають, що економічна безпека підприємства – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільше ефективно їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім та зовнішнім негативним впливам (загрозам) [2, с.401]. Відповідно достатній рівень

інформаційної безпеки дасть змогу підприємству повною мірою використовувати необхідну інформацію для прийняття результативних управлінських рішень, виконання яких обумовить подальшу фінансову стійкість підприємства і буде сприяти його подальшій ефективній роботі.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Мінливі умови функціонування у ринковому середовищі висувають на перший план дослідження питань, що пов'язані з інформаційною безпекою. Інформаційну безпеку як складову економічної безпеки виділяють такі науковці, як О.В. Арє'фєва, Т.Б. Кузенко, В.С. Гусєв, П.О. Іваненко, С.М. Ілляшенко, В.І. Мунтіян, Е.А. Олейніков, А.С. Соснін, П.Я. Пригунов [1, с.74], Н.В. Вашенко, О.О. Гетьман, Л.І. Донець, Т.О. Загорна, С.Ф. Покропивний, Ю.Б. Кракос, П. Попович, Й.М. Петрович, С.Й. Ситник, Н.І. Серик, В.М. Шаповал, О.С. Шнипко, О.Ф. Яременко. Зв'язок інформації та прийняття рішення, як складову економічної безпеки пропонує вивчати С.В. Глушенко [3, с.74]. За проведеними дослідженнями доцільно відзначити, що певна частина науковців у своїх дослідженнях пропонують розглядати інформаційну безпеку, як функціональну складову економічної безпеки, але при тому не розглядають сутності інформаційної безпеки, етапи її підтримки та заходи до її забезпечення.

**Постановка завдання.** Головною метою даної статті є дослідження існуючих теоретичних підходів до поняття інформаційної безпеки, окреслити основні її характеристики та розробити заходи до підвищення її рівня. Мета статті може бути досягнута шляхом виконання наступних завдань:

- дослідити існуючі теоретичні підходи до поняття інформаційної безпеки, окреслити основні його характеристики;
- обґрунтувати основні напрямки підтримки безпеки інформації на рівні суб'єкта господарювання;
- визначити основні причини зниження рівня інформаційної безпеки та розробити відповідні заходи щодо підвищення рівня інформаційної безпеки на рівні суб'єкта господарювання.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження**

Щоб належним чином функціонувати за умов конкурентної боротьби, необхідно постійно отримувати повну та достовірну інформацію, що комплексно характеризує процеси діяльності підприємства. Ефективність інформаційного забезпечення обумовлюється системністю та комплексністю інформаційних потоків. Якість інформаційного забезпечення гарантує певна послідовність дій та етапів, логічність яких ґрунтується на науковому підході. Поетапний збір, обробка, групування, аналіз, діагностика дадуть змогу забезпечити повноту, точність, своєчасність та об'єктивність інформації, що групується відповідно до визначених цілей та завдань діяльності суб'єкта господарювання. Дотримання зазначених принципів дасть змогу підтримувати рівень інформаційної безпеки на достатньому рівні. Останнім часом все більше науковців приділяють увагу інформаційній безпеці підприємства і наголошують на її значущість для підприємства. Так О.Ф. Яременко представляє інформаційну безпеку як певний рівень якісної, точної, своєчасної інформації [4, с.150]; колектив авторів вбачає у визначенні ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення [5, с.153]; наступна група науковців представляє інформаційну безпеку як основний вид економічної інформації, необхідної для ефективного використання ресурсів [6, с.272] та ін. Розглянемо визначення інформаційної безпеки, як функціональної складової економічної безпеки за даними табл. 1.

Таблиця 1

#### **Теоретико-концептуальні підходи до визначення поняття «інформаційна безпека» як функціональної складової економічної безпеки**

Автор (джерело)	Визначення
Яременко О.Ф. [4, с.150]	Характеризує рівень якісної, точної, своєчасної інформації про умови зовнішнього середовища, контрагентів (конкурентів, клієнтів, постачальників і т.д.), захисту наукового забезпечення наукової, виробничо-комерційної і маркетингової діяльності підприємства
Цигилик І.І., Бибик Я.Р., Ємбрик М.Я., Паращич В.Ф. [5, с.153]	Ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства (організації)
Мочерний С.В., Устенко О.А., Чоботар С.І. [6, с.272]	Передбачає отримання за доступними цінами основних видів економічної інформації, необхідної для ефективного використання ресурсів, проведення комплексної аналітичної діяльності на підприємстві з метою систематизації та класифікації інформації, вміння прогнозувати на цій основі тенденції розвитку підприємства на коротко- середньо- та довготерміновий період тощо
Косянчук Т.Ф., Лук'янова В.В., Майорова Н.І., Швид В.В. [7, с.311]	Визначається шляхом використання неповної, неточної і суперечливої інформації у процесі прийняття управлінських рішень. Протидією повинна займатись інформаційно-аналітична служба спільно зі службою охорони

Опрацювання та узагальнення зазначених підходів до визначення інформаційної безпеки і власні дослідження дали змогу виділити основні його характеристики й сформувати власне визначення. Так вагомими характеристиками існуючих теоретичних підходів до інформаційної безпеки є такі:

- своєчасність, точність та неупередженість інформації всіх рівнів та підрозділів підприємства;
- ефективність інформаційно-аналітичних баз, що зумовлюють результативність діяльності суб'єкта господарювання;
- комплексність інформаційних ресурсів, що визначають стан діяльності підприємства;
- основа формування та прогнозування діяльності підприємства на перспективу.

Відповідно до умов функціонування у динамічному ринковому середовищі, інформаційна безпека підприємства, на нашу думку, представляє собою характеристику стану джерел інформації що гарантує певний рівень інформаційно-аналітичного забезпечення, який базується на захисті інформаційного середовища і обумовлює отримання ефективного та результативного інформаційного продукту.

Ефективність інформаційного продукту можлива за умов дотримання системного та наукового підходу до існуючих джерел інформації всіх рівнів, що формуються на основі принципів достовірності, своєчасності, об'єктивності, точності, цілеспрямованості, та ін. Основною метою інформаційної безпеки є дотримання певного рівня якості інформаційного забезпечення, що гарантує його ефективне використання в аналізі, оперативному управлінні, постійно діючому контролі, з метою розробки і прийняття відповідних управлінських рішень.

Інформаційна безпека підприємства може бути забезпечена шляхом захисту інформаційного середовища; захисту комерційної таємниці та комерційних інтересів; розвитку інформаційних технологій у роботі підрозділів; досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи суб'єкта господарювання та всіх його підрозділів.

Основними напрямками підтримки безпеки інформації на рівні суб'єкта господарювання, на нашу думку, можуть бути такі: раціоналізація документів та їх структури; систематизація та спрощеність документів; комп'ютеризація, уніфікація, типізація та стандартизація; скорочення документообігу та ліквідація дублювання; розвиток інформаційних технологій та використання відеоінформаційних систем (рис. 1).

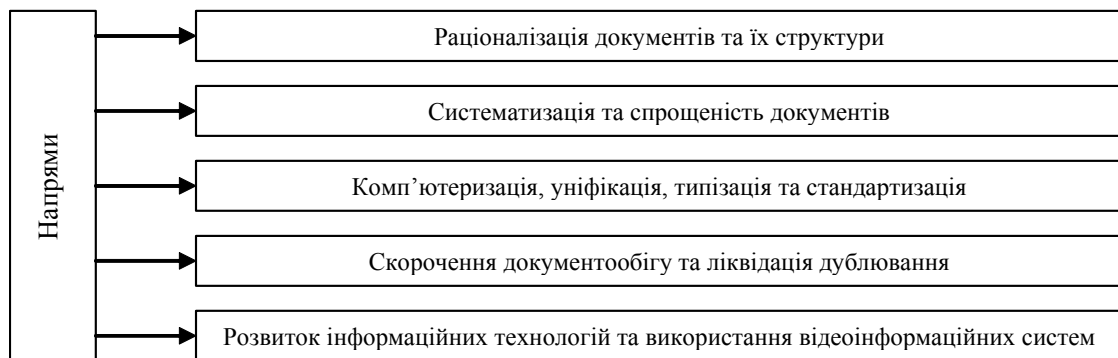


Рис. 1. Основними напрямками підтримки безпеки інформації на рівні суб'єкта господарювання

Формування безпечної системи інформаційного забезпечення ефективної діяльності підприємства та її підтримка на належному рівні є один із важливих етапів аналітичної роботи. Виконання певних дій щодо сприяння інформаційній безпеці підприємства є безперервний процес. Оперативна реалізація заходів щодо збору, обробки, охорони та підтримки належної якості інформаційного продукту підприємства здійснюється шляхом виконання певного кола робіт у відповідній послідовності, що представлено такими етапами (рис. 2). Першим і найбільш важливим є розробка програм формування інформаційного забезпечення відповідно до об'єктів дослідження. Наступним етапом є систематизація, класифікація та раціоналізація інформаційних потоків за різними джерелами надходження. Подальшим етапом формування інформаційної системи є збір, опрацювання, узагальнення та аналіз інформації відповідно до обраних напрямів дослідження та об'єктів. Черговим етапом подальших робіт є аналітичне групування та обробка інформації відповідно до висунутих вимог та визначених завдань. Останнім етапом є захист інформаційного середовища та його продукту на рівні підприємства і за його межами.

Захисту інформаційного середовища сприяє нормативно-законодавча підтримка. Важливе значення у захисті комерційної таємниці та комерційних інтересів належить Закону України "Про захист від недобросовісної конкуренції" від 7 червня 1996 року № 236/96-ВР (гл. 4, 5), основні статті якого представлено нами у табл. 2 [8, с.113, 115].

Інформаційна безпека підприємства сприяє покращенню фінансово-економічної діяльності і повинна займати в механізмі забезпечення результативної діяльності підприємства вагомий роль і тісно переплітатись з функціями менеджменту та моніторингу.

Основні причини зниження рівня інформаційної безпеки:

- неналежні умови збору, збереження та обробки інформаційних потоків як на рівні підприємства, так і за його межами;

- несанкціонований, неконтрольований та необмежений доступ до інформації широкого кола її споживачів;
- відсутність системи захисту інформаційних масивів на всіх рівнях підприємства або недостатній рівень її функціонування;
- не функціонування дозвільної системи та режиму доступу до інформаційних баз підприємства;
- не розробленість профілактичної системи заходів спрямованих на підтримку режиму захисту інформаційного продукту.



Рис. 2. Етапи формування безпечної інформаційної системи суб'єкта господарювання

Таблиця 2

**Види недобросовісної конкуренції, що пов'язані з неправомірним збиранням, розголошенням та використанням комерційної таємниці**

Стаття	Назва	Сутність (зміст) порушень щодо їх попередження
Стаття 16	Неправомірне збирання комерційної таємниці	Вважається порушення Закону, щодо добування протиправним способом відомостей, які відповідно до законодавства України, становлять комерційну таємницю, якщо це завдало чи могло завдати шкоди господарюючому суб'єкту (підприємцю)
Стаття 17	Розголошення комерційної таємниці	Порушення є ознайомлення іншої особи без згоди особи, уповноваженої на те, з відомостями, що, відповідно до чинного законодавства України, становлять комерційну таємницю, особою, якій ці відомості були довірені у встановленому порядку або стали відомі у зв'язку з виконанням службових обов'язків, якщо це завдало чи могло завдати шкоди господарюючому суб'єкту (підприємцю)
Стаття 18	Схилення до розголошення комерційної таємниці	Порушення є спонукання особи, якій були довірені у встановленому порядку або стали відомі у зв'язку з виконанням службових обов'язків відомості, що, відповідно до чинного законодавства України, становлять комерційну таємницю, до розкриття цих відомостей, якщо це завдало чи могло завдати шкоди господарюючому суб'єкту (підприємцю)
Стаття 19	Неправомірне використання комерційної таємниці	Порушення є впровадження у виробництво або врахування під час планування чи здійснення підприємницької діяльності без дозволу уповноваженої на те особи неправомірно здобутих відомостей, що становлять відповідно до законодавства України, комерційну таємницю
Стаття 26	Спростування неправдивих, неточних або неповних відомостей	У разі встановлення факту дискредитації господарюючого суб'єкта (підприємця) АКУ, його територіальні відділення мають право прийняти рішення про офіційне спростування за рахунок порушника поширених ним неправдивих, неточних або неповних відомостей у строк і спосіб, визначені законодавством або цим рішенням

**Висновки.** Ринкове динамічне середовище вимагає постійної підтримки відповідного інформаційного середовища, що буде відповідати певному рівню інформаційної безпеки. Дотримання відповідного режиму збирання, збереження та обробки інформації дасть змогу досягти і підтримувати відповідний рівень інформаційної безпеки й відповідно покращити результати діяльності підприємства. Основними заходами щодо підвищення рівня інформаційної безпеки можуть бути наступні:

- посилення персональної відповідальності посадових осіб за збереження та обробку інформаційних масивів, порушення змісту яких може призвести до втрати комерційної таємниці;
- обмежити доступ до конфіденційної інформації широкого кола відповідальних осіб;
- позбавити можливості відповідних працівників безконтрольного, несвідомого користування та винесення різних носіїв інформації;

- створити умови забезпечення та підтримки необхідного режиму захисту інформаційного середовища;
- обмежити несанкціоноване користування системами обробки інформації і наявними там даними, а також лімітувати отримання дозволів на користування ними;
- ознайомлення посадових осіб з правилами діловодства та контроль за їх дотриманням;
- проведення профілактичних заходів, спрямованих на попередження режиму захисту інформаційного продукту;
- дотримання конфіденційності та встановленого порядку проведення нарад, переговорів, співбесід тощо;
- посилити контроль та пропускний режим відповідних об'єктів та ін.

Таким чином, дотримання запропонованих заходів дасть змогу суб'єктам господарювання підтримувати рівень інформаційної безпеки відповідно до вимог часу. Саме функціонування підприємств у мінливому конкурентному середовищі потребує постійного моніторингу рівня інформаційної безпеки, що є гарантією підвищення відповідного стану економічної безпеки за умов загострення конкурентної боротьби.

### Література

1. Економічна безпека підприємства в конкурентному середовищі : [монографія / за наук. ред. проф. Войнарєнка М.П.]. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 382 с.
2. Економіка підприємства : [підручник / за ред. С.Ф. Покропивного]. – 2-е вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.
3. Рзаєв Г.І. Оцінка конкурентоспроможності підприємства в контексті його економічної безпеки / Г.І. Рзаєв // Луцький національний технічний університет. Економічні науки. Сер. «Економіка та менеджмент». – 2010. – Вип. 7 (26). – Ч. 3. – С. 67–76.
4. Яременко О.Ф. Середовище підприємства як чинник небезпеки діяльності суб'єкта господарювання / О.Ф. Яременко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. – № 5. – Т. 2. – С. 144–150.
5. Економіка підприємства (в питаннях та відповідях) / [І.І. Цигилик, Я.Р. Бибик, М.Я. Ємбрик, В.Ф. Паращич]. – Івано-Франківськ : Вид-во «Полум'я», 2003. – 212 с.
6. Мочерний С.В. Основи підприємницької діяльності : [посібник] / С.В. Мочерний, О.А. Устинко, С.І. Чоботар. – К. : Вид. Центр «Академія», 2001. – 280 с.
7. Економічна діагностика : навчальний посібник / [Т.Ф. Косянчук, В.В. Лук'янова, Н.І. Майорова, В.В. Швид] ; за заг. ред. Т.Ф. Косянчук. – Львів : Вид-во «Новий світ-2000», 2007. – 452 с.
8. Законодавство України про захист економічної конкуренції : юридичний збірник. – К., 2006. – 362 с.

### References

1. Economic security company in a competitive environment : a monograph / by science. eds. prof. Voynarenko M.P. - Khmelnytsky : KNU , 2008. - 382 p.
2. Business Economics: manual / Ed. S.F. Pokropyvnoho . - Ed. 2nd , revised. and add. - By: MBK , 2001. - 528 p.
3. Rzaev G.I. Evaluation of competitiveness in the context of its economic security / G.I. Rzaev // Lutsk National Technical University. Economics . Avg. "Economics and Management". - 2010. - Vol. 7 ( 26). - Part 3. - P. 67-76 .
4. Jaremenko A.F. Medium enterprises as a factor in the danger of the entity / O. Jaremenko // Journal of Khmelnytsky National University. Economics . - 2006 . - № 5. - Vol.2 . - P.144 -150.
5. Tsyhylyk I.I. Business enterprises ( questions and answers ). / I.I. Tsyhylyk , Y.R. Bybyk , M.J. Yembryk , V.F. Paraschych // Ivano -Frankivsk : Type of "Flame " , 2003 . - 212 p.
6. Mocherny S. Basics of Business : A Guide . / S. Mocherny , O.A. Ustynko , S. Cobbler // K : Ed. Center "Academy" , 2001. – 280 p.
7. Economic Diagnosis : Tutorial / T.F. Kosyanchuk , V. Lukyanov , N. Mayorov , V. Shvid / under total. eds. T.F.Kosyanchuk . - Lviv: Publishing House "New World -2000 " , 2007 . - 452 p.
8. Legislation of Ukraine on Protection of Economic Competition : Law book. - K. , 2006. – 362 p.

Надійшла 13.01.2014; рецензент: д. е. н.

**ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ,  
РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**

УДК 331.522.024.52

В. В. ДРУЖИНИНА

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

**ПЕРСПЕКТИВНА ОЦІНКА ПОТОЧНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ  
НА МІСЦЕВОМУ РИНКУ ПРАЦІ**

*Розглянуто прогнозну модель для узгодження динаміки чисельності безробітного населення від соціально-економічних показників розвитку міста, яка формується спочатку на базі методу статистичних рівнянь. Далі на підставі розрахованих значень цих параметрів та на основі економіко-математичного моделювання певних макроекономічних показників побудовано рівняння множинної регресії, використання якого дасть змогу прогнозувати поточну пропозицію на місцевому ринку праці у середньостроковій перспективі.*

*Ключові слова: місцевий ринок праці, поточна пропозиція, прогнозування, економетричні моделі.*

V. V. DRUZHININA

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University, Kremenchuk, Ukraine

**PROSPECTIVE ASSESSMENT OF CURRENT LABOUR SUPPLY  
IN THE LOCAL LABOUR MARKET**

*The objective of the article is to predict trends of current supply in local labor market on the basis of statistical dependence equations and correlation- regression analysis for the extension of the relevant processes at the intermediate stage. The predictable model for the coordination dynamics of the unemployed on the socio-economic performance of the city that is formed on the method of statistical equations has been considered. This method requires the determination of the parameters of equations of one-component dependency ratios and sustainability communications. Furthermore, according to the calculated values of these parameters and on the basis of economic and mathematical modelling of certain macroeconomic indicators the equation of the multiple regression has been formulated, the use of which will help to predict the current supply in the local labor market in the medium-term perspective. The perspectives for further research are to predict the level of the current balance in the local labor market taking into account the use of induced current methods for predictable demand.*

*Keywords: local labour market , the current supply, prediction, econometric model.*

**Постановка проблеми та її актуальність.** Для української економіки все більшого значення набуває проблема дисбалансу попиту та пропозиції ринку праці. Як для вітчизняного, так і для місцевого ринку праці характерні: зменшення постійного населення працездатного віку, падіння якості професійної підготовки фахівців, зниження рівня народжуваності, старіння населення, скорочення здатності до тривалої і інтенсивної праці, підвищення мобільності працівників тощо. Всі перераховані факти визначають тенденцію розвитку поточної пропозиції робочої сили місцевого ринку праці, аналіз і прогнозування якого є найважливішим завданням сучасної економічної науки. Сучасна наука володіє широким арсеналом інструментів, серед яких особливе місце займає економіко-математичне моделювання. У зв'язку з цим застосування економіко-математичних моделей аналізу і прогнозування поточної пропозиції робочої сили місцевого ринку праці для цілей формування механізму збалансованості місцевого ринку праці – це безсумнівно актуальне завдання.

**Аналіз досліджень.** Математичне моделювання ринку праці як соціально-економічної системи природним чином спирається на досить розгалужений і добре розроблений апарат економіко-математичних методів і моделей. Особливе значення для цілей цього дослідження мають роботи з статистичного моделювання та прогнозування економічних процесів – роботи С.А. Айвазяна [1], Т. Андерсона, Дж. Боксу, Г. Дженкінса, М. Кендела, Я.Р. Магнуса, В.С. Мхітаряна, Г. Тейла та інш. Моделюванню процесів, що відбуваються на ринку праці, також присвячені дослідження А.В. Андрюніна, В. Брагіна, А.Г. Коровкіна [2], Т.Д.Лапіної, Л. Ніворожкіної, В. Осаковській К.В. Парбузіна А.В. Полежаєва, К.Н. Сабірьянова, Л.С. Чижової та інш. Серед вітчизняних вчених питаннями моделювання и прогнозування соціально-економічних процесів займаються Притула Х.М. [7], Кулініч Р.О. [4], Возняк О. Г. [6], Приймак В.І. [5, 6], Котирло Є. [3] та інш. У своїй більшості це – статистичне моделювання і прогнозування на основі класичного кореляційно-регресійного або кластерного аналізу. У дослідженнях цих вчених розроблено широке коло теоретичних і практичних аспектів моделювання процесів ринку праці. Однак особливості місцевого рівня стосовно моделювання поточної пропозиції ринку праці ще недостатньо вивчені.

**Формування цілей статті.** Мета статті – прогнозування тенденцій поточної пропозиції місцевого ринку праці на основі методу статистичних рівнянь залежностей та кореляційно-регресійного аналізу для пролонгації відповідних процесів на мезорівні.

**Результати дослідження.** Одним з найважливіших індикаторів місцевого ринку праці, як і будь-якого іншого ринку, є величини пропозиції робочої сили, а вивчення впливу на даний індикатор соціально-



економічних показників функціонування місцевого ринку праці – найбільш цікава та актуальна як теоретична, так і практична задача. Основним кількісним показником поточної пропозиції на місцевому ринку праці є чисельність безробітних у розглянутій економічній системі.

Вихідною для розрахунків інформацією прийнято річні дані ринку праці м. Кременчука. Прогнозування поточної пропозиції ґрунтується на аналізі соціально-економічного становища міста у період, що передує прогнозованому, а також можливій зміні ситуації в економіці у перспективі. Прогнозування соціально-економічних чинників, що впливають на поточну пропозицію здійснюється на основі програми економічного і соціального розвитку м. Кременчука [8].

У якості основних соціально-економічних чинників, що впливають на поточний попит місцевого ринку праці були обрані наступні: валова додана вартість ( $x_1$ ), обсяг реалізованої промислової продукції ( $x_2$ ), обсяг інвестицій в основний капітал (капітальних вкладень) за рахунок усіх джерел фінансування у фактичних цінах ( $x_3$ ), фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування ( $x_4$ ), обсяг прямих іноземних інвестицій за наростаючим підсумком ( $x_5$ ), кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення ( $x_6$ ), роздрібний товарообіг суб'єктів підприємницької діяльності всіх форм власності у поточних цінах ( $x_7$ ), доходи місцевих бюджетів (без трансфертів з держбюджету) ( $x_8$ ), інноваційна діяльність (впровадження прогресивних технологій, освоєння нових видів продукції) ( $x_9$ ), обсяг реалізованої інноваційної продукції ( $x_{10}$ ), розмір прожиткового мінімуму на одну особу у місяць ( $x_{11}$ ), сукупні витрати у середньому за місяць з розрахунку на одне домогосподарство ( $x_{12}$ ), чисельність народжених ( $x_{13}$ ), чисельність померлих ( $x_{14}$ ), міграційний приріст у межах міста ( $x_{15}$ ), приріст зовнішньої міграції у межах міста ( $x_{16}$ ), введення в експлуатацію житла ( $x_{17}$ ), середньомісячна заробітна плата ( $x_{18}$ ), обсяги шкідливих викидів ( $x_{19}$ ). Методика прогнозування поточної пропозиції робочої сили місцевого ринку праці повинна ґрунтуватися на сучасному прогнозно-аналітичному інструментарії, відповідати принципам функціонування місцевого ринку праці, а саме збалансованості, консолідації, цілісності, визначати найбільш впливові фактори і отримати прогнозні значення на середньострокову перспективу. З цією метою застосовується метод статистичних рівнянь залежностей, який вимагає визначення параметрів рівнянь одночинникових залежностей і коефіцієнтів стійкості зв'язку. Способи розрахунку розміру відхилень одночинникових коефіцієнтів порівняння факторних ознак дозволяють розділити фактори на такі, що позитивно чи негативно впливають на розвиток результативного показника – поточної пропозиції ( $Y_{\text{без}}$ ), а коефіцієнти стійкості зв'язку – виділяти стійкий і нестійкий вплив чинникових ознак на результативний показник. Тільки за наявності стійкої залежності (значення коефіцієнта стійкості зв'язку знаходиться у межах від 0,7 до 1,0) можна здійснити нормативні розрахунки [4]. Для визначення параметрів багаточинникового рівняння лінійної залежності використовується наступна формула:

$$y_{x_{i=1,n}} = y_{\min} \left[ 1 + B \left( \sum d_i \frac{x_i - x_{i,\min}}{x_{i,\min}} \right) \right], \quad (1)$$

$y_{x_{i=1,n}}$  – рівняння багаточинникової залежності;  $y_{\min}$  – мінімальне значення результативної ознаки;  $B$  – сукупний параметр багаточинникової залежності;  $d_i$  – символ відхилення коефіцієнтів порівняння чинникових ознак;  $x_i$  – значення чинникової ознаки, що входить до розрахунків;  $x_{i,\min}$  – мінімальне значення чинникової ознаки, що входить до розрахунків.

Вид функції рівняння залежності чисельності безробітних від соціально-економічних чинників і коефіцієнтів її стійкості наведено у табл. 1, дані якої свідчать, що для всіх чинників, які мають тісний зв'язок з чисельністю безробітного населення, обрано функцію прямої залежності. Отже, для зазначених факторів можна розрахувати множинне лінійне рівняння прямої залежності, що дасть змогу обчислити частоту впливу кожного чинника на результативну ознаку (чисельність безробітного населення).

Для розрахунків побудовано табл. 2. За даними цієї таблиці визначено параметри рівняння багаточинникової прямої залежності:  $y_{\min} = 5425$  осіб.

Сукупний параметр багаточинникової залежності:

$$B = \frac{\sum d_y}{\sum d_{x_{i=1,n}}} = \frac{4,995760}{238,3218} = 0,02096225. \quad (2)$$

Це означає, що зміна сукупного розміру відхилень коефіцієнтів порівняння чинникових ознак  $x_{i=1,n}$  на одиницю зумовлює зміну розміру відхилень теоретичних значень результативної ознаки  $Y_{\text{без}}$  в 0,021 рази.

Рівняння множинної залежності буде наступним:

$$Y_{\text{без } x_{1-19}} = 5425 \left[ 1 + 0,02096225 \left( d_{1-\frac{x_5}{x_{5\min}}} + d_{1-\frac{x_{10}}{x_{10\min}}} + d_{1-\frac{x_{15}}{x_{15\min}}} + d_{1-\frac{x_{16}}{x_{16\min}}} + d_{1-\frac{x_{17}}{x_{17\min}}} + d_{1-\frac{x_{18}}{x_{18\min}}} \right) \right] \quad (3)$$

де  $Y_{\text{без } x_{1-19}}$  – рівняння множинної залежності;  $y_{\min}$  – мінімальне значення результативної ознаки;  $B$  – сукупний параметр множинної залежності;  $d$  – символ відхилень коефіцієнтів порівняння чинникових ознак  $x_5, x_{10}, x_{15}, x_{16}, x_{17}, x_{18}$ ;  $x_{5\min}, x_{10\min}, x_{15\min}, x_{16\min}, x_{17\min}, x_{18\min}$  – мінімальні значення чинникових ознак  $x_5, x_{10}, x_{15}, x_{16}, x_{17}, x_{18}$ .

Таблиця 1

**Вид функції рівняння залежності безробітного населення від соціально-економічних чинників і коефіцієнтів її стійкості**

Чинник, од. виміру	Рівняння лінійної прямої залежності	Коефіцієнт стійкості зв'язку
Обсяг прямих іноземних інвестицій за наростаючим підсумком, млн. дол. США ( $x_5$ )	$y_x = 5425 \cdot (1 + 1,1235 \cdot d_{1-\frac{x_i}{x_{\min}}})$	0,794
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн. ( $x_{10}$ )	$y_x = 5425 \cdot (1 + 0,0314 \cdot d_{1-\frac{x_i}{x_{\min}}})$	0,741
Міграційний приріст у межах міста, осіб, ( $x_{15}$ )	$y_x = 5425 \cdot (1 + 0,11868 \cdot d_{1-\frac{x_i}{x_{\min}}})$	0,702
Приріст зовнішньої міграції у межах міста, осіб, ( $x_{16}$ )	$y_x = 5425 \cdot (1 + 0,482763 \cdot d_{1-\frac{x_i}{x_{\min}}})$	0,740
Середньомісячна заробітна плата, грн ( $x_{18}$ )	$y_x = 5425 \cdot (1 + 0,256266 \cdot d_{1-\frac{x_i}{x_{\min}}})$	0,774

Більш чітко уявлення про ці зміни дає графік залежності (рис.1).

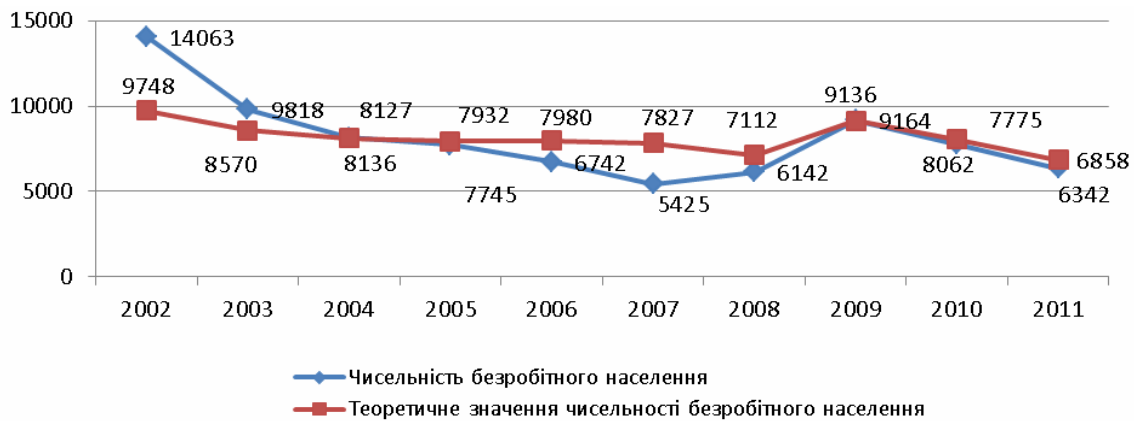


Рис. 1. Динаміка теоретичної і фактичної чисельності безробітного населення місцевого ринку праці за 2002-2011 рр.

Згідно з даними табл. 2 про суму відхилень коефіцієнтів порівняння кожного чинника (дані графіки « $\sum d_{x_i}$ ») визначено частку впливу окремих чинників на чисельність безробітного населення (табл. 3) за формулою:

$$\Delta_{x_i} = \frac{\sum d_{x_i}}{\sum d_{i_{x_i}}} \times 100, \quad (4)$$

де  $\Delta_{x_i}$  – частка впливу окремого чинника на результативну ознаку;  $\sum d_{x_i}$  – сума відхилень коефіцієнтів порівняння окремого чинника;  $\sum d_{i_{x_i}}$  – сума відхилень коефіцієнтів порівняння всіх чинників.

Дані таблиці 3 свідчать про те, що найбільш впливає на чисельність безробітного населення у

динаміці чинник «Обсяг реалізованої інноваційної продукції» ( $x_{10}$ ) – 66,69%, на другому місці «Міграційний приріст у межах міста» ( $x_{15}$ ) – 17,66%, на третьому місці знаходиться показник «Середньомісячна заробітна плата» ( $x_{18}$ ) – 8,18%.

Для визначення факторів впливу на чисельність безробітного населення використано економіко-математичний метод, зокрема побудована множинна лінійна регресія. Розрахунки проводились у пакеті прикладних програм «STATISTICA 6.0» у наступній послідовності: спочатку обрано фактори, які впливають на зміну результативного показника, далі отримано дескриптивні статистики за кожною ознакою, на основі чого моделювання залежності між чисельністю безробітного населення і факторами ( $x_5, x_{10}, x_{15}, x_{16}, x_{18}$ ) дозволило виявити наступне рівняння зв'язку:

$$Y_{\text{без}} = 20445,21 - 46,929 x_5 + 0,083 x_{10} + 0,026 x_{15} - 5,355 x_{16} - 4,297 x_{18}. \quad (5)$$

Покрокові рівняння зв'язку для вище розробленої моделі мають вигляд лінійних рівнянь. Коефіцієнт кореляції багатфакторної моделі одержаного рівняння зв'язку дорівнює 0,886. Щільність зв'язку характеризує коефіцієнт кореляції і детермінації. В отриманій регресійній моделі на останньому кроці вони дорівнюють  $R=0,886$ ,  $D=0,785$ . Це означає, що варіація рівня чисельності безробітних на 78,5 % пов'язана зі зміною даних досліджуваних факторів і на 21,5% залежить від інших чинників.

Таблиця 2

**Вихідні дані для розрахунку параметрів множинного рівняння прямого лінійного зв'язку між безробітним населенням ( $Y_{\text{без}}$ ) і «Обсягом прямих іноземних інвестицій за наростаючим підсумком», млн. дол. США, ( $x_5$ ), «Обсягом реалізованої інноваційної продукції, млн. грн» ( $x_{10}$ ), «Міграційним приростом у межах міста» ( $x_{15}$ ), «Приростом зовнішньої міграції у межах міста», ( $x_{16}$ ), «Середньомісячною заробітною платою» ( $x_{18}$ )»**

Роки	$Y_{\text{без}}$ , осіб	$d_{x_5}$	$d_{x_{10}}$	$d_{x_{15}}$	$d_{x_{16}}$	$d_{x_{18}}$	$dy$	$B \cdot \Sigma dx$	$\Sigma dx$	Теоретичне значення $Y_{\text{без}}$
2002	14063	0,945792	2,074410	3,066667	1,23881	0	1,59226	0,153563	7,325674	9748
2003	9818	1,005706	0	4,546667	1,417910	0,21200	0,80977	0,150557	7,182291	8570
2004	8136	1,049929	0,459356	9,493333	2,014925	0,50657	0,4997	0,283496	13,52411	8127
2005	7745	1,079030	0,960513	2,6	1,099502	0,87675	0,42765	0,138682	6,6158	7932
2006	6742	1,112696	0,759442	6,426667	2,179104	1,75463	0,24276	0,256422	12,23254	7980
2007	5425	1,196862	4,984523	1,4	1,019900	2,28330	0	0,228165	10,88459	7827
2008	6142	1,036805	0,284278	6,146667	0,412935	2,90056	0,1322	0,225999	10,78125	7112
2009	9164	0,007133	12,79589	0	0,213930	2,67729	0,68922	0,328987	15,69425	9136
2010	7775	0	35,62630	4,226667	0,751244	3,58724	0,43318	0,926352	44,19145	8062
2011	6342	0,014265	100,9929	4,186667	0	4,69606	0,16903	2,303538	109,8898	6858
Разом	81352	7,448217	158,938	42,09333	10,34826	19,4944	4,995760	4,99576	238,3218	81352

Для опису загальної тенденції збільшення або зменшення чисельності безробітного населення на 2012-2016 рр. проведено прогнозування за лінією тренду. Для вибору моделі тренду знайдено величини множинного коефіцієнту кореляції (R), множинного коефіцієнту детермінації (D), похибку апроксимації (E) та значення критерію Фішера (F). За розрахунками, що проведені за допомогою пакету MS Excel отримуємо наступні рівняння зв'язку (табл. 4).

Як видно з табл. 4, коефіцієнти кореляції багатчинникових моделей одержаних рівнянь зв'язку різні. Середня похибка апроксимації є найменшою при гіперболічному типу зв'язку і складає відповідно 0,057. Щільність зв'язку слід визначати за коефіцієнтом кореляції і детермінації, які для гіперболічного типу є найбільші  $R=0,979$ ,  $D=0,959$ , тобто варіація чисельності безробітного населення на 94,9 % пов'язана зі зміною даних досліджуваних факторів і на 5,1% від дії інших факторів. Оскільки  $F_{\text{фактичне}} > F_{\text{табличного}}$ , то гіпотеза про відсутність зв'язку між чисельністю безробітних і досліджуваними факторами відхиляється, також похибка апроксимації для гіперболічного рівняння є найменшою і менше 15%. Зміна чисельності безробітного населення за гіперболічним типом наведена на рис. 2.

Таким чином, у результаті отримано п'ятичинникову модель виду, згідно з якою прогнозні значення наведено у табл. 5:

$$Y_{\text{без}} = 5499 - \frac{492462}{x_5} - \frac{492462}{x_{10}} + \frac{492462}{x_{15}} - \frac{492462}{x_{16}} + \frac{492462}{x_{18}}. \quad (5)$$

Таблиця 3

## Частка впливу чинників (включених до розрахунків) на чисельність безробітного населення

Чинники, млрд. грн.	Чисельність безробітного населення		
	Сума відхилень коефіцієнтів порівняння кожного чинника ( $d_{xi}$ )	Частка впливу кожного чинника на чисельність безробітних, % ( $\Delta_x = \frac{\sum d_{xi}}{\sum d_{ixi}}$ )	Рейтинг впливу чинника на чисельність безробітного населення за його часткою
Обсяг прямих іноземних інвестицій за наростаючим підсумком, млн. дол. США ( $x_5$ )	7,448216833	3,13	5
Обсягом реалізованої інноваційної продукції, млн. грн., ( $x_{10}$ )	158,937562	66,69	1
Міграційний приріст у межах міста, осіб, ( $x_{15}$ )	42,09333333	17,66	2
Приріст зовнішньої міграції у межах міста, осіб, ( $x_{16}$ )	10,34825871	4,34	4
Середньомісячна заробітна плата, грн., ( $x_{18}$ )	19,49442777	8,18	3
Разом	238,3218	100	

Таблиця 4

## Типи взаємозалежностей чисельності безробітного населення від факторів

Тип рівняння	Рівняння зв'язку	R	D	E	F
лінійний	$Y_{\text{без}} = 20445,21 - 46,929 x_5 + 0,083 x_{10} + 0,026 x_{15} - 5,355 x_{16} - 4,297 x_{18}$	0,886	0,785	0,999	2,91
гіперболічний	$Y_{\text{без}} = 5499 - \frac{57811}{x_5} - \frac{472467}{x_{10}} + \frac{164979}{x_{15}} - \frac{17883}{x_{16}} + \frac{4256322}{x_{18}}$	0,975	0,949	0,057	15,82
квадратичний	$Y_{\text{без}} = 16679 - 0,27 x_5^2 - 0,016 x_{10}^2 - 0,048 x_{15}^2 + 0,015 x_{16}^2 - 0,542 x_{18}^2$	0,853	0,727	0,568	2,13
ступеневий	$Y_{\text{зан}} = 9914083,9 \cdot x_5^{-0,61} \cdot x_{10}^{-0,016} \cdot x_{15}^{-0,048} \cdot x_{16}^{0,015} \cdot x_{18}^{-0,542}$	0,949	0,901	0,068	7,32
показниковий	$Y_{\text{без}} = 35644,76 \cdot 0,99^{x_5} \cdot 1^{x_{10}} \cdot 1^{x_{15}} \cdot 0,99^{x_{16}} \cdot 0,99^{x_{18}}$	0,931	0,867	0,109	5,21
експоненційний	$Y_{\text{без}} = e^{18,42 - 0,0002x_5 - 0,000002x_{10} - 0,000042x_{15} - 0,00049x_{16}}$	0,931	0,867	0,078	5,21

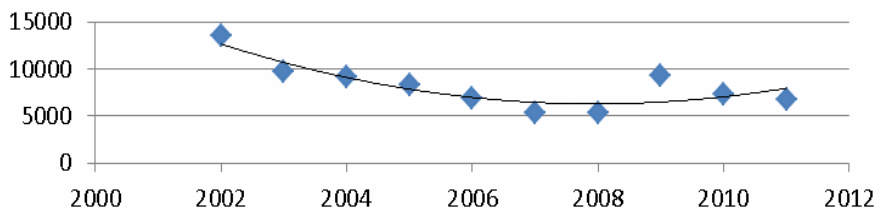


Рис. 2. Гіперболічна залежність чисельності безробітного населення

Таблиця 5

## Прогнозні значення поточної пропозиції місцевого ринку праці

Роки	$x_5$	$x_{10}$	$x_{15}$	$x_{16}$	$x_{18}$	$Y_{\text{без}}$
2012	73,99	8619,55	305,67	-180,87	3052,82	6913
2013	65,2	9722,35	290,21	-215,02	3322,04	6711
2014	56,42	10825,15	274,75	-249,18	3591,27	6502
2015	47,63	11927,94	259,29	-283,34	3860,5	6266
2016	38,85	13030,74	243,82	-317,5	4129,73	5968

За даними таблиці 5 у перспективі відбувається зниження чисельності безробітних з 6913 чол. в

2012 р. до 5968 чол. в 2016 році, що є позитивним фактором і характеризує досягнення діяльності центру зайнятості м. Кременчука і відповідно підприємств та органів управління.

**Висновки.** Таким чином, застосування наведеного методу прогнозування поточної пропозиції місцевого ринку праці дає можливість здійснити кількісну та якісну оцінку показників, які впливають на результуючий показник. На основі отриманих даних можливо буде спрогнозувати рівень поточної збалансованості місцевого ринку праці, що і буде метою майбутніх досліджень.

### Література

1. Айвазян С.А. Прикладная статистика и основы эконометрики / С.А. Айвазян, В.С. Мхитарян. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 656 с.
2. Коровкин А.Г. Согласование динамики вакантных мест и рабочей силы / А.Г. Коровкин // Проблемы прогнозирования. – 1999. – № 2. – С. 73–84.
3. Котырло Е. Прогнозирование спроса на рабочую силу на уровне региона / Е. Котырло // Человек и труд. – 2008. – № 4. – С. 26–29.
4. Кулініч Р.О. Статистична оцінка чинників соціально-економічного розвитку : [монографія] / Р.О. Кулініч. – К. : Знання, 2007. – 311 с.
5. Приймак В.І. Математичні методи економічного аналізу : [навч. посібн.] / В.І. Приймак. – К. : Центр навч. літ-ри, 2009. – 296 с.
6. Приймак В.І. Оцінювання взаємозв'язку динаміки попиту і пропозиції робочої сили в Україні / В.І. Приймак, О.Г. Возняк, Н.М. Ковалевич // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.6. – С. 275–283.
7. Притула Х.М. Моделирование і прогнозування економічних процесів в регіоні (на прикладі Львівської області) / Х.М. Притула. – Л. : НАН України, Ін-т регіон. дослідж., 2005. – 57 с.
8. Програма економічного і соціального розвитку м. Кременчука [Електронний ресурс]. – Кременчук. – Режим доступу : [http://www.kremen.gov.ua/img/content/programa\\_na\\_2013\\_r\\_k.pdf](http://www.kremen.gov.ua/img/content/programa_na_2013_r_k.pdf)

### References

1. Aivazyan S.A. Applied Statistics and Fundamentals Econometrics / S.A. Aivazyan, V.C. Mkhitaryan. – Moscow: UNITI, 1998. – 656 p.
2. Korovkin A.G. Correspondence of Vacant Positions and Labour / A.G. Korovkin // Problems of Prediction. – 1999. – No. 2. – P. 73-84.
3. Kotyrla E. Forecasting of Labour Force Demand at the Regional Level / E. Kotyrla // Man and labour. – 2008. – No. 4. – P. 26-29.
4. Kulinich R. A. Statistical Evaluation of Factors of Social and Economic Development [Monograph] / R. Kulinich. – K.: Znannia, 2007. – 311 p.
5. Pryimak V.I. Mathematical Methods of Economic Analysis: Textbook / V. I. Pryimak. – K.: Center studies. lit-ry, 2009. – 296 p.
6. Pryimak V. I. Evaluation of the Connections of Dynamics of Demand and Supply of Labour Force in Ukraine / V.I. Pryimak, O.H. Vozniak, N.M. Kovalevych // Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine: Coll. sc. and techn. works. – Lviv, Ukraine PBB NLTU. – 2011. – Issue. 21.6. – P. 275-283.
7. Prytula H.M. Modelling and Predictions of Economic Processes in the Region (as an example of Lviv region) / H.M. Prytula. – Leningrad: Academy of Sciences of Ukraine, Institute of the Regional Studies, 2005. – 57 p.
8. Program of Economic and Social Development of the town of Kremenchuk [electronic resource] / Kremenchuk. - Mode of access: [http://www.kremen.gov.ua/img/content/programa\\_na\\_2013\\_r\\_k.pdf](http://www.kremen.gov.ua/img/content/programa_na_2013_r_k.pdf)

Надійшла 10.01.2014; рецензент: д. е. н. Хоменко М. М.

**ГНОСЕОЛОГІЯ АКсіОСФЕРИ МОТИВАЦІЇ ПОВЕДІНКИ ПЕРСОНАЛУ**

*У статті досліджено ціннісні предикати мотивації поведінки персоналу, систематизовано авторські дослідження щодо визначення пріоритетності потреб у системі мотиваційного профілю персоналу та узагальнено континуум процесуальних моделей мотивації персоналу*

*Ключові слова: ціннісні мотиви, потреба, мотиваційний профіль персоналу, моделі мотивації.*

A. U. LIZNEVA

Dniepropetrovsk National University named after Oles Gonchar

**EPISTEMOLOGY AXIOSPHERE MOTIVATION BEHAVIOR OF EMPLOYEE**

*In the article was outlined the procedural theory of employee motivation, defined meaningful content of their values in order to investigate employee's motivation profile and systematized the needs of employee's incentive system by studying academic research. In the context of conducted analysis, the substance of motivation behavior of employee was defined via conceptual level of expectation theory, the theory of motivation achievement and self-determined theory that explained the motives and the driving forces of implementation needs (physical, qualification, psychological, innovation), the valence of motivational stimulus, level of interests consistency and model attributes of achieving the desired result. Disposition of employee's motives of executive level were determined by the value system: achieving success, power, a sense of the social significance of their activities, participation in solving national problems, recognition, self-affirmation and development. The importance of the material and cognitive working supplies were confirmed in the system of motivation behavior of employee. It was determined that subjective motivators are limited by the basic principle of Pareto and changes in motivation behavior of employee depend on the level of economic and social motivators, limited efficiency of which decline while increasing their level.*

*Keywords: values motives, need, employee's motivation profile, motivation model.*

**Вступ**

Розуміння природи та інтенції мотиву дій персоналу забезпечують змістовність та цілісність управління його продуктивною діяльністю. Динаміка розвитку соціальної, інформаційної та економічної систем видозмінює континуум сучасної ціннісної орієнтації мотиваційної поведінки персоналу. Валентність результату є рушійною силою мотиваційної поведінки персоналу, яка пояснює альтернативність вибору та трансформацію ціннісних орієнтирів через цілі та мотиви. Результати існуючих досліджень природи та сутності мотивації дозволили композиційно структурувати основні її елементи: потреба, мотив, дія та результат, проекція яких забезпечила теоретичне підґрунття існуючих теорій мотивацій (змістовні та процесні) та їх класифікацію.

Відкритим питанням в області економіки знань є пошук системи ціннісних мотивів персоналу, які змістовно формалізують його мотиваційний профіль і визначають узгодженість між поведінковими мотивами персоналу та його траєкторією продуктивності.

Проблемі мотивації персоналу та визначення її ціннісних мотивів присвячено наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких можна виділити теорію ієрархії потреб А. Маслоу [6], теорію існування, зв'язку і росту Альдерфера [2,18], теорію очікувань В. Врума [20], теорію справедливості, теорію мотивації Портера – Лоулера [4, 8], теорія досягнення Мак-Клелланд, Дж. Аткинсон [9, 5].

Теоретичний екскурс в еволюційний генезис наукових підходів щодо визначення сутності та змістовності мотивації, її предметної спрямованості дозволив визначити закономірності в появі нових теоретичних концепцій мотивації, систематизувати ціннісні мотиви та цільові передумови спонукаючих до дій персоналу.

Мета статті – дослідження моделей мотивації поведінки персоналу, визначення сутнісно-змістовного контексту її цінностей в розрізі побудови мотиваційного профілю персоналу та систематизація потреб в системі мотивації поведінки персоналу на основі авторських досліджень.

**Експериментальна частина**

У розрізі історичного минулого мотивація розвивалася від простих до системних мотивів та пройшла етапи розвитку простої, соціально-психологічної та ціннісно-змістовної мотивації. Сутність простої мотивації зводиться до використання «батога і пряника»: дії, які вважаються корисними, винагороджуються, а шкідливі (небажані) – караються. Прикладом мотивації такого типу є мотивація за Тейлором. Він запропонував оплачувати працю тих, хто виробляє більше продукції, пропорційно їх внеску. Наслідком такого підходу до мотивації було значне підвищення продуктивності праці [1]. У цілому тейлорівська теорія людської поведінки і її мотивації – це спроба досягти успіху найпростішим способом.

Проекцією мотивації є її досягнутий мотив характерні особливості якого визначаються системою особистісних та соціальних пріоритетів, які формалізуються у мотиваційну поведінку. Мотиваційна поведінка має чітко виражену предметну визначеність, узгодженість між цільовими постановками,

оціночний критерій (валентність результату) та детермінується проявами внутрішніх, зовнішніх мотивів, когнітивно-емоційним профілем персоналу.

У міру зростання потреб працівника зростає не тільки їх кількісний діапазон, але й якісний рівень, що водночас є джерелом рушійних сил їх трудової поведінки. Типологію потреб мотивації персоналу детально розкрито у табл. 1.

Таблиця 1

**Типологія потреб мотивації (потреби, мотиви, системи очікування, ціннісні установки, зовнішні умови і стимули) [3]**

Індивідуальні	
Фізіологічні	Психологічні
екологічна чиста їжа	безпека
тепло	захист
вода	заробітна плата
відпочинок	власне благополуччя
житло	дистанція
Індивідуально-суб'єктивні	
Психо-соціальні	
моральне підкріплення	самоствердження
оцінка особистого вкладу	кар'єрне зростання
оцінка гідності працівника	заінтересованість
почуття причетності до колективу	потреба в успіху
заробітна плата	влада
потреба у визнанні	статус, престиж
потреба в соціальних благах	сімейний комфорт
Суб'єктивні	
Соціальні	Функціональні
потреба в спілкуванні	можливості до навчання
правове забезпечення	зростання відповідальності
соціальне рівноправ'я	цінність самореалізації
Особистісні	
Розвиток діяльності	Культурно-творче самовираження
потреба в творчості	цінність розвитку соціокультурної сфери
цінність розвитку діяльності	розвиток духовної культури
цінність саморозвитку	потреба у створенні культурно значимих еталонів

У площині дослідження сутність мотиваційної поведінки персоналу розкрито через концептуальний рівень теорії очікування, теорії мотивації досягнення та теорії самодермінації, які ґрунтовно пояснюють мотив та рушійні сили, що забезпечують ресурсну потенційність реалізації потреби (1 – матеріальна; 2 – освітньо-кваліфікаційна; 3 – психологічна; 4 – новаторська), валентність мотиваційного стимулу, рівень взаємоузгодженості інтересів та атрибутику моделі досягнення бажаного результату (рис.1).

Згідно з теорією очікування В. Врума, мотиваційна поведінка персоналу детермінується ключовими параметрами: очікування, валентність, інструментальність та ґрунтується на положенні про те, що існування потреби не є єдиною і необхідною умовою її реалізації. Очікування (витрати праці – результат) – це передбачуваний взаємозв'язок між діями та результатами, причому під дією розуміється свідома поведінка, а під результатом – майбутні події, які можуть і не перебувати під контролем людини, тобто їх поява має ймовірнісний характер, очікування варіює від 0 до 1.

Валентність (результат – винагорода) – сила переваги людини відносно даного результату. Кожен результат має певний ймовірнісний рівень бажаності, за будь-який досягнутий результат людина хоче отримати певну винагороду. Інструментальність (виконання – результат) – передбачає взаємозв'язок між двома наслідками (між отриманням позитивного результату роботи і отриманням обіцяної винагороди) [2].

У сутнісно-змістовному контексті теорії очікування виділяють функціональні взаємозв'язки: витрати праці – результати; результати – винагорода і валентність (цінність цієї винагороди). Очікування щодо першої зв'язки (В-Р) – це співвідношення між зусиллями і отриманими результатами [20]. Наприклад,

робітник сподівається, що якщо він буде виробляти продукцію більш високої якості з мінімальною кількістю відходів, то це дозволить йому підвищити свій кваліфікаційний розряд. Він може і не розраховувати на те, що його зусилля призведуть до бажаного результату, якщо немає прямого зв'язку між витраченими зусиллями і отриманими результатами.

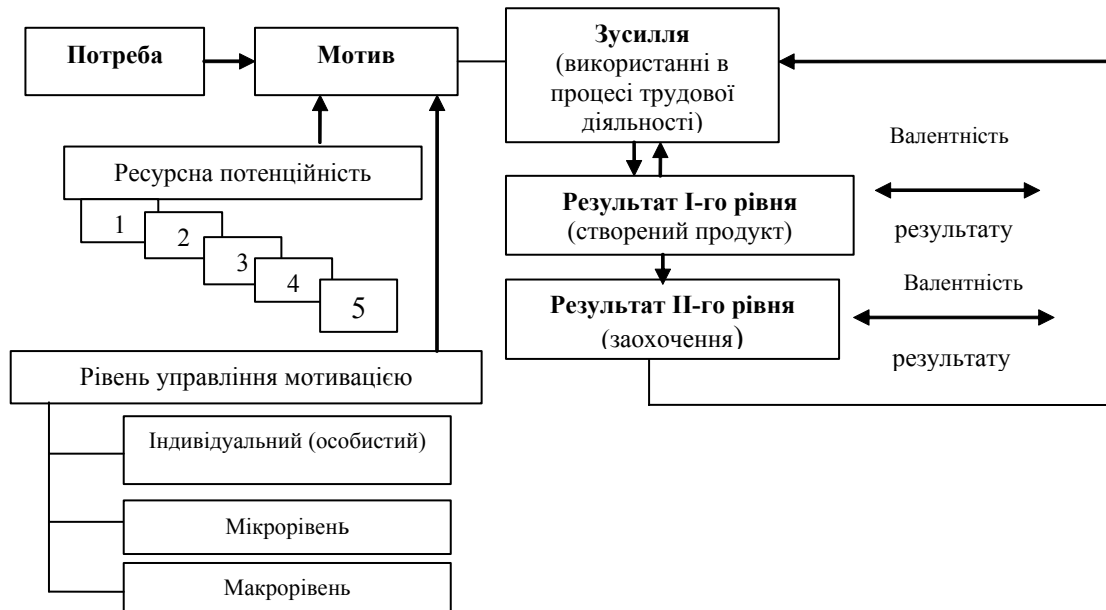


Рис. 1. Сутність мотиваційної поведінки персоналу на засадах теорії очікування

Очікування відповідно до функціональної зв'язки «результати – винагорода» (Р-В) – це очікування певної винагороди або заохочення у відповідь на досягнуті результати праці, тобто робітник може очікувати, якщо підвищити кваліфікаційний розряд він зможе одержувати більш високу заробітну плату або отримати підвищення. Результуюча зв'язка – валентність (цінність заохочення або винагороди) – це передбачувана ступінь відносного задоволення або незадоволення, що виникає внаслідок отримання певної винагороди. У більшості випадків потреби та побажання щодо винагороди різняться, тому і їх практична цінність різна.

Отримані результати першого рівня оцінюються через валентність: якщо вона негативна, відбувається пошук іншого шляху досягнення результату першого рівня; якщо вона позитивна, формуються результати другого рівня. Якщо вони можуть задовольнити первісну потребу, то процес закінчено; якщо не можуть, то знову прикладаються зусилля і процес відновлюється. Суб'єктивність в оцінці мотиваційної поведінки персоналу на засадах теорії очікування забезпечує постійний, динамічний саморозвиток персоналу та альтернативність важелів її управління. Циклічність моделі передбачає наявність фаз, які потребують коригування та активізації управлінських впливів.

Постулати теорії очікування забезпечують ідентифікацію потреби через призму очікуваного результату, який кореспондується з цілями, ресурсним забезпеченням та мотиваційним профілем персоналу.

Векторність мотиваційної поведінки персоналу визначається ресурсною забезпеченістю, рівнем управління мотивацією та валентністю результату. Забезпечення ланцюгової реакції в мотиваційній поведінці персоналу пояснюється взаємозалежністю між структурними складовими та їх послідовністю. Рівень управління мотивацією визначається масштабністю та складністю економетричних та управлінських процедур.

Алокативна ефективність формалізованих теорій мотивацій забезпечує конструктивний та передбачений зміст лінії поведінки персоналу, підсилює значимість управлінських впливів в процесі реалізації кадрової політики, формує систему ціннісно-орієнтованого управління персоналом на засадах комплексної оцінки його продуктивного потенціалу.

Швидкість інформативного обміну, рівень соціального, економічного та інтелектуального розвитку суспільства є системоутворюючими та відтворюючими елементами мотиваційної поведінки персоналу в контексті ціннісної орієнтації. Формалізація мотиваційної поведінки персоналу потребує визначення імпліцитних факторів, мотивів, стимулів, які спричиняють зміни у структурі його фізичних, духовних, матеріально-комунікативних та когнітивних потреб.

Найважливіший компонент мотиваційної поведінки персоналу — потреба. Узагальнюючи систему суспільних потреб виокремлено диспозицію ціннісних мотивів для управлінського персоналу:

- досягнення успіху, влади;
- відчуття соціальної значущості своєї діяльності;



- участі у вирішенні загальнонаціональних завдань, в доведенні цінності власної особистості;
- самоствердження через власну справу;
- розвиток.

Ціннісний розвиток персоналу є суб'єктно визначеною областю якісної репрезентації позицій когнітивного, духовного, соціального та матеріального забезпечення. Змістовними конструкторами суб'єктно-ціннісного аналізу мотиваційної поведінки персоналу є ситуативний контекст, віковий діапазон, стаж роботи, можливості професійно-кваліфікаційного розвитку, людський потенціал. Релевантність мотиваційної поведінки персоналу обмежується його когнітивною диференціацією та ситуативними чинниками. Інтерпретація мотиваційної поведінки персоналу забезпечується її видовими ознаками – економічна, юридична та ціннісна мотивація.

Важливим уточненням в процесі дослідження аксіосфери мотиваційної поведінки персоналу зроблено вченою А.В. Лобзою [4], яка автономно розділяє її елементи на чинники задоволеності працею та ціннісну орієнтацію працівників. Автором до чинників задоволеності працею (якість праці) віднесено ставлення до змісту виконуваної роботи; відносини в трудовому колективі; задоволеність створеними в організації умовами; імідж підприємства; задоволеність заробітною платою, її стабільністю і системою винагороди.

Характерними властивостями ціннісних чинників мотиваційної поведінки персоналу являються: перспективи зростання - цінність розвитку і самореалізації; цінність спільності - хороші відносини в колективі; цінність стабільності, захищеності і безпеки, відчуття впевненості в майбутньому відносно своєї зайнятості і доходу; цінність свободи, незалежності, самодостатності; цінність соціально-побутових умов.

Проведений системний аналіз Красніковим В.С. [2] ціннісних мотивів персоналу на основі їх умовного розподілу на три групи (I – від 1 до 3 років), (II – від 3 до 7 років), (III – > 7 років) відповідно до стажу роботи дозволив емпірично сформувавши мотиваційний профіль персоналу кожної групи в розрізі дослідження його загальних цінностей, спрямованості особистості, професійної діяльності та націленості на успіх.

У першій групі вибірки пріоритет в системі загальних цінностей має здоров'я, цікава робота, наявність хороших і вірних друзів, свобода, щасливе сімейне життя, матеріальна забезпеченість; для другої групи – здоров'я, матеріальна забезпеченість, цікава робота, життєва мудрість, наявність хороших і вірних друзів, щасливе сімейне життя; для третьої групи – здоров'я, щасливе сімейне життя, матеріальна забезпеченість, цікава робота, наявність хороших і вірних друзів. Узагальнюючи результати дослідження відзначимо, що незалежно від стажу роботи здоров'я як компонент ціннісної орієнтації має стійке структурне та домінантне положення, в свою чергу, матеріальне забезпечення та інтерес до праці є змінними у системі ціннісної пріоритетності.

Проаналізовані тенденції для виокремлених груп персоналу щодо їх професійної діяльності та націленості на успіх свідчать, що для молодих співробітників і співробітників з великим стажем роботи від 7 років характерна висока компетентність, профадаптивність та ініціативність у вирішенні питань. Для другої групи персоналу переважають мотиви уникнення та захисту, тобто займає пасивну позицію уникнення, що не допускає наявності ініціативи та творчого підходу.

Результати отриманого дослідження визначили спадний період у трудовій діяльності персоналу (від 3 до 7 років) та переорієнтацію у ціннісному контексті мотиваційної поведінки персоналу. Етапи трудової діяльності персоналу мають складну, багаторівневу структуру, що представляють собою єдність особистісних і професійних цінностей та мотивів. Зміни, що відбуваються в окреслених сферах, відбуваються під впливом умов і специфіки професійної діяльності персоналу підприємств.

Працівники, які з великим стажем роботи маркуються «групою ризику» з відчуженням, яка виражається в незадоволеності працею, втрату сенсу трудової діяльності. Для попередження негативних наслідків відчуження та посилення внутрішньої і автономної мотивації необхідна розробка комплексу заходів, які включали б як матеріальне стимулювання, так і модифікацію організаційного клімату, організаційної культури, що допомогло б наділити працю позитивним сенсом навіть для співробітників молодшої ланки. Рушійні сили визначені у якості потреб забезпечують передумови мотиву, а цільові установки (отримані в майбутньому результати, досягнення, успіх) є трансформацією цих мотивів у ціннісну орієнтацію мотиваційної поведінки персоналу. Наведена систематизація (табл.2) авторських досліджень [7, 10–14, 16, 17, 21] щодо визначення вагомості мотиваційних стимулів дозволяє сформувавши системно-ціннісну модель мотиваційної поведінки персоналу у розрізі часового лагу.

Отримані аналітичні оцінки інтерпретуються їх висхідною значимістю та пріоритетністю в системі мотиваційних факторів. Сформована вченими-економістами система суб'єктивних мотиваторів (табл.4), які забезпечують цільові зміни в мотиваційній поведінці персоналу дозволяють визначити значимість матеріального та когнітивного забезпечення умов праці. Поєднання морально-психологічних стимулів праці з методами матеріального стимулювання забезпечують синергію в управлінні мотивацією персоналу.

Аналітична інтерпретація отриманих еталонних оцінок вагомості потреб в системі мотивації у розрізі часового лагу дозволила побудувати мотиваційний профіль персоналу.

$$MP = \left( 10,85 - \left( \left| \frac{N_1 - O_1}{M_1} \right| + \dots + \left| \frac{N_g - O_g}{M_g} \right| \right) \right) \cdot 9,217 \quad (1)$$

де MP – мотиваційний профіль працівника (приймає значення від 0% до 100%);  
 N – порядок значущості факторів згідно з результатами досліджень;  
 O – порядок значущості факторів згідно з оцінкою співробітника;  
 M – коефіцієнт значимості факторів.

Таблиця 2

**Рангування вагомості потреб в системі мотивації поведінки персоналу  
на основі авторських досліджень**

Потреби	Авторські дослідження										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Задоволення працею	1	2	2			3					5
Співучасть у вирішенні питань	2				5		2	2		5	
Гарантія зайнятості	4	4	3	4	2				3		
Матеріальна зацікавленість	5	5	1	2	3	1	5	3	2	3	2
Комфортні умови праці	3			5	1		1	1		2	4
Інтерес до праці		1	5	1		5	4	5	1	4	1
Можливість кар'єрного зростання			4			2	3		5	1	3
Професійне визнання		3		3	4	4		4	4		

Примітка: 1 – Hersey, Blanchard (1986 p.); 2 – Kovach (1981–1986 p.); 3 – Willey (1997 p.); 4 – Linder (1998 p.); 5 – Snežana Stojanović, Slobodanka Zdravković (2000 p.); 6 – Ayam Gohn (2012 p.) 7 – Абасінова О.К. (2013 p.); 8 – Трифоренкова В.В. (2007 p.); 9 – Шмаков А.Г., Торпокowa А.В. (2013 p.); 10 – Sungmin Hyun (2009 p.); 11 – Collective investigation (2008–2010 p.).

Графічна інтерпретація отриманих оцінок мотиваційного профілю у розрізі часового періоду 1981–1986 p.; 1997–2000 p.; 2008–2013 p. представлена на рис. 2.

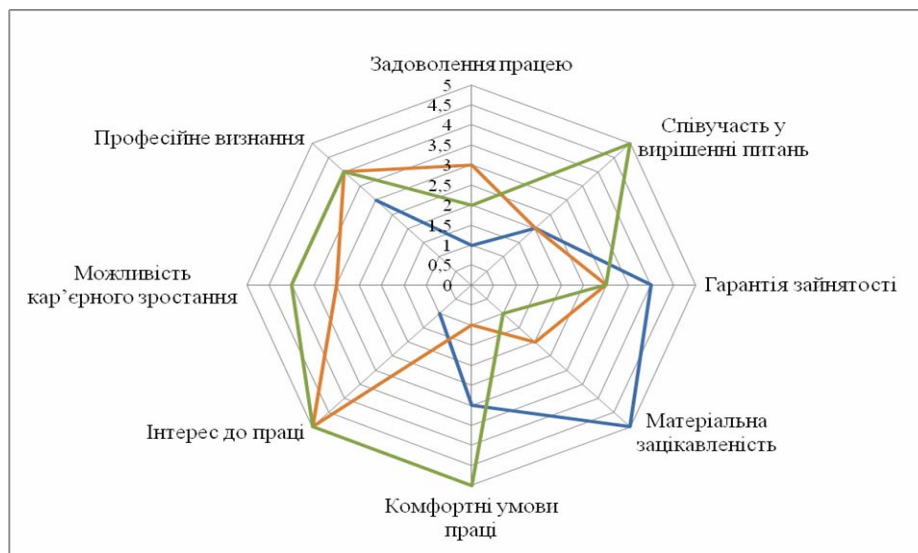


Рис. 2. Мотиваційний профіль персоналу у розрізі часового лагу

Зазначимо, що система ціннісних мотиваторів кількісно обмежується згідно з основним принципом В. Парето, за яким на появу складної події вирішальний вплив має незначна кількість факторів (принцип 80:20). Рівень мотивації праці функціонально залежить від рівня економічних та соціальних мотиваторів, гранична ефективність дії яких знижується при зростанні їх рівня.

Теорії мотивації є забезпечуючим інструментарієм в пізнанні мотиваційної поведінки персоналу та формують її об'єктивно-цільовий зміст.

Акцентуючи увагу на теорії мотивації досягнення як засіб інформативної трансляції, який діагностує системний набір індивідуальних відмінностей персоналу, і внутрішньоособистісних варіацій в

когнітивній і поведінковій сферах. Відповідно до теорії визнано, що людина діє в тому випадку, якщо очікує, що вона зможе досягти поставлених цілей, які сприймаються нею як суб'єктивно значущі.

Теорія мотивації досягнення ґрунтується на встановленому взаємозв'язку: отримані результати залежать від прикладених зусиль персоналу, його здібностей і характерних особливостей, а також від усвідомлення ним своєї функціональної участі. Мотивація досягнення об'єднує ключові елементи – зусилля, здібності, результат, винагорода, задоволення і сприйняття. Аналіз сучасних теорій мотивації, заснованих на досягненні результату, розкривають взаємодію внутрішніх та зовнішніх мотивів, поглиблюють область знань в розрізі моделей мотиваційної поведінки та позиціонують важливість самоефективності та когнітивності в процесі продуктивної діяльності персоналу (рис. 3).

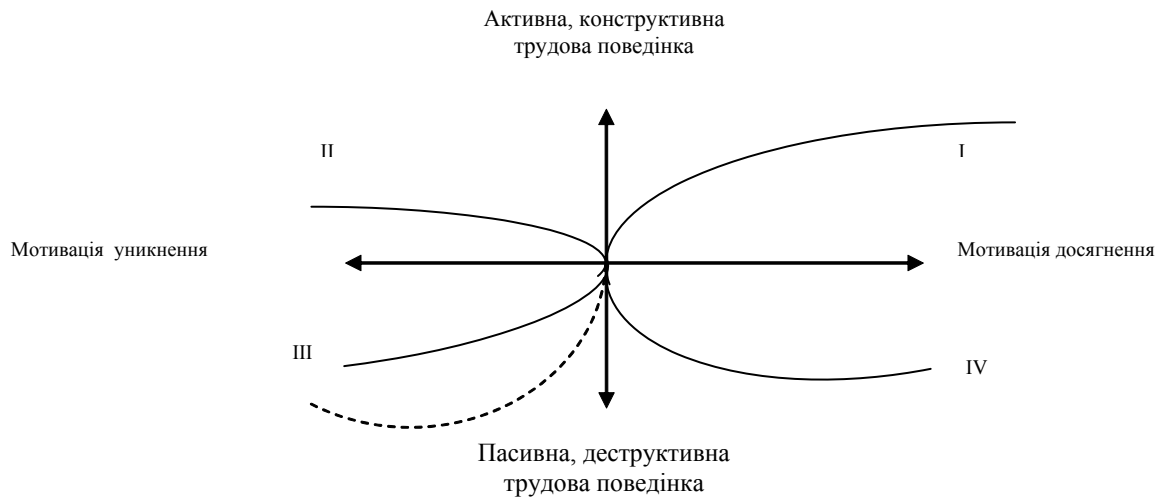


Рис. 3. Мотивація та трудова поведінка персоналу [4]

Особливості зв'язку мотивації і трудової поведінки персоналу можна визначити, виходячи з таких особливостей і характеристик.

I квадрант. Зростання організаційної ефективності трудової діяльності пропорційний ступеню задоволення мотиваційних очікувань працівника і обмежений тільки «природними» межами (максимально можливою ефективністю для даних організаційно-технологічних умов).

II квадрант. Зростання ефективності праці працівника, який керується мотивацією уникнення принципово обмежений: завданням (нормативною величиною); можливістю керівника довести провину працівника у разі невиконання завдання.

III квадрант. Рівень деструктивних реакцій працівника зазвичай обмежений і найчастіше зводиться до пасивної трудової поведінки і «роботи за правилами».

IV квадрант. Якщо організаційні умови праці і система стимулювання не співпадає із мотиваційним очікуванням працівника, то виникає ймовірність появи деструктивної трудової поведінки.

Основні положення теорії самодетермінації дозволяють оцінити не тільки вплив факторів зовнішнього середовища на формування мотиваційного профілю персоналу, але й суб'єктивну орієнтацію. При поясненні причин поведінки працівника дана теорія здатна узгоджувати зовнішні вимоги з наявним його потенціалом при досягненні поставленої мети.

Проведене емпіричне дослідження вченою О.Ю. Ісопескуль, дозволило визначити, що на більшості підприємств представлені три основні види організаційної культури (відповідно до типології Р.Харрісона): культура ролі (48,2%), культура влади (24,6 %) і культура завдання (27,2 %). Зазначено, що на великих підприємствах домінують культура ролі (53,3%) і культура влади (40%). Домінування культури ролі і влади, на наш погляд, обумовлено здатністю культурних конструктів формувати необхідні умови для продуктивної поведінки працівників. Культура особистості не характерна для ринково орієнтованих підприємств, оскільки в рамках даного виду культури в центрі уваги знаходиться не якість виробничої, а якість соціальної поведінки співробітників.

Аналіз отриманих в процесі діагностики даних дозволив автору [13] виявити відповідність між видом організаційної культури підприємства та мотиваційним типом працівників (див. табл. 3). У процесі діагностики була виявлена негативну тенденцію посилення люмпенізованої складової у значній частини виробничого персоналу підприємств. Велика частина (67%) підприємств мають у складі мотиваційного профілю виробничих працівників більше 30% люмпенізованої складової. Така ситуація пояснюється, на наш погляд системою факторів: зміною «загальної психології» робітників внаслідок зміни престижності виробничої професії та зміною в національній ціннісній структурі. Великі підприємства мають у виробничому мотиваційному профілі більше 57 % інструментального типу: 74,3 % підприємств, незалежно

від розміру, сфери діяльності та форми власності мають в структурі мотиваційного профілю інструментальний тип.

Таблиця 3

**Встановлена відповідність між видом організаційної культури та мотиваційним типом працівника**

Вид організаційної культури	Мотиваційний тип працівника
Культура влади	Інструментальний, господарський (для керівника), патріотичний
Культура ролі	Інструментальний і професійний
Культура задачі	Професійний, патріотичний і господарський
Культура особистості	Патріотичний і господарський

Поширеність інструментального типу зумовлена, з однієї сторони, недостатнім задоволенням базових потреб населення країни і, як наслідок, формуванням чітких пріоритетів у рівні заробітної плати, з іншої - спрощеним процесом управління працівниками шляхом використання лише матеріальної складової. Результат діагностики свідчить про те, що умови, які сприяють зміцненню даного мотиваційного типу, створюють насамперед культура ролі (46,1 %) і культура влади (28,2 %). Відсутність інтересу до змісту праці породжує працівників інструментального типу. У рамках культури влади і культури ролі домінуючим мотиваційним типом для керівника є господарський тип, який передбачає прийняття самостійних рішень і можливість здійснення контролю.

Професійний мотиваційний тип є у всіх видах культури. На підприємствах, де переважає культура ролі, він присутній у 43,6 % випадках, з них у 29,4 % підприємств даний тип є домінуючим в мотиваційному профілі управлінської ланки. Для підприємств, де домінує культура завдання, перший ранг для професійного типу зафіксований в 17,9 % підприємств. Поширення професійного мотиваційного типу цілком закономірно, оскільки у кваліфікованому виконанні працівниками своїх посадових обов'язків зацікавлені всі підприємства, незалежно від культурного типу. Однак професійний тип є найбільш прийнятним для підприємств, в яких домінують культури завдання і ролі, оскільки саме в них співробітники можуть проявити себе максимально повно. Якщо високопрофесійний співробітник є благонадійним, він знайде своє місце в культурі ролі, якщо ж він є творчою особистістю і прагне до постійної оптимізації трудових процесів, що знаходяться в зоні його відповідальності, йому буде комфортніше на підприємстві, де домінує культура завдання. Для культури влади, що відрізняється вимогами неухильного підпорядкування лідеру, професійний рівень не виступатиме основним критерієм оцінки діяльності, у зв'язку з чим інтерес працівника до даної організації протягом певного періоду буде вичерпано.

Патріотичний мотиваційний тип в рамках розглянутого дослідження зустрічався рідко (7,7 %). Формування патріотичного типу у працівників – процес надзвичайно тривалий і витратний, він вимагає створення умов стабільності, соціальної підтримки співробітників підприємства, а також культивування ідеї престижності робітничих професій на рівні національних цінностей. Результати дослідження свідчать про те, що в даний час патріотичний тип проявляється в умовах домінування культури завдання (66,7 % від кількості підприємств, де такий тип зафіксований) і творчого характеру діяльності. З нашої точки зору, патріотичний мотиваційний тип може бути прийнятним на підприємствах з культурою влади, завдання і особистості. У першому випадку патріотичний тип співробітника значно знижує обсяг витрат, пов'язаних з маніпулюванням поведінкою співробітників підприємства за допомогою апелювання до їх патріотичних переконань. У рамках культури завдання патріотичність мотиваційного профілю співробітників сприятиме їх активної трудової діяльності на благо організації, без урахування часових ресурсів, витрачених на виконання роботи. На підприємствах з ознаками культури особистості патріотичний тип є одним з найбільш значущих, оскільки організація сприймається як сім'я, тому ефективно здійснення трудової діяльності розглядається як дія, що забезпечують добробут всього колективу.

Мотиваційний профіль працівника - це динамічне явище, яке може піддаватися управлінню з метою підвищення продуктивності праці. Виявлення взаємозв'язку між типом організаційної культури і домінуючим мотиваційним профілем працівників підприємства може дозволити в реальній практиці управління визначити зони ризику, пов'язані з дисонансом культивованого культурного контексту підприємства і характеристиками її персоналу. Такий дисонанс є одним з чинників, що знижують продуктивність праці працівників, оскільки структура потреб персоналу не враховується в повній мірі.

**Висновки**

Авторське твердження А. Маслоу про те, що потреби у людини проявляються в певній послідовності по мірі їх насичення не спрацьовують в сучасній науці управління персоналом. Оскільки, кожен працівник має власну систему цінностей, яка визначає унікальний набір і співвідношення мотивуючих факторів. Тому, основою сучасних теорій мотивації персоналу є наявність детермінованої системи ціннісних мотивів. Вияв стійкої комбінації детермінант мотиваційної поведінки персоналу шляхом синтезу фізіологічних, матеріально-комунікативних та когнітивних потреб дозволяє пояснити причини варіативності поведінкових проявів мотивації.

## Література

1. Котковський В. С. Теоретико-методологічні підходи до використання ефективної системи мотивації персоналу банку до інновацій / В. С. Котковський // Вісник університету банківської справи національного банку України. – 2012. – № 1 (13). – С. 289–292.
2. Красовский Ю.Д. Архитектура организационного поведения : учебное пособие для вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 345 с.
3. Кузнецова Н.В. Мотивационный менеджмент / Кузнецова Н.В. – Владивосток : Изд-во Дальневосточного университета, 2005. – 337 с.
4. Лобза А.В. Діагностика трудової мотивації, ціннісних орієнтацій і задоволеності працею персоналу на підприємствах Дніпропетровської області / А.В. Лобза // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: Економічні науки. – 2009. – № 1. – С. 38–42.
5. Мандрикова Е.Ю. Теория самодетерминации в организационном контексте: обзор зарубежных исследований / Е.Ю. Мандрикова // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2010. – Т.7. – № 4. – С. 126–140.
6. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу; 3-е изд.; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2009. – 352 с. – (Серия «Мастера психологии»).
7. Мариничева М.К. Управление знаниями на 100%. Путеводитель для практиков / М.К. Мариничева. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.
8. Мотивация персонала в современной организации : учебное пособие / Под общ. ред. С.Ю. Трапицына. – Спб. : ООО «Книжный Дом», 2007. – 240 с.
9. Поняття і сутність мотивації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [books.efaculty.kiev.ua/men/6/t7/2.html](http://books.efaculty.kiev.ua/men/6/t7/2.html).
10. Dr. Annapurna Gupta, Tarun Taya. Impact of Competing Force of Motivational Factors on Employees at Work Place// Information and Knowledge Management. – 2013. – № 5. – Vol.3. – pp. 143–148.
11. Cron, W.L., and Slocum, J.W. jr. (1986). The influence of career stages on salespeople's job attitudes, work perceptions, and performance. *Journal of Marketing Research*, 23, pp.119 – 129.
12. Halepota, H.A. (2005) "Motivational Theories and their application in construction", *London Cost Engineering*, Vol.47, No. 3 pp.14–35.
13. Kovach, K.A. (1987) "What motivates Employees? Workers and Supervisors give different answers", *Business Horizons*, Sept/Oct, Vol. 30, No. 6, pp. 58–65.
14. Lindner, J.R, (1998), "Understanding employee Motivation", *Journal of Extension*, June, Vol. No3, pp.1–8.
15. Shipley, D. & Kiely, J (1998) "Motivation and Dissatisfaction of Industrial workers- How relevant is Maslows Theory" *European Journal of Marketing*, Vol. 22, Issue 1, pp.17–24.
16. Snežana Stojanović, Slobodanka Zdravković. Motivation for occupational safety // *Working and Living Environmental Protection* Vol. 2, No 2, 2002, pp.179 – 187.
17. Sterns, H.L. and Miklos, S.M. (1995). The Aging Worker in a Changing Environment: Organizational and Individual Issues. *Journal of Vocational Behavior*, 47, pp. 248 – 268.
18. Steers, R.M., Mowday, R.T. & Shapiro, D.L (2004), "The Future of Work Motivation Theory", *Academy of Management Review*, Vol. 29, No. 3, pp. 379–387.
19. Stumpf, S.A., and Rabinowitz, R. (1981). Career stage as a moderator of performance relationships with facets of job satisfaction and role perceptions. *Journal of Vocational Behavior*, 18, pp. 202 – 218.
20. Vroom, V. H. (1964). *Work and Motivation*, John Wiley & Sons, New York, NY.
21. Wiley, C.(1997) "What motivates employees according to over 40 years of Motivation surveys." *International Journal of Mnapower*, Vol. 18, No3, pp. 264–280.

## References

1. Kotkovskiy V. S Teoretyko-metodolohichni pidkhody do vykorystannia efektyvnoi systemy motyvatsii personalu banku do innovatsii, *Visnyk universytetu bankivskoi spravy natsionalnoho banku Ukrainy*, 2012, No. 1(13), pp.289-292.
2. Krasovskiy Yu.D. Arkhytektynika orhanyzatsyonnoho povedeniya: Uchebnoe posobyе dlia vuzov. *Mockva, YuNYTY-DANA*, 2003, 345p.
3. Kuznetsova N.V. Motyvatsyonni menedzhment, *Vladyvostok, Yzdatelstvo Dalnevostochnoho unyversyteta*, 2005, 337p.
4. Lobza A.V. Diahnostyka trudovoi motyvatsii, tsinnisnykh oriantatsii i zadovolenosti pratseiu personalu na pidpryemstvakh Dnipropetrovskoi oblasti, *Visnyk Dnipropetrovskoi derzhavnoi finansovoi akademii: Ekonomichni nauky*, 2009, No.1, pp.38–42.
5. Mandrykova E.Yu. Teoryia samodeternynatsyy v orhanyzatsyonnom kontekste: obzor zarubezhnykh yssledovanyi, *Psykhohohyia. Zhurnal Vysshei shkoly ekonomiky*, 2010, Vol.7, No.4, pp.126–140.
6. Maslou A. Motyvatsyia y lychnost. *Sankt-Peterburh*, 2009, 352p.
7. Marynycheva M.K. Upravlenye znanyamy na 100%. Putevoditel dlia praktikov. *Mockva, Alpyna Byznes Buks*, 2008, 320p.
8. Motyvatsyia personala v sovremennoi orhanyzatsyy: uchebnoe posobyе. Ed.by S.Yu. Trapytsyna.– Spb.: ООО «Knyzhnyi Dom», 2007, 240p.
9. Poniattia i sutnist motyvatsii: [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [books.efaculty.kiev.ua/men/6/t7/2.html](http://books.efaculty.kiev.ua/men/6/t7/2.html).
10. Dr. Annapurna Gupta, Tarun Taya. Impact of Competing Force of Motivational Factors on Employees at Work Place// *Information and Knowledge Management*.–2013.– No.5.– Vol.3.– pp.143-148.
11. Cron, W.L., and Slocum, J.W. jr. (1986). The influence of career stages on salespeople's job attitudes, work perceptions, and

performance. Journal of Marketing Research, 23, pp.119 – 129.

12. Halepota, H.A. (2005) "Motivational Theories and their application in construction", London Cost Engineering, Vol.47, No. 3 pp.14-35.

13. Kovach, K.A. (1987) "What motivates Employees? Workers and Supervisors give different answers", Business Horizons, Sept/Oct, Vol. 30, No. 6, pp.58-65.

14. Lindner, J.R. (1998), "Understanding employee Motivation", Journal of Extension, June, Vol. No3, pp.1-8.

15. Shipley, D. & Kiely, J (1998) "Motivation and Dissatisfaction of Industrial workers- How relevant is Maslows Theory" European Journal of Marketing, Vol. 22, Issue 1, pp.17-24.

16. Snežana Stojanović, Slobodanka Zdravković. Motivation for occupational safety // Working and Living Environmental Protection Vol. 2, No 2, 2002, pp.179 – 187.

17. Sterns, H.L. and Miklos, S.M. (1995). The Aging Worker in a Changing Environment: Organizational and Individual Issues. Journal of Vocational Behavior, 47, pp. 248 – 268.

18. Steers, R.M., Mowday, R.T. & Shapiro, D.L (2004), "The Future of Work Motivation Theory", Academy of Management Review, Vol. 29, No. 3, pp. 379-387.

19. Stumpf, S.A., and Rabinowitz, R. (1981). Career stage as a moderator of performance relationships with facets of job satisfaction and role perceptions. Journal of Vocational Behavior, 18, pp. 202 – 218.

20. Vroom, V. H. (1964). Work and Motivation, John Wiley & Sons, New York, NY.

21. Wiley, C.(1997) "What motivates employees according to over 40 years of Motivation surveys."International Journal of Mnapower, Vol. 18, No3, pp. 264-280.

Надійшла 10.01.2014; рецензент: д. е. н. Гринько Т. В.

УДК 331.101. 338.3.01

Ю. В. МІРОНОВА, Н. В. ЛИСАК

Вінницький національний технічний університет

О. В. ПІТИК

Вінницький кооперативний інститут

## ЕФЕКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ЯК ВАЖЛИВА КАТЕГОРІЯ КОНЦЕПЦІЇ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

*У роботі досліджено особливості соціально-економічної категорії ефективності праці у контексті новітньої концепції організації виробництва на підприємствах. Наведено основні фактори, які перешкоджають ефективному впровадженню системи ощадливого виробництва на підприємствах України. Обґрунтовано основні напрямки подолання перешкод на шляху до раціоналізації системи управління.*

*Ключові слова: ефективність праці, ощадливе виробництво, корпоративна культура, мотивація.*

Y. V. MIRONOVA, N. V. LYSAK

Vinnitsia national technical University

O. V. PITUK

Vinnitsa cooperative Institute

## LABOR EFFICIENCY AS AN IMPORTANT CATEGORY OF THE CONCEPT OF LEAN PRODUCTION IN UKRAINE

*The aim of the research is a ground of importance and necessity of account category of labor efficiency in the context of realization lean production on the enterprises in Ukraine. The features of socio-economic category of efficiency of labor in the context of the newest conception of organization of production are in-process investigational on enterprises. Basic factors which hinder effective introduction of the system of prudent production on the enterprises of Ukraine are resulted. The flow diagram of forming of labor efficiency is formed on an enterprise became basis for realization of conception of thrift on an enterprise by rationalization of work of workers. Grounded basic directions of overcoming of obstacles on a way to to rationalization of control system. The conducted researches allowed to ground the necessity of exceptional importance of labor efficiency in the context of successful realization of lean production on the enterprises in Ukraine.*

*Keywords: labor efficiency, lean production, corporate culture, motivation.*

**Постановка проблеми.** Економічний простір України на сьогоднішній день має значну кількість проблем, серед яких головною постає низький рівень прибутковості суб'єктів підприємницької діяльності. Проблемність даного питання зумовлена як економічними, так і організаційними факторами. Так, незадовільний рівень фінансового та матеріально-технічного забезпечення вітчизняних підприємств у поєднанні з неефективними, застарілими та консервативними поглядами керівництва на систему управління персоналом гальмують процес оновлення та відтворення конкурентоздатного виробництва. Як показала практика останніх років, більшість підприємств намагаються покращити своє становище на ринку шляхом скорочення чисельності працівників, зменшенням фонду основної та додаткової заробітної плати, економії на соціальній підтримці працівників, формуванні корпоративної культури тощо. Зазначені обставини лише погіршують ситуацію.

Значна кількість провідних вчених вважають, що підприємствам необхідно виходити на новий рівень управлінського та виробничого процесу, впроваджуючи новітні підходи до управління, які повністю

відповідають сучасним вимогам. Такою технологією управління може стати ошадливе виробництво – управлінська концепція, метою якої є усунення всіх видів втрат і досягнення максимальної ефективності використання матеріальних, трудових та інших ресурсів у виробництві [1, с. 75]. При цьому врахування категорії ефективності праці є важливою умовою успішності реалізації такої управлінської концепції.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Вперше про ошадливе виробництво на підприємствах почав писати Дж. Крафчік ще у 80-х роках минулого століття [2]. Згодом зарубіжними науковцями було окреслено теоретичні аспекти ошадливого виробництва [3, 4] та методологію впровадження такої концепції на підприємстві [5, 6]. Так, Дж. П. Вумек та Д. Т. Джонс описали основні підходи до впровадження ошадливого виробництва, методи, інструменти та важелі такої концепції управління. Науковцями було глибоко досліджено філософію ошадливого виробництва на прикладі відомих компаній, які ефективно застосовують зазначений підхід. М. Вейдером було описано основні інструменти ошадливого виробництва, використання різних методик у підвищенні якості на підприємстві та скороченні витрат. Серед вітчизняних науковців, які займаються питанням впровадження ошадливого виробництва, дослідженням його інструментарію та методології варто зазначити таких, як С. С. Бондаренко, В. Д. Лисицин, О. І. Лисенко, Ю. С. Вовк та ін. [7–9].

Незважаючи на численні надбання теоретичного та практичного характеру зарубіжних дослідників щодо впровадження концепції ошадливого виробництва, на вітчизняній площині досліджень залишаються не розкритими значна кількість проблемних питань. Немає чітких рекомендацій щодо подолання протистояння об'єктів управління у процесі впровадження концепції ошадливого виробництва. Також науковцями не в достатній кількості обґрунтовані основні напрямки покращення ефективності виробництва з використанням інструментарію ошадливого виробництва. Адже зазначена концепція передбачає глибоке її проникнення в усі елементи виробничого процесу. Причому ефективність праці виступає ключовим фактором успішності такої концепції, а мотивація праці, як вважається [1, с. 75], є необхідною умовою позитивного результату впровадження ошадливого виробництва. Тому виникає необхідність дослідження ефективності праці через призму концепції ошадливого виробництва, обґрунтування основних принципів такої ефективності, а також виявлення трудових факторів, які стоять на перешкоді успішності концепції ошадливості.

Метою статті є обґрунтування важливості та необхідності врахування категорії ефективності праці у контексті реалізації ошадливого виробництва на підприємствах України.

#### **Основна частина**

Конкурентна перевага вітчизняних підприємств може бути забезпечена тільки високою якістю та низькими витратами. Саме тому впровадження нової концепції ошадливого виробництва може стати важливим фактором забезпечення конкурентоздатності підприємств.

Ошадливе виробництво представляє управлінську концепцію, метою якої є зменшення всіх видів втрат і досягнення максимальної ефективності використання всіх ресурсів у виробництві [1, с. 75]. Це філософія організації та ведення бізнесу, яка вбирає в себе усі аспекти діяльності компанії, включаючи управління персоналом та його ефективністю. Особливістю концепції ошадливого виробництва є поступове та безперервне вдосконалення усіх бізнес-процесів на підприємстві, максимально використовуючи усю сукупність наявної ресурсної бази. Важливим ресурсом підприємства виступає персонал, а ефективність праці забезпечує його прибутковість та конкурентоздатність.

Ефективність праці на підприємстві містить у собі три складові: економічний ефект, соціальний ефект та організаційний ефект. Отримання кожного з видів ефектів передбачає задоволення ряду критеріїв. Так, для отримання економічного ефекту необхідно є максимізація економічних результатів та мінімізація витрат підприємства [10, с. 551]. Задоволення такого критерію вимагає виконання економічних завдань. На пострадянському просторі такими завданнями частіше всього виступають: підвищення продуктивності праці, зниження витрат живої праці, підвищення матеріалоозброєності та фондоозброєності. Проте така постановка питання не забезпечить максимальної ефективності праці, повноцінного використання трудового потенціалу та мінімізацію витрат.

Відповідно до структурної схеми формування ефективності праці на підприємстві (рис. 1) впровадження концепції ошадливого виробництва має спиратися на використання потенціалу працівників до ефективної праці. На даному рівні концепція має передбачати всебічне охоплення процесу забезпечення високого професіоналізму працівників, постійне підвищення їх кваліфікації, досвіду, формування програм ділової кар'єри працівників, постійне зменшення виробничого травматизму та професійних захворювань, а також підтримання високої корпоративної культури на підприємстві в цілому.

Другий рівень формування ефективності праці – рівень підприємства, вимагає постійного вдосконалення виробничого процесу, використовуючи власний ресурс, а саме персонал. Покращення має стосуватися як підвищення продуктивності праці, її автоматизації, так і безперервної підтримки стабільності та умов праці, екологічності та дисципліни. Показники рентабельності та дохідності праці вказують на успішність реалізації системи підвищення ефективності праці у контексті новітньої концепції ошадливого виробництва.

Важливість ефективності праці та рівня розвитку корпоративної культури на шляху до впровадження новітньої концепції ошадливого виробництва зумовлює відокремлення та більш глибоке

дослідження категорії ефективності. Її відокремленість та самостійність проявляється у можливості виокремлення концепції ощадливої ефективності праці – системи управління ефективності праці, центральною ідеєю якої є постійне підвищення рівня ефективності шляхом зменшення втрат, раціоналізації роботи працівників з засобами виробництва, підвищення якості, додавання цінностей для споживача та безперестанного процесу вдосконалення корпоративної культури підприємства.

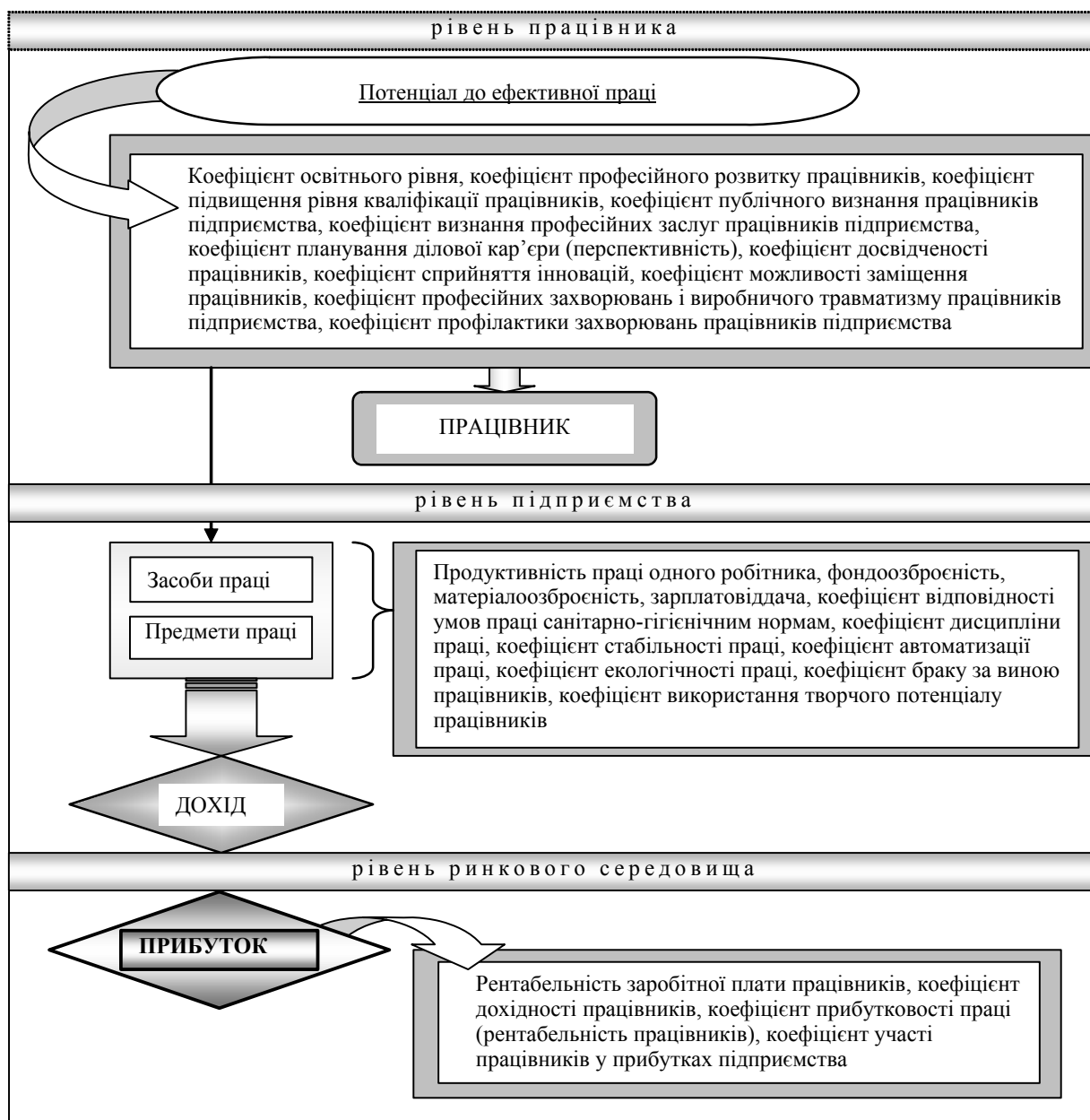


Рис. 1. Структурна схема формування ефективності праці на підприємстві

Проведені дослідження досвіду вітчизняних підприємств дали змогу виявити ряд явних та тінювих факторів, які перешкоджають впровадженню концепції ощадливої ефективності праці.

Явні фактори, які стоять на перешкоді впровадження концепції ощадливої ефективності праці:

1. Страх працівників показати, що вони можуть працювати більше (швидше) через негативну перспективу збільшення нормо-показників виробництва без задіяння мотивуючих факторів (підвищення по службі, винагорода, підвищення заробітної плати тощо).

2. Небажання працівників давати раціоналізаторські пропозиції через відсутність на підприємстві чітко сформованої системи впровадження таких пропозицій (відсутність відповідальних людей, які забезпечують оцінку економічної та організаційної цінності раціоналізаторських пропозицій, забезпечують розробку системи реалізації пропозицій, контролюють процес впровадження, оцінюють проміжні та кінцеві результати).

3. Відсутність паперово затверджених та оголошених програм розвитку працівників підприємства.



4. Невідповідність освітнього рівня, кваліфікації працівників зайнятій посаді (невміння працювати з новітнім устаткуванням, обладнанням, нерозуміння усіх тонкощів виробничого процесу та ін.).

Окрім явних, на підприємствах великий вплив у протистоянні впровадженню ошадливої ефективності праці мають тіньові фактори, серед яких було виявлено:

1. Наявність корупції.
2. Використання сімейних зв'язків та знайомств.
3. Фактор людських лінощів.
4. Міжособистісні конфлікти.
5. Низький соціальний потенціал працівників до ефективної праці (стан здоров'я, настрої, сімейний стан тощо).

Подолання явних факторів перешкоди можливе на основі правильно побудованої системи мотивації працівників. Адже за сучасної ситуації на підприємствах для працівників відсутні саме гігієнічні фактори мотивації змістовної теорії Ф. Герцберга, яка була обрана як основна методологія ідентифікації мотиваційного фактору. Встановлено, що для вітчизняних підприємств характерним є незадовільний рівень заробітної плати, скорочення чисельності працівників, підвищення напруженості на робочих місцях, нехтування необхідністю вдосконалення умов праці тощо. Також в умовах пригніченого внутрішнього середовища підприємства, посилення конкуренції між робітниками у боротьбі за збереження робочого місця відбулися погіршення міжособистісних відносин та, як результат, зниження корпоративної культури підприємств [11]. За такої ситуації побудова мотиваційної системи практично неможлива. При побудові системи мотивації необхідно усунути проблему щодо гігієнічних факторів по Ф. Герцбергу, і лише потім звертати увагу на другу групу факторів мотивації: успіх, кар'єрний ріст, визнання та відзнака результатів роботи, висока ступінь відповідальності та можливість творчого та ділового зростання.

### Висновки

Проведені дослідження дозволили обґрунтувати необхідність виключної важливості ефективності праці у контексті успішної реалізації ошадливого виробництва на підприємствах України. Сформована структурна схема формування ефективності праці на підприємстві стала основою для реалізації концепції ошадливості на підприємстві шляхом раціоналізації роботи працівників. Подальший розвиток даного напрямку полягає у виокремленні інструментів та методів подолання явних та тіньових факторів перешкоджання впровадження концепції ошадливості. Перспективними та важливими передбачаються дослідження щодо механізму впровадження ошадливої ефективності праці.

### Література

1. Сімаков К. І. Бережливе виробництво: теорія і практика впровадження на промисловому підприємстві / К. І. Сімаков, І. І. Смирнова // Часопис економічних реформ. – 2012. – № 1(5). – С. 75–79.
2. Krafcik J. Triumph of the Lean Production System / J. Krafcik // Sloan Management Review, MIT. – 1988. – № 1. – Р. 30.
3. Вумек Дж. П. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Дж. П. Вумек, Д. Т. Джонс. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 473 с.
4. Джордж М. Л. Бережливое производство + шесть сигм: Комбинируя качество шести сигм со скоростью бережливого производства / М. Л. Джордж. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 360 с.
5. Вэйдер М. Инструменты бережливого производства / М. Вэйдер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 124 с.
6. Луйстер Т. Бережливое производство: от слов к делу / Т. Луйстер, Д. Теппинг. – М. : Стандарты и качество, 2008. – 128 с.
7. Бондаренко С. С. Передумови впровадження на підприємстві системи «Бережливе виробництво» / С. С. Бондаренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – С. 214–217.
8. Бондаренко С. С. Аналіз інструментарію постійного удосконалення / С. С. Бондаренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №5. – С. 1–6.
9. Лисицин В. Д. Роль «ошадливого виробництва» в діяльності підприємства / Лисицин В. Д., Лисенко О. І., Вовк Ю. С. // Вісник НТУУ «КПІ» – 2009. – №1. – С. 39–61.
10. Міронова Ю. В. Деякі теоретичні аспекти ефективності праці на промислових підприємствах / Ю. В. Міронова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – Т. 3, № 243. – С. 549–553.
11. Черни В. Как мотивировать персонал в условиях кризиса / В. Черни // Менеджмент и менеджер. – 2009. – № 11–12. – С. 57–62.

### References

1. Simakov K. I., Smyrnova I. I. Berezhlyve vyrobnytstvo: teoriia i praktyka vprovadzhenia na promyslovomu pidpriumstvi, Chasopys ekonomichnykh reform, 2012, No1(5), pp. 75–79.
2. Krafcik J. Triumph of the Lean Production System, Sloan Management Review, MIT, 1988, № 1, p. 30.
3. Dzh. P. Vumek, D. T. Dzhons. Berezhlyvoe proyvodstvo. Kak yzbavytsia ot poter y dobytsia protsvetaniya vashei kompanyy, Moskva, Alpyna Byznes Buks, 2004, 473 p.

4. Dzhordzh M. L. Berezhlyvoe proyzvodstvo + shest syhm: Kombynyruia kachestvo shesty syhm so skorostiu berezhlyvoho proyzvodstva, Moskva, Alpyna Byznos Buks, 2005, 360 p.
5. Veider M. Instrumentu berezhlyvoho proyzvodstva, Moskva, Alpyna Byznos Buks, 2005, 124 p.
6. Luister T., Peppynh D. Berezhlyvoe proyzvodstvo: ot slov k delu, Moskva, Standartu i kachestvo, 2008, 128 p.
7. Bondarenko S. S. Peredumovy vprovadzhennia na pidpriemstvi systemy «Berezhlyve vyrobnytstvo», Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, 2009, No. 4, pp. 214–217.
8. Bondarenko S. S. Analiz instrumentarii postoiinoho udoskonalennia, Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, 2009, No. 5, pp. 1–6.
9. Lysytsyn V. D., Lysenko O. I., Vovk Yu. S. Rol «oshchadlyvoho vyrobnytstva» v diialnosti pidpriemstva, Visnyk NTUU «KPI», 2009, No. 1, pp. 39–61.
10. Mironova Yu. V. Deiaki teoretychni aspekty efektyvnosti pratsi na promyslovykh pidpriemstvakh, Ekonomika: problemy teorii ta praktyky: zb. nauk. Pr., Dnipropetrovsk : DNU, 2008, Vol. 3, No. 243. pp. 549–553.
11. Cherny V. Kak motyvyrovat personal v uslovyiakh kryzysna, Menedzhment y menedzher, 2009, No. 11–12, pp. 57–62.

Надійшла 13.01.2014; рецензент: д. е. н. Карачина Н. П.

УДК 331. 108. 2. 001. 5 : 621

Л. М. САКУН, К. І. СКОРОБРУХ

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

## ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

*В статті висвітлюється питання управління персоналом на машинобудівних підприємствах; характеризується досліджуване підприємство, його основні проблеми управління персоналом та шляхи їх вирішення; розглядається сучасна методологія IDEF для реінжиніринга системи менеджменту як можливий варіант розробки ефективної кадрової політики; аналізується її результативність.*

*Ключові слова: управління персоналом, методологія IDEF, реінжиніринг, кадрова політика, бізнес-процес.*

L. M. SAKUN, K. I. SKOROBURH

Kremenchug national University named after Mikhail Ostrogradsky

## THE RESEARCHING OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT BY PERSONNEL ON THE ENTERPRISES OF MACHINE-BUILDING INDUSTRY

*The application of innovative technologies for the business process of management by personnel for example of building enterprise. The article highlights the question of management by personnel on today, characterizes the enterprise that we investigated, its main problems of management by personnel and the ways of solutions, examines the modern IDEF methodology for the reengineering of the management system, as possible variant of developments of the effective personnel policy, analyses its effectiveness. The successful realization the processes of management by personnel using IDEF methodology is possible with taking into account the following principles: the employees is a key factor of success of the enterprise, the personnel policies is formed by the strategic purposes; the implementation the permanent stimulation of workers through the performance objectives of the enterprise.*

*Keywords: management by personnel, IDEF methodology, reengineering, personnel policy, business-process.*

**Постановка проблеми та її актуальність.** Перехід суспільства до постіндустріальної стадії розвитку в останні десятиріччя стає причиною значних змін в трудовій діяльності. Традиційна технологія поступово змінюється гнучким наукоємним виробництвом, отже виникає потреба в постійному розвитку персоналу. В цих умовах актуальною науковою проблемою є розробка інноваційних технологій розвитку персоналу підприємств, пошук методів управління цим персоналом.

**Аналіз досліджень.** Актуальним проблемам управління персоналом присвячені наукові праці багатьох вітчизняних та закордонних вчених. Вагомий внесок в розробці теорії підвищення ефективності управління персоналом належать таким видатним вченим: В.В. Адамчуку, О.І. Амоші, А.С. Афоніну, С.І. Бандуру, М.Г. Белопольському, Д.П. Богині, Г.І. Виханському, В.М. Гриньовій, В.М. Данюку, М.І. Долішній, А.П. Єгоршину, Є.М. Лібановій, І.С. Завадському, А.Я. Кібанову, А.М. Колоту, О.В. Крушельницькій, Є.В. Маслову, А. Маслоу, М.Х. Мескону, В.М. Нижнику, А.М. Селєзньову, А.А. Шияну, Г.В. Щокіну, Л. Якоккі та іншим.

**Формування цілей статті.** Метою даної статті є застосування інноваційної технології для бізнес-процесу управління персоналом на прикладі ВАТ «Золотоніський машинобудівний завод імені І. І. Лепсе».

**Результати дослідження.** В машинобудівній галузі України відмічається гостра кадрова проблема, пов'язана з недостатньою кількістю кваліфікованого персоналу. Сучасні підприємства повинні не тільки адаптуватися до нових економічних умов господарювання, але й функціонувати в межах гнучкого зовнішнього середовища та жорсткої конкуренції. Для підвищення конкурентоспроможності та інноваційної перебудови машинобудівної галузі необхідний висококваліфікований персонал, здатний виконати ці задачі.

Одним з найбільш перспективних напрямків реструктуризації поряд з реорганізацією системи управління підприємством є зміна якісного складу його персоналу.

Об'єктом дослідження обрано ВАТ «Золотоніський машинобудівний завод імені І. І. Лепсе», яке займається виробництвом продукції машинобудування, чавунного і бронзового литва, капітального ремонту будівельно-шляхової та сільськогосподарської техніки, виробництва та реалізації товарів народного споживання та іншого. Основною продукцією підприємства є: комплекс обладнання для обслуговування льоток; люки чавунні для колодязів; маніпулятори; гідравлічні приводи; литво чавунне; бурові верстати; домкрати; преси вібраційні; екструдери; редуктори; грейфери; гідроциліндри.

Завдання ефективного використання потенціалу працівників ВАТ «Золотоніський машинобудівний завод імені І. І. Лепсе» такі: планування та удосконалення роботи з персоналом; підтримка й розвиток професійних навичок і кваліфікації працівників. Важливим напрямком кадрової політики підприємства є збільшення молодих фахівців в різних сферах діяльності підприємства, оскільки переважна більшість працюючих – це особи пенсійного віку. Враховуючи сучасний стан демографічної ситуації України, можна твердо сказати, що одним нарощуванням чисельності зайнятого населення ВАТ «Золотоніський машинобудівний завод імені І. І. Лепсе» не зможе вирішити економічні проблеми. В умовах ринкової економіки стрімких обертів набирають якісні характеристики трудового потенціалу, а саме: рівень культури працівника, спроможність та старанність отримання знань, кваліфікація та професіоналізм. Також важливим аспектом є постійне оновлення знань та навичок впродовж всієї трудової діяльності. Тому проблема визначення шляхів підвищення потенціалу трудового колективу та його якісного складу є однією з найпріоритетніших та найскладніших на сьогодні [2]. В результаті досліджень на ВАТ «Золотоніський машинобудівний завод імені І. І. Лепсе» були виявлені проблеми, які знижують ефективність процесу управління персоналом та діяльність підприємства в цілому. Сутність даних проблем, а також шляхи їх вирішення наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

**Проблеми управління персоналом на ВАТ «ЗМБЗ імені І. І. Лепсе» та шляхи їх вирішення**

Проблеми	Шляхи їх вирішення
Відсутність злагодженої системи стимулювання праці всіх категорій працівників підприємства	Спрямувати зусиль на створення ефективної системи стимулювання персоналу, що значно підвищить результативність праці. Приділити увагу кар'єрному просуванню що є найефективнішим стимулом до якісного виконання робіт
Відсутність контролю за роботою персоналу, рівнем витрат та рівнем якості продукції	Запровадити систему оцінки якісних характеристик персоналу, що дасть можливість забезпечити підприємство персоналом необхідної кваліфікації та підвищити якість виконуваних робіт
Недостатній рівень інноваційного розвитку, а також низький рівень використання прогресивних форм організації, соціального захисту й оплати праці	Приділити увагу плануванню кар'єри працівників, організаційній культурі підприємства. Традиції, норми, правила та цінності організації – потужні стимули для формування ефективної системи управління та якісного складу працівників
Відсутність обґрунтованої кадрової політики, яка формує кадровий потенціал та якісну оцінку працівників	Посилити роботу з кадрового планування для чіткого визначення кількісного, якісного та професійного складу працівників
Надмірна інтенсивність праці у виробничих цехах	Встановити премії за інтенсивність та перевиконання обсягу робіт
Відсутність розуміння у працівників стратегічних завдань підприємства	Провести начальниками відділів роз'яснювальні роботи для того, щоб працівники зрозуміли мету та задачі підприємства, а також залучити всіх працівників до формування цілей організації
Низьке пристосування системи управління до постійно змінюваних ринкових умов	Забезпечити працівників можливістю кар'єрного росту та навчання
Надмірне навантаження роботою одних керівників та неповна завантаженість інших, спричинені неправильним розподілом функціональних повноважень між працівниками цехів	Створення моделі раціонального розподілу функціональних повноважень
Відсутність єдиної системи вирішення організаційних питань серед працівників різних колективів	Створення позитивного клімату в колективі, а також заохочення працівників підтримувати одне одного
Неправильно сформовані окремі ділянки структурної підпорядкованості	Перегляд та усунення недоліків щодо підпорядкованості персоналу, оскільки це затримує виробничий процес

Вирішення проблем, наведених у таблиці 1 дозволить керівництву ВАТ «Золотоніський машинобудівний завод імені І. І. Лепсе» ефективніше управляти кадровим потенціалом та отримувати високі показники роботи.

Використання сучасної методології IDEF для реінжиніринга системи менеджменту створює систему управління персоналом, яка дозволяє стати лідером на ринку силових трансформаторів і реакторів, а також успішно конкурувати на міжнародних ринках.

Ознайомимось з концепцією внутрішніх процесів і зовнішніх зв'язків, яка була запропонована в результаті досліджень бізнес-процесу управління персоналом (рис. 1) [3, 4].

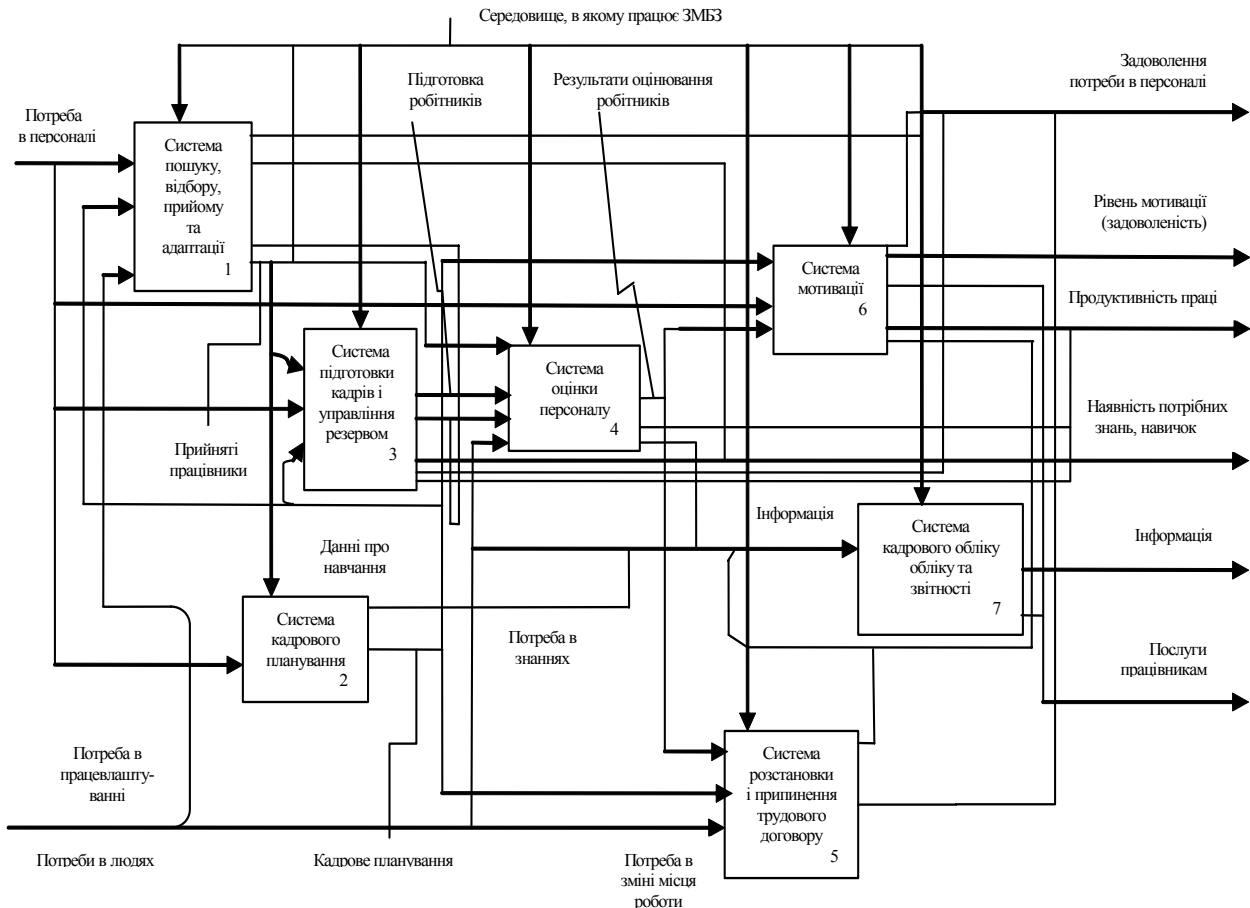


Рис. 1. Взаємозв'язки бізнес-процесу управління персоналом (\*складено на підставі [3])

Використовуючи методологію, яка зображена на рис. 1, ВАТ «Золотоніський машинобудівний завод імені І. І. Лепсе» зможе розробити ефективну кадрову політику, а також значно підвищити показники діяльності організації. Основними завданнями удосконалення процесу управління персоналом повинні стати:

1. Формування висококваліфікованого кадрового потенціалу.
2. Забезпечення регулярного навчання та ефективного розміщення кадрів.
3. Проведення постійної професійної орієнтації та перепідготовки кадрів, проведення атестації, оцінки рівня знань та кваліфікації працівників.
4. Забезпечення підвищення освітнього рівня та кваліфікації персоналу.
5. Аналіз плинності кадрів.

Для забезпечення ефективної кадрової політики та вирішення основних завдань ВАТ «Золотоніський машинобудівний завод імені І. І. Лепсе» мусить приділити велику увагу таким напрямкам роботи з персоналом як: планування кадрів; аналіз роботи; нормування й оцінка виконання праці; система стимулювання; організаційна культура; заходи адаптації працівників. Ефективність кадрової політики залежить від матеріально-технічного та фінансового забезпечення даного процесу. Лише при виконанні наведених пропозицій ВАТ «Золотоніський машинобудівний завод імені І. І. Лепсе» зможе досягти значних результатів в кадровій роботі і політиці.

Розгляд управління персоналом як бізнес-процесу дозволяє детальніше проаналізувати його суть, процес здійснення, оскільки кожному елементу виробничо-господарської діяльності притаманні свої особливості в праці, в персоналі, в трудових витратах і в кінцевих результатах.

**Висновки.** Успішна реалізація процесу управління персоналом за допомогою методології IDEF можлива при урахуванні таких принципів: працівники є ключовим фактором успіху підприємства; кадрова політика формується на стратегічних цілях; здійснення постійного стимулювання працівників через робочі цілі підприємства; кожен працівник за сучасних економічних умов зацікавлений у високих соціальних стандартах.

### Література

1. Пушкар. Р. Менеджмент: теорія та практика : [підручн.] / Р. Пушкар, Н. Тарнавська. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 486 с.
2. Крушельницька О.В. Управління персоналом [навч. посібник] / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К. : Кондор, 2003. – 296 с.
3. Иванов Д.Ю. Преобразование процессов: Использование методологии IDEF для реинжиниринга системы менеджмента / Д.Ю. Иванов // Методы менеджмента качества. – 2008. – № 10. – С. 24–28.
4. Черных С.В. Моделирование и анализ систем. IDEF-технологии: практикум / Черных С.В., Семенов И.О., Ручник В.С. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 192 с.

### References

1. Pushkar . R. Management : Theory and Practice: textbook . / R. Pushkar , N. Tarnavska . – Ternopil : Carte blanche , 2003. – 486 c. [in Ukrainian]
2. Crushelnytska O. HR [Text] : teach. handbook. / O. Crushelnytska , DP Melnychuk. – K.: Condor , 2003. – 296 c. [in Ukrainian]
3. Ivanov D. The transformation of the processes: Using IDEF methodologies for the reengineering of the system of management/ D. Ivanov // Methods of the quality management. – 2008. - № 10. – С. 24 – 28. [in Russian]
4. Chremnyh S.V. Modeling and analysis of the systems. IDEF-Technology: practical work / S.V. Chremnyh, I.O. Semenov, V.S. handbrake – Moscow: Finance and Statistics, 2006. – 192 c. [in Russian]

Надійшла 11.01.2014; рецензент: д. е. н. Хоменко М. М.

УДК 331.582:658.512.62

М. В. СЕМИКІНА, А. А. ОРЛОВА  
Кіровоградський національний технічний університет

## ОЦІНКА ПРІОРИТЕТІВ У МОТИВАЦІЇ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ РОБІТНИКІВ

*У статті здійснено оцінку пріоритетів у мотивації професійного розвитку робітників. На основі проведеного моніторингу проведено ранжування пріоритетності мотивів до професійного навчання та працевлаштування робітників. Оцінено мотивації соціальних партнерів, на основі яких сформовані відповідні мотиваційні профілі та розроблено рекомендації щодо підвищення мотивації професійного розвитку на основі активної соціальної взаємодії та партнерства.*

*Ключові слова: професійний розвиток робітників, мотиваційні пріоритети, мотивація професійного розвитку*

М. V. SEMYKINA, A. A. ORLOVA  
Kirovohrad national technical university

## EVALUATION OF PRIORITIES IN MOTIVATION OF WORKERS' PROFESSIONAL DEVELOPMENT

*The aim of the article is to study the nature of motivation of employees and professional assessment of its priorities from the standpoint of the social partners. In the article the priorities in motivation of workers' professional development are estimated. Based on the monitoring the ranking of priority of the motives to vocational training and employment of workers is performed. Motivation of social partners, that formed the basis for appropriate motivational profiles, is evaluated. Recommendations for improving the motivation of professional development through active social interaction and partnership are designed. The results of research actualize an urgent need to harmonize the social partner's motivational priorities in the development of skilled workers, their fruitful cooperation in various economic levels that can be implemented only with the active regulatory role of the state in balancing motivation and incentive effects on each individual.*

*Keywords: professional development of employees, motivational priorities, motivation of professional development*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Реалізація стратегічних цілей модернізації економіки України та підвищення її конкурентоспроможності потребують формування кадрового потенціалу країни, здатного забезпечити прискорений інноваційний розвиток, відповідати вимогам національного та світового ринків праці. Однією з причин повільних темпів модернізації вітчизняної економіки є диспропорції у кадровому забезпеченні, нестача кваліфікованих робітників, особливо у промисловості, сільському господарстві, зростання дефіциту кадрів, орієнтованих на постійний професійний розвиток упродовж трудового життя у відповідності з ринковим попитом. Якісних змін у кадровому

забезпеченні національної економіки неможливо досягти без формування належної мотивації робітників до ефективного професійного розвитку за участю усіх соціальних партнерів. Пошук шляхів розв'язання цієї проблеми потребує всебічного аналізу стану мотивації професійного розвитку робітників, оцінки наявності відповідних соціально-економічних передумов, дієвості соціального партнерства в питаннях формування сучасних знань та трудових навичок робітників.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми освітньо-професійного розвитку працівників та мотивації у сфері праці знайшли широке відображення у працях Д. Богині, О. Грішнєвої, А. Колота, Л. Лісогор, В. Онікієнка, Т. Петрової та інших українських дослідників.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Забезпечення мотивації ефективного професійного розвитку робітників на засадах соціального партнерства залишається найменш вивченою частиною зазначеної проблеми. Поширеним є уявлення, що така мотивація є переважно справою найманих працівників. Проте для прийняття науково обґрунтованих управлінських рішень щодо розв'язання цієї проблеми є необхідним всебічний аналіз мотивації до ефективного професійного розвитку робітничих кадрів, оцінка ролі соціальних партнерів у формуванні такої мотивації.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування сутності мотивації професійного розвитку робітників та оцінка її пріоритетів з позицій соціальних партнерів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дослідження проблеми мотивації ефективного професійного розвитку робітників на засадах соціального партнерства потребує передусім уточнення термінологічного апарату.

Узагальнюючи наукові підходи О. Грішнєвої, А. Колота, О. Крушельницької Л. Лісогор, Т. Петрової та інших українських дослідників щодо професійного розвитку працівників [1, 2, 4, 8], пропонуємо термін «професійний розвиток» розуміти як набуття працівником нових компетенцій, знань, умінь і навичок, які він використовує чи буде використовувати у своїй професійній діяльності.

Огляд літератури свідчить, що мотивацію у сфері праці найчастіше трактують як сукупність рушійних сил, які впливають на трудову поведінку людини, визначаючи її певну активність у досягненні певних цілей трудової діяльності [1, 2, 8]. Розвиваючи думку, поняття «мотивація професійного розвитку» пропонуємо трактувати як результат взаємодії внутрішніх і зовнішніх чинників, які впливають на працівника, формуючи його зацікавленість у постійному нарощуванні професійних знань, вмінь, трудових та професійних навичок, компетенцій. Під внутрішніми чинниками розуміємо потреби, інтереси, цінності людей, під зовнішніми чинниками – різноманітні стимули та антистимули, які сприяють або не сприяють формуванню мотивів професійного розвитку (оплата, умови праці, рівень життя, перспективи кар'єрного зростання, тіснота зв'язку між добробутом і освітньо-професійним розвитком тощо).

Огляд літератури свідчить, що професійний розвиток завжди може бути ефективним або неефективним для будь-якої людини, підприємства, галузі, країни. Останнє залежить, передусім, від ступеню задоволення потреби в цьому розвитку, співвідношення цілей і результатів такого розвитку на різних економічних рівнях, отриманої віддачі (зиску) від інвестування в професійний розвиток. Вважаємо, що розуміння ефективності професійного розвитку може не співпадати у населення, керівників підприємств, держави, що пояснюється різними потребами, різним розумінням бажаного ефекту від такого розвитку. Пояснення результативності професійного розвитку ми неодмінно пов'язуємо зі станом мотивації працівників до професійного розвитку. У тому разі, коли професійний розвиток приносить людині відчутні зиски (моральні, матеріальні), формуються найбільш стійкі мотиви для постійного професійного самовдосконалення працівників. Якщо людина не відчуває зв'язку між зростанням рівня освіти, компетенцій і оплатою, умовами праці, – мотиви професійного розвитку послаблюються. У тому разі, коли на рівні підприємств прагнуть стимулювати розвиток персоналу, там, як правило, для підприємства стають відчутними зиски від освітньо-професійного розвитку кадрів і зростання мотивації професійного розвитку. Там, де такі стимули не створюються – мотиви професійного розвитку руйнуються і підприємство програє.

Підґрунтя для формування високої мотивації до професійного розвитку створюється на різних етапах формування людського капіталу, починаючи з сім'ї, дитинства, шкільних років, коли формуються прагнення до знань, вмінь, їх збагачення. На етапах трудового життя зростає роль індивідуальної, групової, колективної мотивації професійного розвитку. Зауважимо, що спрямованість, сила або слабкість індивідуальної мотивації професійного розвитку залежать від взаємодії індивідуальних потреб, інтересів, цінностей окремої людини та сили впливу різноманітних зовнішніх чинників, одновекторності або різновекторності їх дії. Саме тому на Заході приділяють увагу індивідуалізації систем мотивації у сфері праці, що означає їх орієнтацію на врахування індивідуальних потреб, здібностей, нахилів, цінностей [3, 4]. Разом з тим, слід враховувати, що не менше значення мають потреби групи або колективу працівників, загалом суспільні потреби, які можуть мати свою специфіку, вимагати адекватних чинників стимулюючого впливу. Тому важливо на різних рівнях управління забезпечити гармонійне застосування дії індивідуальних і колективних систем мотивації професійного розвитку працівників. Доцільність їх вибору та застосування має визначатися результатами аналізу потреб, інтересів, структури внутрішніх мотивів.

Потреби професійного розвитку розглядаємо з позицій необхідності розвитку індивіда, колективу людей чи населення в цілому в частині набуття знань, умінь, досвіду, необхідних для здійснення трудової

діяльності за певних умов професійної зайнятості. Не нехтуючи серед них первинними потребами (фізіологічними – потребами в їжі, повітрі тощо), зосередимо увагу на вторинних – соціальних, економічних, визначених досвідом життєдіяльності (потреба у навчанні, у подальшій професійній зайнятості, потреба в успіху, повазі, визнанні, статусі тощо).

В залежності від рівня аналізу виділяємо потреби індивідуальні (характерні для конкретної людини), групові (характерні для трудового колективу) та суспільні (характерні для розвитку суспільства).

За характером появи розрізняємо матеріальні потреби (прагнення достатку, добробуту, певного стандарту життя), трудові (пов'язані зі змістом та умовами навчання, змістом та умовами подальшої професійної зайнятості), статусні (прагнення досягти кращого результату у навчанні, обійняти у подальшому бажану посаду, здобути авторитет), творчі (прагнення виконувати нестандартні завдання інноваційного змісту), соціально-психологічні (прагнення до комфортних взаємовідносин серед членів колективу).

Вважаємо за необхідне виокремлювати серед потреб домінантні (основні, пріоритетні – блага, які працівник бажає отримати неодмінно), другорядні (значимі, але не першочергові) та фонові (важливі, проте не настільки значимі, від яких є можливість відмовитися на користь домінантних чи другорядних потреб).

Інтерес до професійного розвитку формується як усвідомлення потреби досягти певного рівня професійної підготовки як значущого блага. Для працівника, роботодавця, закладу освіти джерелом інтересу можуть стати принципово різні блага, нестача яких спричиняє умови для виникнення конфлікту.

Так, з позиції роботодавця цілями професійного розвитку найманих працівників може виявитися створення стабільного кадрового складу, для якого характерні висока кваліфікація, мотивованість, готовність до постійного навчання та перенавчання в залежності від потреб підприємства.

З позиції працівника метою професійного розвитку може бути підтримка на відповідному рівні рівня компетенцій, знань та навичок зі спеціальності, придбання нових знань, умінь, необхідних для успішної роботи як у сфері виробничої діяльності, так і поза нею. Для навчального закладу інтерес до якісного професійного розвитку виявляється через забезпечення закладу сучасними технічними засобами, підручниками, поповнення штату кваліфікованими викладачами.

На базі усвідомлених головних інтересів у сфері професійного розвитку формуються ключові, пріоритетні мотиви поведінки учасників соціально-трудових відносин. У нашому дослідженні такі групи мотивів отримали назву «мотиваційний профіль пріоритетів у сфері професійного розвитку».

Серед мотивів, якими визначається мотиваційний профіль особистості, визначальними вважаємо:

– мотиви вибору професії (престижність професії, інтерес до неї, схильність до певних видів професійної діяльності);

– мотиви вибору потенційного місця роботи (репутація підприємства, стратегія його розвитку, розвиток корпоративної культури, ставлення до персоналу на підприємстві, умови та режим праці, привабливість робочого місця, наявність компенсаційного соціального пакету, оцінка достатності кваліфікації, рівня освіти, досвіду, знань, умінь, стану здоров'я для виконання професійних обов'язків);

– мотиви до праці (можливості отримання матеріальних благ, необхідних для задоволення особистих потреб і забезпечення добробуту для членів своєї родини; можливості задоволення потреб у спілкуванні; усвідомлення можливості приносити користь суспільству, допомагати іншим людям);

– мотиви професійного розвитку (висока очікувана заробітна плата після отримання сертифікату про освіту; можливість прояву самостійності та кар'єрного зростання у майбутньому завдяки нарощуванню знань та практичних навичок; збільшення шансів досягнути особистих життєвих цілей; кращі шанси для умов виховання своїх дітей та добробуту своєї родини; більше розкриття особистих природних нахилів [7, с.118].

Ці та інші мотиви нами враховано в процесі побудови мотиваційного профілю (особистості, роботодавця, держави) за авторською методикою.

Розглянемо поетапно сутність побудови мотиваційного профілю пріоритетів учня професійно-технічного закладу у сфері професійного розвитку. Вихідні дані базуються на оцінці груп мотивів. Нижче наведено фрагмент такої оцінки за результатами опитування учнів професійно-технічних навчальних закладів Кіровоградської області (рис. 1).

Зауважимо, що запропонований науково-методичний підхід до побудови мотиваційного профілю пріоритетів на рівні особистості передбачає:

– формування бальних оцінок мотивів вибору професії, підкреслених респондентами в анкетах (мотиви об'єднані у групи – внутрішні індивідуально значимі, внутрішні соціально значимі, зовнішні позитивні та зовнішні негативні);

– бальні оцінки виставляються в межах шкали від 0 до 10 (0 – відсутність переваги вибору; 10 – найбільша перевага вибору), це дозволяє здійснити розподіл за групами мотивів та оцінити їх важливість для людини.

У представленому таблицю 1 варіанті розподілу мотивів найбільше балів припадає на користь внутрішніх індивідуально значимих мотивів (сумарне значення їх оцінки 41 проти 20, 27 та 12 за іншими групами мотивів). Враховуючи отриманий результат, будемо мотиваційний профіль особистості на етапі вибору професії (рис. 1).

Мотиви вибору професії учнем професійно-технічного навчального закладу (один із варіантів)\*

№ п/п	Мотиви вибору професії	Бали: (0 – відсутність переваги, 10 – найбільша перевага)
<b>1</b>	<b>Внутрішні індивідуально значимі мотиви</b>	
1.1	Високооплачувана	10
1.2	Відповідає моїм здібностям	10
1.3	Сприяє розумовому та фізичному розвитку	5
1.4	Приваблива	10
1.5	Дає можливості для прояву творчості	6
	<b>Сума балів</b>	<b>41</b>
<b>2</b>	<b>Внутрішні соціально значимі мотиви</b>	
2.1	Передбачає високе почуття відповідальності	4
2.2	Дає можливість приносити людям користь	5
2.3	Дає можливість для зростання професійної майстерності.	5
2.4	Дозволяє реалізувати здібності до керівної роботи	3
2.5	Дозволяє отримати суспільно корисний результат	3
	<b>Сума балів</b>	<b>20</b>
<b>3</b>	<b>Зовнішні позитивні мотиви</b>	
3.1	Пов'язана зі спілкуванням з різними людьми	1
3.2	Подобається рідним, знайомим, друзям	5
3.3	Визнається суспільством престижною	7
3.4	Близька до спорідненої зайнятості	6
3.5	Дозволяє використовувати вміння поза роботою	8
	<b>Сума балів</b>	<b>27</b>
<b>4</b>	<b>Зовнішні негативні мотиви</b>	
4.1	Вимагає зміни місця проживання	3
4.2	Обмежує лише набутою освітою	1
4.3	Передбачає відсутність комфортних умов	2
4.4	Відсутність варіанту вибору	3
4.5	Не особистий вибір, спонукання	3
	<b>Сума балів</b>	<b>12</b>

\* Вихідні дані до визначення мотиваційного профілю особистості; розроблено авторами.

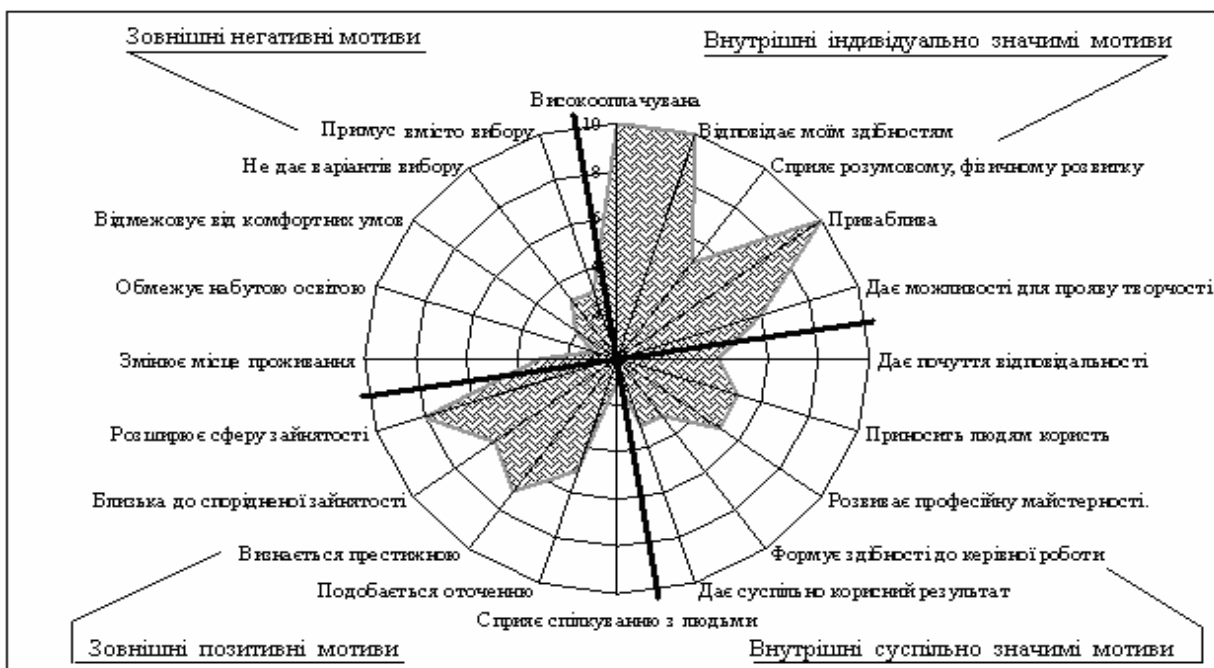


Рис. 1. Мотиваційний профіль пріоритетів особистості на етапі вибору професії (за результатами опитування учнів професійно-технічних навчальних закладів Кіровоградської області)



Використання цього підходу для визначення мотиваційних пріоритетів особистості допомагає наочно побачити можливі подальші кроки людини у сфері професійного розвитку. Звернення до переліку професій дозволяє людині зупинити вибір на тих із них, які найбільше відповідають контуру відображеного мотиваційного профілю, отже, є найбільш прийнятними для вибору місця професійної підготовки і самої професії.

Зауважимо, що відомості про мотиваційний профіль особистості можуть слугувати основою для побудови мотиваційного профілю абітурієнтів, учнівської молоді професійно-технічного навчального закладу (ПТНЗ). Аналіз мотиваційного профілю пріоритетів абітурієнтів дозволяє навчальному закладу перебудувати напрями профорієнтаційної роботи, підтримувати зв'язки саме з тими роботодавцями, які пропонують робочі місця, більш привабливі для працевлаштування випускників ПТНЗ. У свою чергу, аналіз мотиваційного профілю пріоритетів учнівської молоді ПТНЗ дозволяє зрозуміти, чому частина випускників ПТНЗ на певному етапі навчання втрачає інтерес до професії, а потім не працевлаштовується на підприємства за обраними робочими спеціальностями [7, с. 120].

Вважаємо, що мотиваційний профіль доцільно визначати для різноманітних учасників професійного розвитку (учнів ПТНЗ, слухачів курсів підвищення кваліфікації, працівників підприємств, роботодавців, держави) для узгодження та регулювання їх інтересів. Їх вплив безпосередньо може посилити або послабити мотивацію працівників до професійного розвитку, зумовлюючи його більшу чи меншу ефективність. Неузгодженість в дії соціальних партнерів може зводити нанівець витрачені зусилля та кошти, тому доцільно запропонований науково-методичний підхід до визначення мотиваційного профілю обов'язково поширювати і на інших учасників соціально-трудових відносин для того, щоб побачити напрями регулювання мотиваційних інтересів у суспільстві загалом. Тому у нашому дослідженні окрема увага була приділена також формуванню мотиваційного профілю роботодавців та мотиваційному профілю держави.

Мотиваційний профіль роботодавця сформовано за результатами анкетного опитування керівників промислових підприємств (на прикладі промислових підприємств м. Кіровограда). На основі аналізу анкет було побудовано таблицю з вихідними даними, що відображала вимоги до професійних якостей претендента на вакантне робоче місце. Заповнення таблиці засвідчило нерівнозначність мотиваційних характеристик для широкого спектру професій, тому було передбачено використання стандартизованої оціночної стовідсоткової шкали, нижня і верхня межі якої визначаються відповідно до особливостей вимог до представника певної професії. В процесі порівняння можна побачити, що мотиваційні пріоритети особистості у сфері професійного розвитку (рис.1) не співпадають з мотиваційними пріоритетами роботодавця, що віддзеркалюють його вимоги до претендентів на вакантне робоче місце (рис.2).

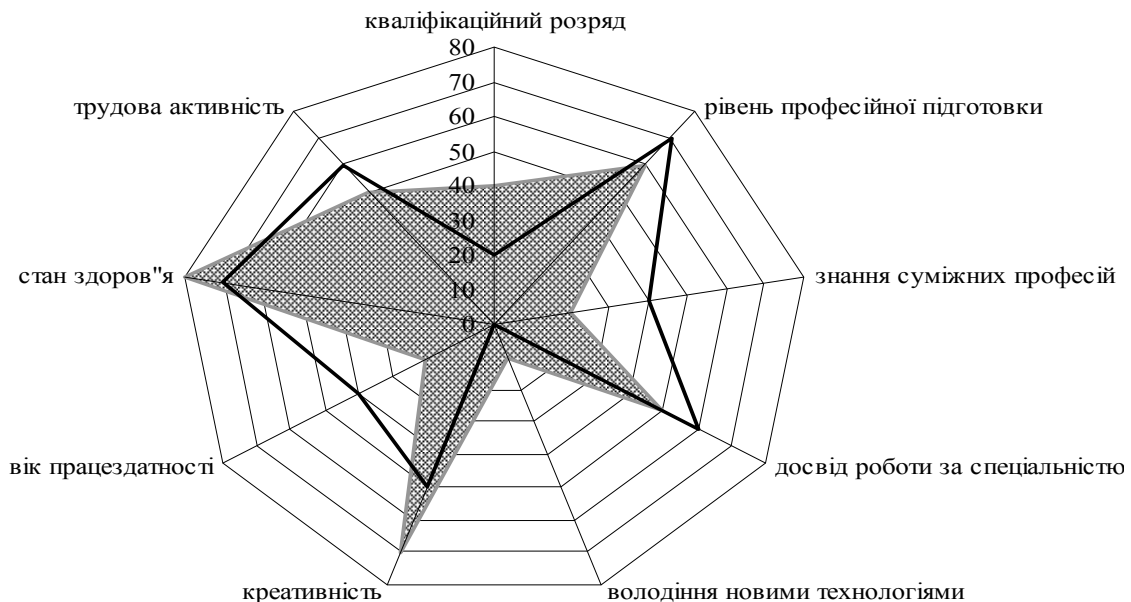


Рис. 2. Мотиваційний профіль пріоритетів роботодавця (за результатами оцінки претендентів на робоче місце; заштрихована ділянка – область вимог роботодавця, контур з незаштрихованою ділянкою – характеристики претендента)

Одночасно, користуючись ілюстрацією побудованого мотиваційного профілю роботодавця, яка містить також характеристики претендента на робоче місце, можна побачити, що цей претендент не відповідає основним вимогам роботодавця, оскільки має місце нестача необхідного кваліфікаційного розряду, креативності та високої працездатності (показники здоров'я).

Користуючись зазначеним підходом, формуємо вихідні дані та мотиваційний профіль пріоритетів держави у забезпеченні умов професійного розвитку населення (рис. 3).

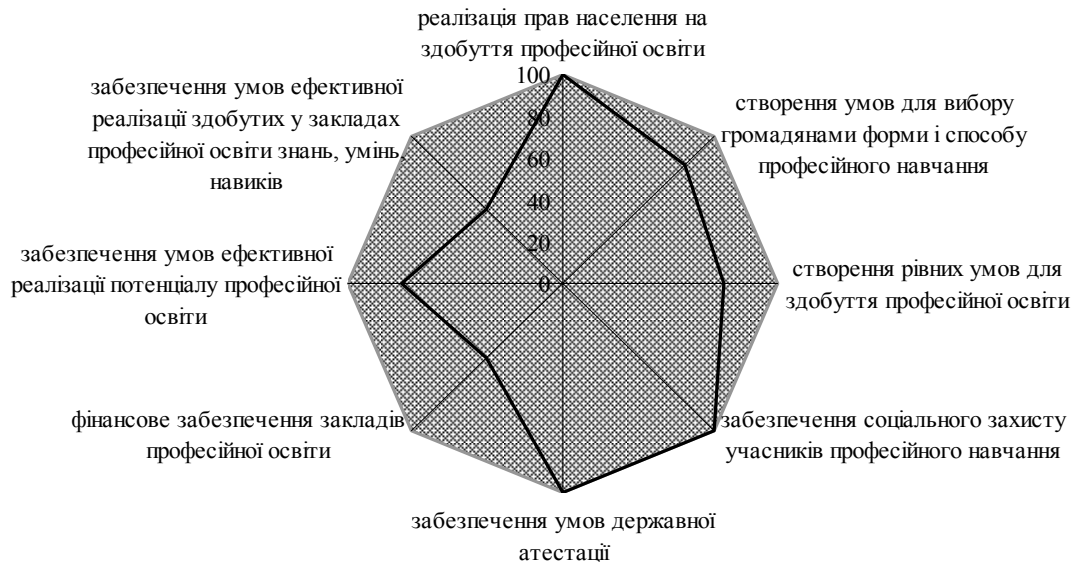


Рис. 3. Мотиваційний профіль пріоритетів держави у забезпеченні умов професійного розвитку (заштрихована ділянка – рівень законодавчо визнаних вимог; контур з незаштрихованою ділянкою – оцінка реального стану реалізації цих вимог)

Вихідними даними для побудови мотиваційного профілю держави слугували, по-перше, результати вивчення законодавства щодо забезпечення професійного розвитку в країні, опитування фахівців управління освіти та науки Кіровоградської обласної державної адміністрації, обласного центру зайнятості стосовно вимог до якості професійного навчання, по-друге, результати проведеного моніторингу стану навчання у ПТНЗ Кіровоградської області та анкетне опитування учнів. Виявлено групу мотивів, найбільш впливових на етапі вибору професії:

- відносно високий заробіток (95% від кількості респондентів);
- комфортні умови праці після отримання професії (92%);
- відповідність здібностям (92%);
- можливість мати додаткову роботу, додатковий заробіток (88%);
- неможливість до попередньої підготовки (86%);
- можливість фізичного і розумового розвитку (83%);
- корисність для повсякденного життя (78%);
- розвиток професійної майстерності (76%);
- можливість подальшого професійного зростання (75%).

Пріоритети серед мотивів вибору місця працевлаштування по завершенню професійного навчання ілюструємо рисунком 4. Відповідно отриманих даних, найбільш пріоритетними на етапі працевлаштування визнано: високу заробітну плату (100%), комфортні умови праці (96%), можливості для отримання додаткового заробітку (92%), невисоку, але гарантовану заробітну плату (86%), вільний режим зайнятості (82%), що в цілому складає більшу половину (53%) сили впливу всіх мотивів загалом (603/1141 □ 0,528) [4, с. 163].

Аналіз отриманих даних та порівняння мотиваційного профілю на рівні особистості, держави та роботодавців дозволило побачити неспівпадання мотиваційних пріоритетів, а значить, – потребу узгодження інтересів соціальних партнерів в інтересах поліпшення підготовки кваліфікованих робітничих кадрів у відповідності до потреб економіки та суспільства. Аналіз довів, що однією із вагомих завад на шляху подолання низької ефективності навчання робітничим професіям та підвищення кваліфікації робітників є непривабливі умови працевлаштування та низький дохід.

На основі здійсненої оцінки мотиваційних пріоритетів було розроблено рекомендації щодо підвищення мотивації роботодавців до участі у підготовці робітничих кадрів, серед яких:

- розвиток соціального діалогу, створення соціальними партнерами Фонду професійного навчання, фінансування якого відбуватиметься за рахунок відрахувань 0,1% внесків із заробітної плати працівників та 0,5% внесків з фондів роботодавців;
- застосування системи пільг і бонусів як стимулів для роботодавців до професійного розвитку робітничих кадрів (навчання персоналу на власній матеріально-технічній базі забезпечуватиме підприємству право на отримання щорічної субсидії на розвиток персоналу);
- забезпечення можливостей стажування на підприємствах випускників навчальних закладів, що здобули кваліфікацію за освітньо-кваліфікаційним рівнем «кваліфікований робітник», за умов відшкодування роботодавцю 50% частки єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування за рахунок Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття;

застосування пільгового оподаткування витрат на організацію виробничої практики учнів професійно-технічних навчальних закладів, що стимулюватиме роботодавців до організації стажування випускників навчальних закладів на підприємстві та ін. [7, с. 169–171].

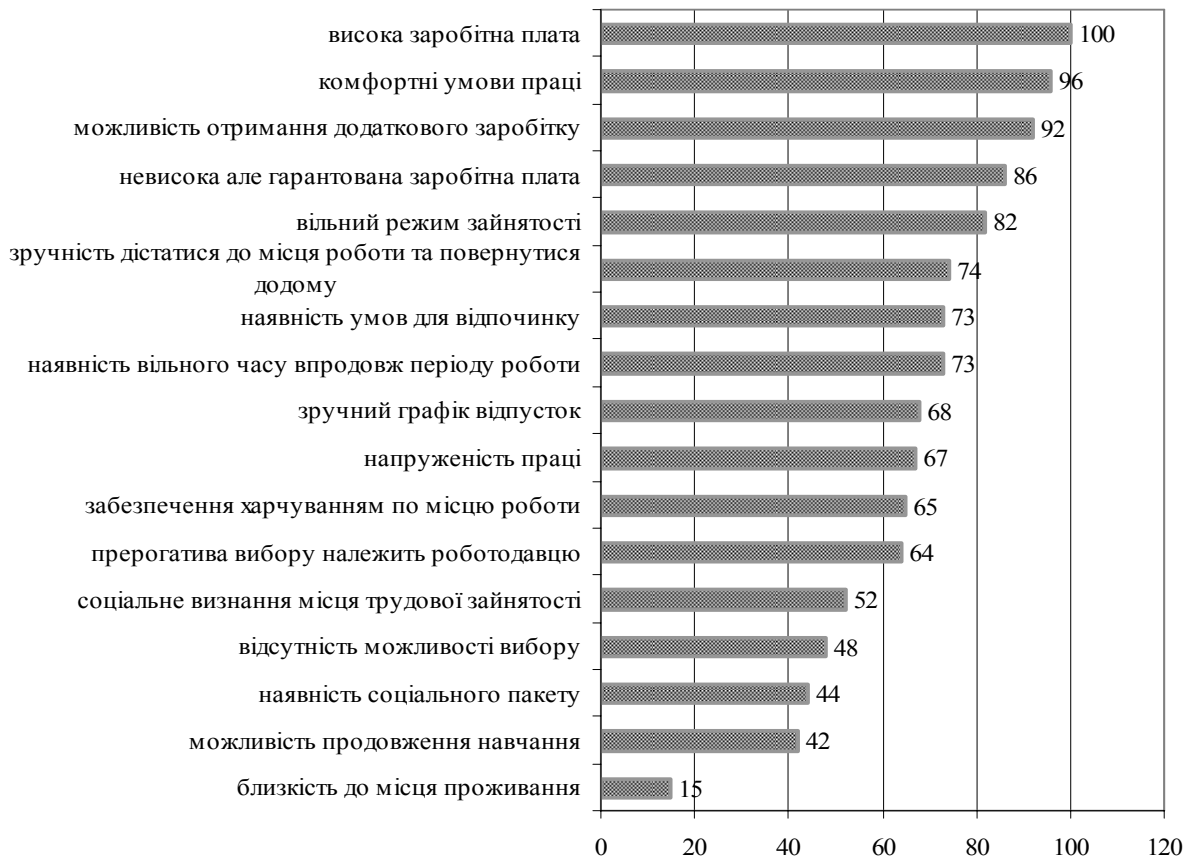


Рис. 4. Ранжування пріоритетності мотивів працевлаштування після завершення навчання в ПТНЗ (у % до загальної кількості респондентів; чим вище значення, тим вище пріоритет)

У свою чергу, посиленню мотивації населення до опанування робітничими професіями сприятимуть такі заходи:

- підвищення привабливості робочих місць за умовою та оплатою праці, що пропонуються випускникам ПТНЗ, робітничій молоді;
- відтворення стимулюючої ролі заробітної плати, посилення її кореляційного зв'язку з існуючим рівнем освіти;
- удосконалення процедури надання пільгових безвідсоткових кредитів для отримання освіти, безпечні умови праці;
- забезпечення тісного зв'язку між підвищенням кваліфікації і соціальними та економічними стимулами, що пропонуються робітникам, які прагнуть до професійного розвитку.

#### Висновки

Мотивація професійного розвитку слугує результатом взаємодії внутрішніх і зовнішніх чинників, які впливають на людину на різних економічних рівнях, з боку усіх соціальних партнерів, формуючи його зацікавленість у постійному нарощуванні професійних знань, вмінь, трудових та професійних навичок, компетенцій. розроблений науково-методичний підхід.

Розроблено науково-методичний підхід до оцінки мотиваційного профілю пріоритетів у сфері професійного розвитку, апробація якого дозволила довести різновекторність інтересів та мотиваційних пріоритетів соціальних партнерів (держави, населення, роботодавців) у розвитку підготовки кваліфікованих робітників у країні. Це актуалізує нагальну потребу в узгодженні інтересів у сфері професійного розвитку, у плідній соціальній взаємодії на різних економічних рівнях, що можливо реалізувати лише за умов активної регулюючої ролі держави у збалансуванні мотивацій соціальних партнерів та стимулюючого впливу на кожного суб'єкта.

Перспективи подальших наукових розробок мають бути пов'язані із формуванням ефективного мотиваційного механізму професійного розвитку населення на основі вдосконалення дії адміністративно-правових, інституційних, фінансово-економічних, соціально-економічних та культурних важелів впливу на взаємодію усіх соціальних партнерів в інтересах підготовки кваліфікованих робітників в Україні.

## Література

1. Грیشнова О.А. Розвиток персоналу на підприємствах: вітчизняні проблеми та шляхи їх розв'язання / О.А. Грیشнова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. : Економіка. — 2002. — Вип. 58. — С. 30—38.
2. Колот А.М. Мотивація персоналу : підручник / А.М. Колот. — К. : КНЕУ, 2002. — 345 с.
3. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом. Навчальний посібник. Видання друге, перероблене й доповнене. — К., «Кондор». — 2005. — 308 с.
4. Лісогор Л.С. Напрями вдосконалення системи професійного навчання в промисловості України : у 2 т. / Л.С. Лісогор // Проблема ефективного використання та професійно-технічної підготовки кадрів промислового сектору економіки України: доповіді міжнар. наук-практ. конф., м. Київ, 28–29 листопада 2007 р. — К. : РВПС України НАН України, 2008. — Т. 2. — С. 250—256.
5. Орлова А.А. Оцінка мотивацій населення до професійного навчання в Україні / А.А. Орлова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. — Кіровоград : КНТУ. — 2012. — Вип. 22. — Ч. I. — С. 160—165.
6. Орлова А.А. Система професійного навчання робітничих кадрів: сутність, проблеми розвитку, напрями вдосконалення / А.А. Орлова, М.В. Семикіна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2012. — Т.2. — № 6. — С. 55—59
7. Орлова А.А. Підготовка кваліфікованих робітничих кадрів: теорія і практика регулювання [монографія] / Орлова А.А. / За ред. М.В. Семикіної. — Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2013. — 252 с.
8. Петрова Т. Професійний розвиток працівників: проблеми стимулювання персоналу та заінтересованості роботодавців / Т. Петрова // Україна: аспекти праці. — 2010. — № 2. — С. 26—34.
9. Семикіна М.В. Мотивація ефективної зайнятості: проблеми, тенденції, вибір стратегії : монографія Семикіна М.В., Іщенко Н.А., Родіонова М.О. — Кіровоград : КОД, 2009. — 200 с.
10. Семикіна М. Потреби, інтереси і ціннісні орієнтації як найважливіші елементи мотиваційного механізму / М. Семикіна // Стратегія економічного розвитку України : Наук. зб. — К. : Київський нац. економ. ун-т, 2001. — Вип. 7 — С. 93—99.
11. Семикіна М.В. Соціально-економічна мотивація праці : методологічна оцінка ефективності та принципи регулювання : монографія / Кіровоградський нац. техн. ун-т. — Кіровоград : МАВІК, 2004. — 124 с.

## References

1. Hrishnova O.A. Rozvytok personalu na pidpriemstvakh: vitchyzniani problemy ta shliakhy yikh rozv'iazannia. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka, Ekonomika, 2002, No 58, 30—38 pp.
2. Kolot A.M. Motyvatsiia personalu : Pidruchnyk. Kyiv, KNEU, 2002, 345 p.
3. Krushelnytska O.V., Melnychuk D.P. Upravlinnia personalom. Navchalnyi posibnyk. Kyiv, «Kondor», 2005, 308 p.
4. Lisohor L.S. Napriamy vdoskonalennia systemy profesiinoho navchannia v promyslovosti Ukrainy. Problema efektyvnoho vykorystannia ta profesiino-tekhnichnoi pidhotovky kadriv promyslovoho sektoru ekonomiky Ukrainy: dopovidi mizhnar. nauk-prakt. konf., Kyiv, 28–29 lystopada 2007 r. Kyiv, RVPS Ukrainy NAN Ukrainy, 2008, Vol. 2, 250—256 pp.
5. Orlova A.A. Otsinka motyvatsii naseleння do profesiinoho navchannia v Ukraini. Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky, Kirovohrad, KNTU, 2012, No 22, 160—165 pp.
6. Orlova A.A., Semykina M.V. Systema profesiinoho navchannia robotnychykh kadriv: sutnist, problemy rozvytku, napriamy vdoskonalennia. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky, 2012, Vol 2, No 6, 55—59pp.
7. Orlova A.A. Pidhotovka kvalifikovanykh robotnychykh kadriv: teoriia i praktyka rehulivannia: monohrafiia. Ed. by M.V. Semykina. Kirovohrad, Imeks-LTD, 2013, 252 p.
8. Petrova T. Profesiinyi rozvytok pratsivnykiv: problemy stymulivannia personalu ta zainteresovanosti robotodavtsiv. Ukraina: aspekty pratsi, 2010, No 2, 26—34 pp.
9. Semykina M.V., Ishchenko N.A., Rodionova M.O. Motyvatsiia efektyvnoi zainiatosti: problemy, tendentsii, vybir stratehii. Monohrafiia. Kirovohrad, KOD, 2009, 200 p.
10. Semykina M. Potreby, interesy i tsinnisni oriientsatsii yak naivazhlyvishi elementy motyvatsiinoho mekhanizmu. Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy: Nauk. zb. Kyiv, Kyivskiy nats. ekonom. un-t, 2001, Vol. 7, 93—99 pp.
11. Semykina M.V. Sotsialno-ekonomichna motyvatsiia pratsi : metodolohichna otsinka efektyvnosti ta pryntsyipy rehulivannia : Monohrafiia. Kirovohradskiy nats. tekhn. un-t, Kirovohrad, MAVIK, 2004, 124 p.

Надійшла 17.01.2014; рецензент: д. е. н.

## СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС

*Статтю присвячено обґрунтуванню необхідності соціально відповідального розвитку людського капіталу в Україні. На основі аналізу міжнародної статистики та розробки економіко-математичної моделі доведено пріоритетність впливу на людський розвиток соціальної складової, представлені очікуваною тривалістю життя, середньою та очікуваною тривалістю навчання. Доведено потребу соціальних інновацій у розвитку людського капіталу України на основі доведення зв'язку між заходами активної соціальної політики і умовами людського розвитку. Запропоновано концептуальний підхід до реалізації пріоритетів інноваційного соціального розвитку.*

*Ключові слова: людський капітал, соціальні інвестиції, соціальні інновації, соціальна відповідальність, інноваційний соціальний розвиток*

А. V. SEMYKINA

State Higher Educational Institution «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman», Ukraine

## SOCIALLY RESPONSIBLE DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL AS AN INNOVATIVE PROCESS

*The article is devoted to justification of the need of socially responsible human capital development in Ukraine. The purpose of the article is to determine the nature of human resources and the need for proof of its socially responsible development in the context of the overall innovation process. Based on systematic scientific views the essence of human capital, the objective need of its development based on principles of social justice is revealed. Based on the analysis of international statistics and developing economic and mathematical model the priority of impact on human development of social component represented by life expectancy, average and expected duration of study, is proved. The need for social innovation in human capital development in Ukraine based on the proof of the link between measures of active social policy and terms of human development is proved. A conceptual scheme of "socially responsible development of human capital in Ukraine as an innovative process," which reveals the mechanism of improving the quality of human capital by improving social responsibility and the implementation of innovative social development priorities, is proposed. Based on theoretical, economic and statistical analysis it was proved that the positive changes in the formation of human capital in Ukraine can be expected under the conditions of formation of a mature social responsibility of the state and the social partners, the intensive innovative social development, which will be marked on the state of the population and empower self-reliance.*

*Keywords: human capital, social investments, social innovations, social responsibility, innovative social development*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Становлення соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні в умовах глобалізації економічного простору, інтелектуалізації праці та виробництва, посилення конкуренції вимагає усвідомлення потреби підвищення соціальної відповідальності усіх суб'єктів держави за стан розвитку людського капіталу країни. Людський капітал лише тоді стане головним джерелом конкурентних переваг, коли за участю усіх соціальних партнерів буде забезпечуватися і розвиток громадянського суспільства, і підвищення добробуту населення, і розширення можливостей для продуктивної праці, освітньо-професійного розвитку населення, здорового способу життя. Зарубіжний досвід засвідчує, що реалізація ідей соціальної відповідальності в цьому сенсі означає перехід до інноваційного соціального розвитку, в межах якого людський капітал (ЛК) збагачується і досягає високої якості завдяки соціальним інноваціям та соціальним інвестиціям. Для України, яка обрала шлях модернізації економіки [18], проблема вдосконалення розвитку ЛК набуває гостроти не тільки у зв'язку з уповільненням темпів економічного зростання, демографічною кризою, а й по причині нерозвиненої соціальної відповідальності, традиційної недооцінки соціальної політики, що призвело до занепаду соціальної сфери. Пошук шляхів розв'язання цієї проблеми потребує поглиблення досліджень ЛК та визначення пріоритетів його розвитку з позицій соціальної відповідальності, у контексті загального інноваційного процесу.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Людський капітал різноаспектно досліджували у своїх працях зарубіжні (Т. Шульц, Г. Беккер, Дж. Кендрік, Ф. Махлуп, Р. Капелюшніков, Ю. Корчагин) та українські науковці (В. Антонюк, О. Грішнова, Т. Заяц, В. Новіков, В. Онікієнко та ін.). Розвитку ідей соціальної відповідальності, впровадженню соціальних інновацій та соціальних інвестицій присвячені дослідження О. Новікової, А. Колота, О. Грішнкової, Е. Лібанової та інших вчених.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Теоретичний аналіз свідчить, що у вітчизняній науковій літературі не вистачає досліджень, присвячених соціально відповідальному розвитку людського капіталу у контексті загального інноваційного процесу. Останнє набуває особливого значення в умовах соціалізації трудових відносин, зростання небезпеки екологічних та техногенних катастроф, загострення конкуренції, підвищення вимог до якості людського капіталу на світових ринках праці.

**Формулювання цілей статті.** Мета статті полягає в обґрунтуванні сутності людського капіталу та доведенні потреби в його соціально відповідальному розвитку в контексті загального інноваційного

процесу. Для досягнення визначеної мети необхідно: здійснити аналіз наукових поглядів щодо сутності ЛК; обґрунтувати сутність соціально відповідального розвитку ЛК в межах інноваційного процесу; на основі аналізу міжнародної статистики довести доцільність переходу до інноваційного соціального розвитку в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз наукових джерел засвідчив, що поява категорії «людський капітал» стало певною відповіддю на виклики часу, які вимагають інновацій та прискорення економічного розвитку за умов вичерпаності екстенсивних чинників розвитку, зміни технологічних укладів.

У багатьох публікаціях появу категорії «людський капітал» часто пов'язують з ім'ям Нобелівських лауреатів, американських дослідників Т. Шульца і Г. Беккера, які розробили теорію ЛК у другій половині ХХ ст. [1, с.13]. Водночас, не зменшуючи цінність їх наукового внеску як фундаторів теорії ЛК, зауважимо, що є підстави вважати, що уявлення про «людський капітал» та його роль в економіці з'явилися значно раніше. З нашої точки зору, підґрунтя сучасних уявлень про роль ЛК у розвитку держави було закладено в далекому минулому. Ще до нашої ери мислителі Стародавнього світу Аристотель, Ксенофонт, Конфуцій, Платон, Сократ зосереджували увагу на вагомій ролі освіти, знань і вмінь, накопичення трудового досвіду для розвитку господарства, поліпшення соціальних умов життєдіяльності [2, с. 15; 3, с. 68; 4, с. 23, 43, 46].

Починаючи з ХVIII ст. одночасно зі становленням ринкової економіки у працях окремих видатних економістів та філософів (К. Сен-Сімон, Р. Оуен, В. Петті, А. Сміт, Ж. Батист Сей та ін.) з'являється наукова думка про сприйняття нагромадження знань і вмінь людини у сенсі різновиду капіталу. Пояснення бачимо в тому, що такі людські якості, як знання, вміння, майстерність стали найбільш затребуваними саме з появою ринку. На тлі бурхливої промислової революції, швидкого розвитку промисловості в Європі, зріс попит на нові знання та спеціальні вміння, застосування на практиці перших наукових досягнень та відкриттів. Саме тому економісти та філософи ХVIII-ХІХ ст. не тільки все більшу увагу приділяють ролі знань, освіти, професійного навчання, поділу праці, зростанню її продуктивності, а й виступають в ролі соціальних реформаторів. В ці часи Р. Оуен і К. Сен-Сімон науку, освічених людей називають двигуном прогресу. При цьому, як свідчить історія економічної думки, Р. Оуен одним із перших висловив думку про важливість інвестицій у людський капітал, необхідність «створити для праці комфортні і красиві умови, які б підвилили її силу» [5, с. 316]. В. Петті висунув ідею оцінювати у грошовій формі корисні якості та можливості людини та ураховувати людину разом з її знаннями, навичками та досвідом у складі капіталу. Необхідність цього дослідник пояснював тим, що процес підготовки вмілого працівника вимагає витрат та цілеспрямованих зусиль протягом тривалого часу. Ідеї Р. Оуена, В. Петті пізніше підтримав А. Сміт, засновник сучасної економічної теорії. Він дійшов висновку, що основним капіталом суспільства поряд із машинами, спорудами слід вважати знання, вміння, трудовий досвід людей. Не менш далекоглядними були погляди вченого щодо випереджальної ролі розвитку технічних знань, які зумовлюють «винайдення всіх машин, які полегшують і скорочують працю», сприяють поділу праці, збільшенню обсягів виробництва внаслідок цього [6 с. 6–14].

Багато зусиль до популяризації й розвитку ідей А.Сміта доклав французький економіст Ж. Батист Сей, який розглядав відносини між найманим працівником і капіталістом як обмін послугами і підкреслював, що здібності людини до праці «можна розглядати як капітал, який утворився щорічним нагромадженням і послідовним збільшенням витрат на його виховання» [7, с. 59]. На його думку, підвищенню кваліфікації працівників, зростанню продуктивності праці безпосередньо сприяє розвиток освіти та науки [8, с. 38–40].

Зауважимо, що українські мислителі у ХVIII-ХІХ ст. (Г. Сковорода, М. І. Туган-Барановський, В. І. Вернадський) висловлювали дещо близькі думки про потенціал людини, значимість розумових здібностей і знань для господарчого розвитку, які в подальшому стали підґрунтям сучасних уявлень про інтелектуальну складову людського капіталу. Справедливо також підкреслити, що у вивченні досліджуваної проблеми певний внесок належить К. Марксу. Виходячи з класових позицій, він застосував термін «капітал» по відношенню до робочої сили, вважаючи її частиною загального капіталу підприємства: «...Ті самі складові частини капіталу, які з точки зору процесу праці розрізняються як об'єктивні та суб'єктивні чинники, як засоби виробництва і робоча сила, з точки зору процесу збільшення вартості розрізняються як постійний і змінний капітал [9, с. 220].

Російський вчений С. Г. Струмилін за часів планової економіки вперше довів вигідність інвестування в освітній розвиток населення для підвищення продуктивності праці в країні та оцінив зростання національного доходу за рахунок капіталовкладень в освіту, чим випередив ідеї Т. Шульца і Г. Беккера стосовно економічних вигід від інвестування в людський капітал. Шляхом розрахунків вчений довів: «Вигоди від підвищення продуктивності праці перевищують відповідні витрати держави на шкільне навчання у 27,6 разу, при цьому капітальні витрати скарбниці окупаються вже у перші ж 1,5 року, а протягом наступних 35,5 року держава отримує щорічно чистий дохід на цей "капітал" без будь-яких витрат. Більш рентабельне вкладення "капіталу" було б навіть важко придумати, до того ж тут не враховано тих вигід, які одночасно отримує сам працівник, підвищуючи свій дохід» [10, с. 81].

Окреслене дозволяє впевнено стверджувати, що упродовж двох останніх століть в науковій літературі вже сформувалися уявлення про ЛК, його значення у господарському розвитку та необхідність

оцінювання. Системне ж викладення думок у вигляді обґрунтування теорії людського капіталу пов'язуємо саме з іменами Т. Шульца і Г. Беккера.

Теодор Шульц вперше обґрунтував, що ЛК є не тільки продуктивним фактором, а й двигуном, фундаментом індустріальної, постіндустріальної та інноваційно-інформаційної економік. ЛК вчений визначив як сукупність вроджених та придбаних здібностей та якостей, які можуть накопичуватися, відтворюватися, можуть бути посилені відповідними інвестиціями. За оцінками дослідника, із виробленого ВВП на накопичення ЛК витрачається вже не  $\frac{1}{4}$ , як це впливало з колишніх теорій відтворення ХХ-го ст., а понад  $\frac{3}{4}$  його величини, що свідчить про закономірність соціальної переорієнтації економічного розвитку. Т.Шульцем було доведено необхідність соціальних інвестицій у здоров'я населення, освіту, умови життя, тобто забезпечення системи різноманітних капіталовкладень у соціальний розвиток.

Гари Беккер визначив сутність ЛК як сукупність знань, здоров'я, навичок і досвіду, які використовуються для отримання доходу. Розглядаючи ЛК на мікрорівні, вчений довів, що знання і вміння людини нарощуються і приносять економічну віддачу за умов інвестування в освіту. Ґрунтуючись на аналізі значних масивів статистичної інформації, Беккер переконливо довів, що освіта завдяки капіталовкладенням стає фундаментом збільшення доходів найманих працівників, роботодавців, держави [12]. Одночасно вчений обґрунтував, що не менший економічний ефект мають також інвестиції в здоров'я, поліпшення умов праці, емоційного та фізичного здоров'я працівників [13, с.40]. Вчений окремо оцінив економічну ефективність вищої освіти, передусім, для самого працівника, довів, що у США віддача від отримання вищої освіти знаходиться на рівні 10–15%, що перевищує показники прибутковості більшості фірм. Завдячуючи Г.Беккеру та його послідовникам інвестиції в освіту стали розглядатися як джерело економічного зростання, не менш важливе, ніж традиційні капіталовкладення.

Положення теорії ЛК різноаспектно розвинули у своїх працях такі зарубіжні дослідники, як Я. Мінцер, Е. Денісон, Дж. Кендрик, Р. Лукас, П. Ромер, Р. Капелюшников, Ю.Корчагин та ін. Наукову думку про ЛК збагатили і дослідження українських науковців. Йдеться про наукові праці В. Антонюк, О. Амоші, Л. Гальків, В. Геєця, О. Грішнєвої, Т. Заяць, О. Захарової, А. Колота, О. Комеліної, В. Куценко, І. Лапшиної, Е. Лібанової, Л. Михайлової, О. Новікової, Л. Семів, Л. Шевчук та ін. Зауважимо, що підходи вітчизняних вчених щодо визначення сутності ЛК мають певні відмінності. Так, О. Грішнєва трактує ЛК як «сформований і розвинений у результаті інвестицій і нагромаджений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в певній сфері економічної діяльності, сприяє підвищенню продуктивності праці і завдяки цьому впливає на зростання доходів свого власника, прибутку підприємства та національного доходу» [14, с. 280]. В. Антонюк, О. Амоша розглядають ЛК як комплекс чотирьох елементів: знань та продуктивних здібностей, здоров'я, мотивації, мобільності [15, с.21]. В.М. Геєць, Федулова Л.І. розглядають ЛК у складі інтелектуального капіталу країни, головне призначення якого – створення інновацій [16, с.192]. Підвищення якості ЛК дослідники пов'язують з інвестуванням в його розвиток.

Отже, на початку нового тисячоліття зростання економічної могутності країн в сучасному світі вже визначається не обсягом природних або фінансових ресурсів, а передусім людським капіталом високої якості, який розглядається як головний чинник НТП, створення інновацій, високих технологій, піднесення конкурентоспроможності країни. Теоретичним підґрунтям таких поглядів стали теорії про інновації, розроблені М. Кондратьєвим та Й. Шумпетером [21]. Разом з тим, розвиток ЛК за умов прискореної глобалізації, зростання загроз глобальних техногенних та екологічних катастроф, опиняється у просторі ризикованого середовища, що змушує звернути увагу на потребу підвищення соціальної відповідальності держави, усіх соціальних партнерів за збереження та підвищення якості людського капіталу.

Розвиваючи наукову думку А. Колота, О. Грішнєвої та ін. щодо соціально відповідальної соціальної політики [21; 22], вважаємо за доцільне запропонувати визначення поняття «соціально відповідальний розвиток людського капіталу»: це інноваційний процес, що відображає прогресивні зміни у характеристиках розвитку ЛК, які забезпечуються спільними зусиллями держави та соціальних партнерів на принципах соціальної відповідальності на основі впровадження соціальних інновацій у формування, використання та розвиток ЛК, підпорядковуючись досягненню пріоритетних цілей якісного людського розвитку.

Сутність соціальних інновацій визначаємо на основі розвитку підходів В.Антонюк, О. Новікової, О. Бородіної та ін. [15, 20, 23]. З нашої точки зору, соціальні інновації – це комплекс ініціатив, нововведень, нових послуг, корисних змін, які, по-перше, впроваджує держава разом із соціальними партнерами у різних сферах життєдіяльності людини з метою збереження людського капіталу, розширення можливостей його розвитку та забезпечення ефективного використання, по-друге, кардинально впливають на морально-ціннісні пріоритети, спосіб життя, ставлення до власного здоров'я, вибір соціально відповідальної трудової поведінки, по-третє, орієнтовані на досягнення соціального та економічного ефекту через забезпечення зростання добробуту громадян шляхом продуктивного використання ними власних здібностей, знань та навичок у праці, постійного освітньо-професійного розвитку.

Інноваційний соціальний процес ми розуміємо як цілеспрямований, свідомий, керований процес новітніх змін в суспільстві, що відбувається завдяки соціально відповідальному ставленню до розвитку ЛК. Інноваційний соціальний процес дозволяє в розвинених країнах соціально орієнтованої ринкової економіки

досягати більш ефективної зайнятості громадян, кращого матеріального добробуту, значно вищої соціальної захищеності населення, доступності якісної освіти, різноманітних соціальних послуг, тобто створення передумов якісного розвитку та ефективного використання ЛК, забезпечення високих показників індексу людського розвитку (ІЛР).

В якості ілюстрації зазначеного наводимо нижче результати аналізу, що засвідчують значимість пріоритетів соціального розвитку, урахування яких в розвинених країнах дозволило забезпечити високі показники ІЛР. Виконаний нами аналіз даних міжнародної статистики засвідчує закономірність, яка стосується залежності індексу людського розвитку для країн світу (ІЛРКС) від характеристик, врахованих ПРООН у своїх методиках досліджень, – від очікуваної тривалості життя при народженні (ОТЖ), від середньої тривалості навчання (СТН), від очікуваної тривалості навчання (ОТН, роки), від розміру валового національного доходу на душу населення (ВНД, дол.):

$$\text{ІЛРКС} = 0,082 + 0,522 \square \text{ОТЖ} + 0,160 \square \text{СТН} + 0,143 \square \text{ОТН} + 0,102 \square \text{ВНД}, \quad (1)$$

де ІЛРКС – індекс людського розвитку досліджуваних країн світу,

ОТЖ – очікувана тривалість життя при народженні (роки),

СТН – середня тривалість навчання (роки); ОТН – очікувана тривалість навчання (роки);

ВНД – валовий національний дохід на душу населення (дол.);

Модель 1 запропонована за результатами обробки даних міжнародної статистики (див. табл.1).

Таблиця 1

## Індекс людського розвитку та його компоненти в окремих країнах світу\* [17, с.133]

	Країна	Індекси людського розвитку та його компоненти				
		ІЛРКС	ОТЖ	СТН	ОТН	ВНД
1	Норвегія	0,943	81,1	12,6	17,3	47557
2	Австралія	0,929	81,9	12,0	18,0	34431
3	Нідерланди	0,910	80,7	11,6	16,8	36402
4	США	0,910	78,5	12,4	16,0	43017
5	Нова Зеландія	0,908	80,7	12,5	18,0	23737
6	Канада	0,908	81,0	12,1	16,0	35166
7	Ірландія	0,908	80,6	11,6	18,0	29322
8	Ліхтенштейн	0,905	79,6	10,3	14,7	83717
9	Німеччина	0,905	80,4	12,2	15,9	34854
10	Швеція	0,904	81,4	11,7	15,7	35837
11	Швейцарія	0,903	82,3	11,0	15,6	39924
12	Японія	0,901	83,4	11,6	15,1	32295
13	Гонконг	0,898	82,8	10,0	15,7	44805
14	Ісландія	0,898	81,8	10,4	18,0	29354
15	Корея	0,897	80,6	11,6	16,9	28230
16	Данія	0,895	78,8	11,4	16,9	34347
17	Ізраїль	0,888	81,6	11,9	15,5	25849
18	Бельгія	0,886	80,0	10,9	16,1	33357
19	Австрія	0,885	80,9	10,8	15,3	35719
20	Франція	0,884	81,5	10,6	16,1	30462
21	Словенія	0,884	79,3	11,6	16,9	24914
22	Фінляндія	0,882	80,0	10,3	16,8	32438
23	Іспанія	0,878	81,4	10,4	16,6	26508
24	Італія	0,874	81,9	10,1	16,3	26484
25	Люксембург	0,867	80,0	10,1	13,3	50557
26	Сінгапур	0,866	81,1	8,8	14,4	52569
27	Чеська Республіка	0,865	77,7	12,3	15,6	21405
28	Великобританія	0,863	80,2	9,3	16,1	33296
29	Греція	0,861	79,9	10,1	16,5	23747
30	Об'єднані Арабські Емірати	0,846	76,5	9,3	13,3	59993



Наведена таблиця відображає індекси людського розвитку та його складові для 30 країн світу за даними Доповіді ПРООН про людський розвиток в 2011 р. [17, с.133]; для аналізу було відібрано країни за критерієм наявності високих значень ІЛР.

Використовуючи модель (1), проаналізуємо вплив складових на індекс людського розвитку (табл. 2).

Таблиця 2

**Вплив на значення індексу людського розвитку країн світу його окремих складових**

Складова	Позначення	Оцінки впливу на ІЛРКС (%)			Пріоритет
		середнє	мінімум	максимум	
Очікувана тривалість життя, роки	ОТЖ	58,6	55,7	60,9	1
Середня тривалість навчання, роки	СТН	19,0	15,6	21,7	2
Очікувана тривалість навчання, роки	ОТН	17,4	14,9	19,3	3
Валовий національний доход, дол.	ВНД	4,9	3,0	11,0	4

Виходячи з результатів аналізу таблиці 2, виявляємо характерну особливість: значення індексу людського розвитку для країн світу визначаються переважно впливом очікуваної тривалості життя при народженні (в діапазоні від 55,7 до 60,9%) та суттєвим впливом середньої тривалості навчання (в діапазоні від 15,6 до 21,7%). Дещо поступається розміру такого впливу очікувана тривалість навчання (її вплив становить 14,9 – 19,3%). Найменшою силою впливу характеризується валовий національний доход – від 3,0% до 11,0%, що істотно суперечить поширеним поглядам багатьох науковців і практиків, які дотримуються концепції переважаючого впливу на людський розвиток саме економічної складової.

Результатами аналізу на прикладі розвинених країн світу підтверджується пріоритетність впливу на людський розвиток соціальної складової, представлені очікуваною тривалістю життя, середньою та очікуваною тривалістю навчання. Саме завдяки соціальній орієнтації економіки, що забезпечує інноваційний соціальний розвиток, досягаються вищі показники ІЛР, кращі умови нарощування якості ЛК.

В Україні, незважаючи на те, що теорія людського капіталу набула поширення та визнання, у практиці соціального розвитку спостерігаються гострі диспропорції, які перешкоджають формуванню якісного ЛК, суперечать задекларованим цілям модернізації України [18], призводять до відставання у показниках ІЛР від багатьох розвинених країн світу (рис.1).



Рис. 1. Україна і окремі країни світу у вимірах індексів людського розвитку [17]

З огляду на світовий досвід, лише соціально відповідальний розвиток ЛК зможе змінити зазначені показники на користь України. Однак це потребує спільних зусиль і високої відповідальності держави, підприємців, усіх громадян в питаннях подолання існуючого відставання у соціальній сфері. Розв'язання цієї проблеми має виняткове значення, оскільки формування ЛК відбувається на тлі медико-демографічної, соціально-економічної та моральної криз, які негативно позначаються на його характеристиках (стані здоров'я, якості освіти, мотивації, активності тощо), обмежують можливості його ефективного розвитку та використання. Авторський підхід щодо можливостей підвищення якості ЛК в Україні на засадах соціальної відповідальності відображає концептуальна схема «Соціально відповідальний розвиток людського капіталу в Україні як інноваційний процес» (рис. 2).



Рис. 2. Соціально відповідальний розвиток людського капіталу в Україні як інноваційний процес

За схемою, коло пріоритетів для розробки інновацій у розвитку ЛК має передбачати: модернізацію системи освіти, охорони здоров'я; відродження культури; забезпечення ефективної зайнятості, пенсійної реформи; підвищення соціальних стандартів життя, подолання високої диференціації в доходах; надання широкого переліку соціальних послуг, будівництво сучасного доступного житла. Позитивні зрушення можна очікувати за умов згуртованості усіх соціальних партнерів у реалізації програм інтенсивного інноваційного соціального розвитку, орієнтованого на випереджаючий розвиток соціальних інститутів (освіти, охорони здоров'я, культури); випереджаюче стимулювання високопродуктивної праці кваліфікованих працівників; стимулювання економічного та соціального самозабезпечення працюючих та їх родин.

**Висновки.** Виконане дослідження засвідчило, що уявлення про людський капітал збагачуються одночасно з накопиченням наукових знань про людину, її можливості, умови прогресу економіки та суспільства. Виконаний аналіз довів, що людський капітал стає визначальним чинником прогресивного розвитку країни передусім за умов соціальної орієнтації економіки, впровадження соціальних інвестицій та соціальних інновацій у процеси відтворення та використання ЛК. Людський капітал збагачується і досягає високої якості завдяки соціальним інноваціям та соціальним інвестиціям, що стає свідченням інноваційного соціального розвитку, проявом зрілої соціальної відповідальності в країні з боку держави, усіх соціальних партнерів, громадян. Потреба у модернізаційних змінах економіки України вимагає передусім соціально відповідального розвитку людського капіталу на основі соціальних інновацій у сферах зайнятості, освіти, охорони здоров'я, культури, побуту та дозвілля, які сприятимуть якісному розвитку і продуктивному використанню трудових, творчих потенцій зайнятого в економіці населення, надаючи імпульс для економічного зростання, інноваційного розвитку, соціального прогресу країни.

Перспективи подальших наукових розвідок мають бути пов'язані з дослідженням впливу соціальних інновацій на використання й розвиток окремих складових людського капіталу.

### Література

1. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : монографія / В.П. Антонюк. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2007. – 348 с.
2. Аристотель. Політика / Аристотель; пер. з давньогрецької, авт. передм. О. Кислюк. – К. : Основи, 2000. – 238 с.
3. Ксенофонт. Сократические сочинения. Киропедия / Ксенофонт. – М. : ООО «Издательство АСТ»: «Ладомир», 2003. – 363 с.
4. Мудрость тысячелетий / Автор-сост. В. Балязин. – М. : ОЛІМА Медиа Групп, 2011. – 304 с.
5. Базилевич В. Д. Історія економічних учень : підручник: у 2 ч. / За ред. В. Д. Базилевича. – [3-є вид., випр. і доп.] – К. : Знання, 2006. – Ч. 1 – 582 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народа / Смит А.. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
7. Сей Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Сей Ж.-Б. Трактат по политической экономии. Бастиа Ф. Экономические софизмы. Экономические гармонии. – М. : Дело, 2000. – 232 с.

8. Сей Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Сей Ж.-Б. Трактат по политической экономии. Бастиа Ф. Экономические софизмы. Экономические гармонии. – М. : Дело, 2000. – 232 с.
9. Маркс К. Капитал. / К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. – М., 1960. – Т. 23. – 709 с.
10. Струмилин С. Г. Проблемы экономики труда / Станислав Густавович Струмилин. – М. : Наука, 1982. – 472 с.
11. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. N.Y., 1968, vol. 6.
12. Becker, Gary S. Human Capital. N.Y.: Columbia University Press, 1964.
13. Becker, G. S. Human Capital : a theoretical and empirical analysis, with special reference to education /– 2d ed. – New York: National Bureau of Economic Research: distributed by Columbia University Press, 1975.
14. Економіка праці та соціально-трудова відносини : підручник / [А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.]. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.
15. Людський капітал регіонів України в контексті інноваційного розвитку: моногр. / В. П. Антонюк, О. І. Амоша, Л. Г. Мельцер та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2011. – 308 с.
16. Україна у вимірі знань / За ред. В.М. Гейця.– К.: «Основа», 2006. – 592 с.
17. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех. / Пер. с англ. ; ПРООН. – М., Издательство «Весь Мир», 2011. – 188 с.
18. Послання Президента України до Верховної Ради України Європейський вибір Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002 – 2011 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0001100-02/page?text=%EB%FE%E4%F1%FC%EA>
19. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2012. – 256 с. [www.niss.gov.ua](http://www.niss.gov.ua)
20. Соціальні інновації: концептуальні підходи, можливості розвитку та запровадження: наук. доповідь / В.П. Антонюк, О.Ф. Новікова, О.В. Воловодова та ін. / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2010. – 102 с.
21. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2012. – 501с.
22. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2010. – 251с.
23. Бородина О. Соціальні інновації в системі сільського розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.me.gov.ua/file/link/151218/file/UkrEcon9-2010\\_Borodina.pdf](http://www.me.gov.ua/file/link/151218/file/UkrEcon9-2010_Borodina.pdf)

#### References

1. Antoniuk V.P. Formuvannia ta vykorystannia liudskoho kapitalu v Ukraini: sotsialno-ekonomichna otsinka ta zabezpechennia rozvytku: monografiia. Donetsk, NAN Ukrainy, In-t ekonomiky promyslovosti, 2007, 348 p.
2. Arystotelj. Polityka; per. z davnjoghrecjkoi, avt. peredm. O. Kysljuk. Kyiv, Osnovy, 2000, 238 p.
3. Ksenofont. Sokratcheskye sochynenija. Kyropedija. Moscow, OOO «Yzdateljstvo AST», «Ladomyr», 2003, 363 p.
4. Baljazyn V. Mudrost' tysjacheletij. Moscow, OLMA Medya Ghrupp, 2011, 304 p.
5. Bazylevyh V.D. Istorija ekonomichnykh uchenj: pidruchnyk, 2 p, 3-te vyd., vypr. i dop. Kyiv, Znannja, 2006. P. 1, 582 p.
6. Smyt A. Issledovanye o pryrode i prychnakh boghatstva naroda, Moscow, Socekghyz, 1962, 684 p.
7. Sej Zh.-B. Traktat po polytycheskoj ekonomyy. Bastya F. Ekonomycheskye sofyzmy, Ekonomycheskye gharmonyy, Moscow, Delo, 2000, 232 p.
8. Marks K., Engheljs F. Kapytal. Sochynenija. t. 23, Moscow, 1960, 709 p.
9. Strumylyn S. G. Problemy ekonomiky truda, Moscow, Nauka, 1982, 472 p.
10. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. N.Y., 1968, vol. 6.
11. Becker, Gary S. Human Capital. N.Y.: Columbia University Press, 1964.
12. Becker, G. S. Human Capital : a theoretical and empirical analysis, with special reference to education /– 2d ed. – New York: National Bureau of Economic Research: distributed by Columbia University Press, 1975.
13. Kolot A.M., Ghrishnova O.A., Gherasymenko O.O. Ekonomika praci ta socialjno-trudovi vidnosyny : pidruchnyk, Kyiv, KNEU, 2009, 711 p.
14. Antonjuk V.P., Amosha O.I., Meljcer L.G. Ljudsjkyj kapital rehioniv Ukrainy v konteksti innovacijnogho rozvytku: monografiia, NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti, Donetsk, 2011, 308 p.
15. Ukrajina u vymiri znanj. Ed. by V.M. Ghejca. Kyiv, «Osnova», 2006, 592 p.
16. Doklad o chelovecheskom razvytyy 2011. Ustojchyvoe razvytye i ravenstvo vozmozhnostej: luchshee budushhee dlja vsekh. Per. s anghl, PROON, Moscow, Izdateljstvo «Ves' Myr», 2011, 188 p.
17. Poslannja Prezidenta Ukrainy do Verkhovnoji Rady Ukrainy Jevropejskij vybir. Konceptualjni zasady strategiji ekonomichnogho ta socialjnogho rozvytku Ukrainy na 2002 – 2011. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0001100-02/page?text=%EB%FE%E4%F1%FC%EA>
18. Pro vnutrishnje ta zovnishnje stanovyshe Ukrainy u 2012 roci : Shhorichne Poslannja Prezidenta Ukrainy do Verkhovnoji Rady Ukrainy, Kyiv, NISD, 2012, 256 p. — [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.niss.gov.ua>
19. Borodina O. Socialjni innovaciji v systemi siljskogho rozvytku. — [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [www.me.gov.ua/file/link/151218/file/UkrEcon9-2010\\_Borodina.pdf](http://www.me.gov.ua/file/link/151218/file/UkrEcon9-2010_Borodina.pdf)
20. Antoniuk V.P., Novikova O.F., Volovodova O.V. Sotsialni innovatsii: kontseptualni pidkhody, mozhlyvosti rozvytku ta zaprovadzhennia: nauk. Dopovid. NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti, Donetsk, 2010, 102 p.

21. Kolot A.M., Hrishnova O.A. Sotsialna vidpovidalnist: teoriia i praktyka rozvytku: monohrafiia. ; Ed. by A.M. Kolota. Kyiv, KNEU, 2012, 501 p.
22. A.M. Kolot Sotsialno-trudova sfera: stan vidnosyn, novi vyklyky, tendentsii rozvytku: monohrafiia. Kyiv, KNEU, 2010, 251 p.
23. Borodina O. Sotsialni innovatsii v systemi silskoho rozvytku. — [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu : [www.me.gov.ua/file/link/151218/file/UkrEcon9-2010\\_Borodina.pdf](http://www.me.gov.ua/file/link/151218/file/UkrEcon9-2010_Borodina.pdf)

Надійшла 17.01.2014; рецензент: д. е. н.

УДК 331.101.3:631.11

Г. А. ХАРЧЕНКО, Д. Д. ДЕЙНА

Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

## МОТИВАЦІЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*Визначено вплив різноманітних форм оплати праці у сільськогосподарських підприємствах на мотивацію їх працівників. В результаті проведеного дослідження виявлено пряму залежність між способом оплати праці та мотивацією персоналу, виділено вказівки для вибору форми оплати праці залежно від цілей виробництва та стратегій його розвитку.*

*Ключові слова: мотивація, оплата праці, потреби, ефективність праці.*

G. KHARCHENKO, D. DEYNA

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine

## MOTIVATION AS A FACTOR IN INCREASING THE EFFICIENCY OF LABOR IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

*The main goal of the research – to determine factors in different wage systems that motivate employees the most. Comparison of methods of payment in different kinds of organizations and choosing the most effective method. Every wage system has its strong and weak sides. Hourly wage system is the best option for big enterprises because this payment system is easy to control; besides, it gives employees safety and stable level of profit. On the other hand piecework wage system makes your staff work harder and better, what gives you great opportunities to improve your company. Moreover, the last one, non-tariff system, is the most difficult system to use and, at the same time, is the most motivating system at all, because it makes every employee interested in results of work of all company. Thus, non-tariff system of payment was determined as the most motivating system and hourly wage system as the most controllable and stable system. This means that both of them have place in different kind of companies and both of them are effective.*

*Keywords: motivation, payment, salary, needs, work efficiency*

### Вступ

Необхідною умовою існування і розвитку сучасного суспільства в цілому є праця, яка спрямована на задоволення життєвих потреб людини. Одним із найважливіших способів підвищення ефективності виробництва є мотивація його учасників. Провідна роль у матеріальній мотивації трудової діяльності належить заробітній платі як основній формі доходу найманих працівників.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що у сфері дослідження проблем мотивації праці існує чимало робіт, серед яких слід зазначити роботи таких закордонних та вітчизняних авторів, як А. Маслоу, Й. С. Завадського, А. М. Колот, В. В. Ровенської, О. Ю. Шалевської та інших економістів. Разом з тим, нині залишається низка невирішених питань, які пов'язані з особливостями мотивації та форм оплати праці в сільськогосподарських підприємствах.

### Постановка завдання

Метою даного дослідження є визначення поняття мотивації як невід'ємної складової організації трудової діяльності та впливу на неї різних форм та систем оплати праці.

### Результати дослідження

Згідно теорії мотивації Абрахама Маслоу фізіологічні потреби є першочерговими та найбільш важливими, а більшість із них задовольняються саме за допомогою заробітної плати. Основним завданням заробітної плати є стимулювання трудової діяльності працівників, задоволення їх потреб і спрямування їх на виконання стратегічно важливих цілей компанії. Іншими словами завданням організації у вирішенні даного питання є поєднання задоволення матеріальних потреб працівників із виконанням своїх стратегічних цілей. Тому питання мотивації та факторів, які на неї впливають, є актуальним в умовах інтенсивного розвитку сучасної економіки.

Зауважимо, що відповідно до статті 1 Закону України «Про оплату праці» заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства [1].

Варто наголосити, що 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 зацікавлює працівників підвищувати ефективність виробництва, а відтак безпосередньо впливає на темпи й масштаби соціально-економічного розвитку всього суспільства [2; 3; 4; 5].

В умовах ринкової економіки, підприємства, засновані на різних формах власності, самостійно, крім державних, запроваджують власну організацію оплати праці в межах законодавчого поля України. Установлені на підприємстві тарифні ставки і посадові оклади, коефіцієнти і розряди узгоджуються з чинними в економіці формами і системами оплати праці.

В загальному сукупність форм та систем оплати праці в сільськогосподарських підприємствах має такий вигляд [6]:

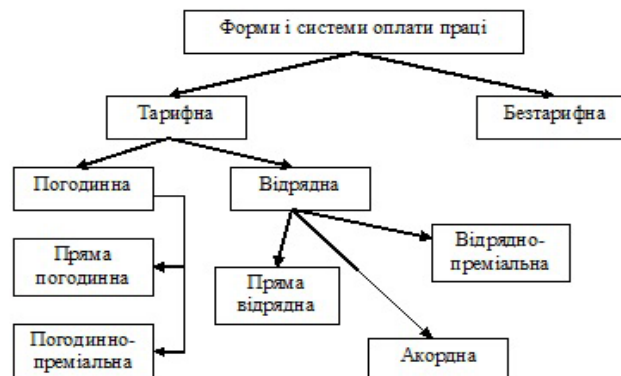


Рис. 1. Форми та системи оплати праці

В свою чергу кожній з систем оплати праці варто приділити увагу.

Погодинна форма оплати праці працівників здійснюється на основі погодинних (денних) тарифних ставок і нормованих завдань на відповідний період часу або місячних окладів.

При простій погодинній оплаті праці заробітна плата нараховується відповідно до встановлених ставок і залежить лише від кількості фактично відпрацьованих робочих днів.

При погодинно-преміальній до вище зазначеної тарифної оплати праці додаються також надбавки чи бонуси, розмір яких напряму залежить від виконання кількісних і якісних показників виробництва [6].

Варто зазначити, що подібна форма оплати праці набула широкого вжитку за кордоном, оскільки дозволяє максимізувати контроль за кількісними і якісними показниками продуктивності виробництва. Із розвитком технологій та все більшим зменшенням ролі людського фактора у виробництві погодинна форма оплати праці виступає як ідеальний спосіб задоволення потреб працівників у поєднанні з вирішенням стратегічно-важливих цілей компанії.

Тим паче за такої форми оплати праці рядовий працівник отримує одночасне задоволення двох рівнів своїх потреб – він отримує стабільний розмір платні, і, разом із цим, він стає задіяним у робочому процесі із зменшеним ризиком травмування. Адже, порівняно із іншими способами оплати праці, йому не потрібно перевиконувати план із ціллю збільшення заробітку.

Основним мінусом цієї форми оплати праці, як це не парадоксально, є відсутність гострої необхідності в надмірній робочій активності, адже саме вона є найбільшим двигуном для розвитку працівника як особистості та як спеціаліста одночасно, і, як наслідок, розвитку усього підприємства.

Таким чином, можна встановити, що погодинний спосіб оплати праці є оптимальним варіантом для розвинених організацій, для яких пріоритетною є стабільність у виробництві, а не швидкий розвиток. В свою чергу якщо розцінювати його на нижчому рівні, то актуальним способом він буде для тих працівників, які є вже сформованими фахівцями у своїй сфері і для яких найбільш важливими факторами у їхній роботі є стабільність і безпека.

Відповідно до цього вважаємо за доцільне назвати погодинну оплату праці найбільш безпечною та, разом з тим, найменш мотивуючою формою оплати праці.

Відрядна форма оплати праці здійснюється на основі норми виробітку і розцінки за одиницю виконаної роботи.

При простій відрядній системі оплати праці заробітна плата напряму залежить від кількості виконаних робіт і у загальному вигляді обчислюється як добуток кількості виготовленої продукції та встановленої розцінки за її одиницю.

При непрямій відрядній системі оплати праці заробіток обслуговуючого персоналу залежить від якості виконання робіт обслуговуваного персоналу і обчислюється шляхом перемноження тарифної

ставки за годину роботи основного працівника, фактичної кількості відпрацьованих ним годин та коефіцієнту виконання основним працівником норм.

При акордній системі оплати праці застосовуються дві підсистеми: проста акордна та акордно-преміальна. Проста акордна оплата здійснюється за весь комплекс виконаних робіт. Показники оплати й обсяг робіт передбачаються в договорі. При акордно-преміальній системі оплати праці виплачується ще й премія за якість і достроковість виконання робіт, передбачених договором [6].

Відрядна форма оплати праці є однією з основних причин травматизму та перевтоми учасників трудового процесу. Проте, з іншого боку, такий спосіб оплати праці стимулює роботу кожного індивіда, додаючи йому додаткове джерело мотивації у вигляді надбавок та інших бонусів.

Таким чином можна встановити, що відрядна форма оплати праці поєднує в собі підвищений, деколи навіть надмірний, рівень ризику із високим рівнем мотивації кожного працівника, тобто стимулює їх до збільшення обсягів виробництва, відповідно до розвитку підприємства, і, як наслідок, до розвитку суспільства та економіки в цілому. Тому такий спосіб оплати праці добре підходить для підприємств, цілком яких є швидкий розвиток, але, у той же час, він повинен поєднуватися з якісним рівнем контролю за робочим процесом та організації охорони праці для мінімізації виробничих травм та оптимізації рівня навантажень на кожного працівника.

Окремо варто виділити так звану безтарифну форму оплати праці. При безтарифній формі оплати праці в однакові умови ставляться робітники і службовці за допомогою скасування стабільних тарифних ставок для робітників і посадових окладів для службовців, встановлення єдиного для підприємства мінімуму заробітної плати для працівників, що виконують найпростіші роботи (функції), розробки й затвердження шкали співвідношень в оплаті праці різної складності з мінімально можливою кількістю рівнів [7].

Для ефективної оплати праці необхідно створити певну таблицю, яка б включала в себе свого роду коефіцієнти відповідно до посади службовця. Прикладом такої таблиці є так звана шкала «Соціальної справедливості» (табл. 1) [7], яка складається з шести рівнів.

В правій колонці вищенаведеної таблиці показані кваліфікаційні коефіцієнти (бали), які відображають співвідношення в оплаті праці залежно від посади (кваліфікації) працівника, тобто від складності виконуваної роботи.

Заробітна плата нараховується кожному працівникові не відповідно до тарифних ставок чи окладів. Спочатку обчислюється її загальна сума, отримана організацією, а потім ця сума розподіляється між усіма учасниками виробництва відповідно до встановлених кваліфікаційних коефіцієнтів та відпрацьованого кожним працівником часу. Для більш повної оцінки заробітної плати кожного працівника розробляються додаткові умови диференціації, до уваги яких беруться такі фактори, як умови праці, якість роботи, виконання виробничих завдань, взаємодопомога, трудова дисципліна тощо.

Таблиця 1

#### Шкала «Соціальної справедливості»

Керівник підприємства (генеральний директор)	4,5
Заступник генерального директора	4,0
Керівники відділів	3,5
Провідні спеціалісти	3,0
Спеціалісти	2,0
Обслуговуючий персонал	1,0

Основним призначенням безтарифних систем оплати праці є мотивація ефективної праці кожного індивіда та колективу в цілому. Заробіток кожного окремого працівника залежить від чотирьох чинників:

1. Кінцевих результатів колективної діяльності.
2. Установленого працівникові коефіцієнта.
3. Відпрацьованого часу.
4. Особистого ставлення кожного працівника до спільної справи.

Таким чином безтарифна форма оплати праці є найбільш складною, найбільш ризикованою, але і найбільш мотивуючою формою, оскільки здійснює не тільки мотивацію кожного окремого індивіда, а й змушує його піклуватися про якість роботи його колег, мотивуючи одразу весь колектив на максимально якісне виконання поставлених завдань. Ця форма оплати праці практично ідеально підходить для невеликих підприємств, у яких швидкий розвиток є пріоритетною ціллю.

#### Висновки

Аналіз основних форм оплати праці показав, що ефективність кожної з них напряму залежить від цілей організації, в яких вони мають місце. Тим не менш, дві з них можна виділити як полярні, а саме – погодинну, яка найбільше підлягає повному контролю, є найбезпечнішою та найменш мотивуючою, та безтарифну – найскладнішу у практичному використанні, найризикованішу та найбільш мотивуючу форму оплати праці.

### Література

1. Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
2. Завіновська Г.Т. Економіка праці: посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / Г.Т. Завіновська – К. : КНЕУ, 2003. – 300 с.
3. Ровенська В.В. Мотивація персоналу в період економічної кризи / В.В. Ровенська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/VenU/2010\\_1/17.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VenU/2010_1/17.pdf)
4. Коваль О.В. Мотивація персоналу як один з факторів підвищення продуктивності праці / О.В. Коваль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/2\\_KAND\\_2012/Economics/10\\_99163.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_KAND_2012/Economics/10_99163.doc.htm).
5. Шалевська О.Ю. Систематизація чинників, що впливають на формування механізму мотивації праці в сільському господарстві / О.Ю. Шалевська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2, Т. 2. – С. 66–70.
6. Крушельницька О.В. Управління персоналом / О.В. Крушельницька, Д.П.Мельничук. – К. : Кондор, 2005. – 308 с.
7. Колот А.М. Мотивація персоналу / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.

### References

1. Law of Ukraine on labor from 24.03.1995 № 108/95-VR [Electronic resource]. - Mode of access: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
2. Zavinovska G. Labor Economics: a guide [for students. high. teach. bookmark] / G. Zavinovska - Kyiv, Kyiv National Economic University, 2003. - 300 p.
3. Rovenska V. Motivation of staff during the economic crisis / V. Rovenska [Electronic resource]. - Mode of access: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/VenU/2010\\_1/17.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VenU/2010_1/17.pdf).
4. O. Koval Personnel motivation as a factor in increasing productivity / O. Koval [Electronic resource]. - Mode of access: [http://www.rusnauka.com/2\\_KAND\\_2012/Economics/10\\_99163.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_KAND_2012/Economics/10_99163.doc.htm).
5. Shalevska O. Systematics of the factors that influence the formation mechanism of motivation in agriculture / O. Shalevska // Journal of Khmelnytsky National University. - 2010. - N 2, T. 2. - P. 66-70.
6. Crushelnytska O. Personnel management / O. Krushelnitskaya, D. Melnychuk - K.: Condor, 2005. - 308 p.
7. Kolot A. Motivation of staff / A. Kolot - Kyiv, Kyiv National Economic University, 2002. – 337 p.

Надійшла 18.01.2014; рецензент: д. е. н. Кальна-Дубінюк Т. П.

УДК 330.837:331.5(045)

І. Б. ЮРЧИК

Хмельницький національний університет

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ

*В роботі досліджено основні теоретичні підходи інституційного забезпечення ефективного функціонування ринку праці; обґрунтовано необхідність створення „концепції ефективного функціонування та розвитку національного ринку праці“.*

*Ключові слова: інституційне забезпечення ефективного функціонування ринку праці, „концепція ефективного функціонування та розвитку національного ринку праці“.*

I. B. YURCHUK

Khmelnitskyi National University

## THEORETICAL APPROACHES OF INSTITUTIONAL PROVISIONS OF THE EFFICIENT FUNCTIONING OF LABOUR-MARKET

*The author has analyzed principal theoretical approaches of institutional provisions of the efficient labor-market functioning, and has carried out its critical appraisal. It was determined that the efficiency of the functioning of institutions and national labor-market institutes is related and influences probable economic and social losses, exploitation or underexploitation of the workplace at each individual workplace, company, in the regions and within the country as the whole. The author has substantiated the necessity of formation the concept of the efficient functioning and development of the national labor-market, the key role in the concept is played by the institutional provision, that would comply with the rapid changes in economy and business circumstances taking into account the influence of the integration processes. The significant importance of the institutes and institutions in the modern conditions of functioning of the national labour market has been determined, as the clear and precise of rules of behavior of the economic agents, their coordination and compliance create favorable development climate, adding to the efficiency of use of the workforce and improving its competitiveness.*

*Keywords: institutional provisions of the efficient labour-market functioning, concept of the efficient functioning and development of national labour-market.*

**Постановка проблеми.** Ефективно функціонуючий національний ринок праці, який має сприяти ринковому вектору розвитку України, забезпечуючи її міцне підґрунтя, як високорозвиненої, соціальної, демократично-правової держави з конкурентоспроможною економікою знаходиться на етапі формування та розвитку. Ефективність національного ринку праці у значній мірі залежить від належного рівня розвитку його інституційного забезпечення, яке сприяло б гармонійному функціонуванню всіх його елементів. На думку З. С. Варналія: „Відповідне інституціональне забезпечення національного ринку праці має дуже багато складників” [1]. Відомий вчений зазначає, що потрібно розробляти стратегію його розвитку на 15–20 років, стратегічні пріоритети на середньострокову перспективу і пропонувати тактичні заходи, розраховані на найближчі роки. У зв'язку з цим, актуалізується потреба наукового вивчення та творчого осмислення теоретичних підходів і практики інституційного забезпечення ефективного функціонування ринку праці як ключового вектору його розвитку з урахуванням впливу інтеграційних процесів. Від того, наскільки ефективно діятимуть інституції та інститути національного ринку праці, у підсумку залежатиме наявність чи відсутність економічних та соціальних втрат, використання чи недовикористання робочої сили на кожному окремо взятому робочому місці, підприємстві, в регіоні та країні в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний вклад у вирішенні питань функціонування інституцій та інститутів як чинників ефективного функціонування ринку праці внесли такі іноземні та вітчизняні вчені, як С. Бандур, Д. Богиня, І. Бондар, П. Беленький, В. Васильченко, О. Грішнова, В. Гриньова, Н. Гук, М. Долішній, Ф. Зінов'єв, С. Злупко, О. Котляр, Е. Лібанова, П. Мазурок, Ю. Маршавін, В. Міненко, В. Нижник, В. Онікієнко, В. Онищенко, Н. Павловська, І. Петрова, В. Петюх, І. Сай, М. Семикіна, М. Уорнер, А. Ткач, О. Турецький, М. Шаленко, Л. Шевченко, В. Щетиніна, С. Ягодкіна тощо. Однак, на даний момент, актуальні питання щодо інституційного забезпечення, яке б суттєво підвищувало ефективне функціонування національного ринку праці в економічній літературі недостатньо отримали фундаментальне та комплексне відображення, і, як наслідок, не мають свого логічного завершення у вирішенні прикладних завдань.

Метою роботи є огляд основних теоретичних підходів інституційного забезпечення ефективного функціонування ринку праці, а також обґрунтування необхідності створення та впровадження „концепції ефективного функціонування та розвитку національного ринку праці”, якої варто дотримуватися при розвитку ринку праці в Україні, враховуючи посилений вплив інтеграційних процесів.

**Результати досліджень.** Еволюція наукових поглядів на інституційне забезпечення ефективного функціонування ринку праці розглядалася в наукових працях вчених різних наукових шкіл:



меркантилістської, класичної, неокласичної, марксистської, кейнсіанської, некейнсіанської та інституціональної.

Наукове розуміння інституціонального забезпечення ефективного функціонування ринку праці закладено основоположниками класичної теорії, а саме: В. Петті, А. Смітом, Д. Рікардо. Так, у „Трактаті про податки і збори” В. Петті започаткував основи трудової теорії вартості та визначив, що мірою вартості всіх речей є праця, яка потрачена на їх виробництво [2, с. 56]. Однак, В. Петті вважав, що втручання держави в господарське життя „суперечить законам природи”. Вчений підкреслював, що „занадто багато з того, що повинно управлятися лише природою, давніми звичаями і загальною угодою, підпадало під регулювання закону...” [3, с. 155]. Проте, в інших роботах В. Петті на державу покладає важливі функції щодо ефективного використання робочої сили та підвищення її якості. Вчений, керуючись економічною ефективністю, вважав, що працювати повинні і злочинці, і бездомні, і боржники... В. Петті розглядав якість робочої сили як один з важливих факторів збільшення багатства нації. Вчений звернув увагу на позитивний ефект забезпечення повної зайнятості, боротьби з безробіттям та його соціально-економічними наслідками. Крім цього, В. Петті обґрунтував засади теорії заробітної плати, зазначивши, що «заробітна плата – це мінімальні засоби існування робітника». Він вважав, що більш висока заробітна плата приведе до скорочення робочого часу.

В. Петті у своїй теорії розподілу праці відзначав, що людина для оптимізації своїх дій координувала їх, і тим самим підвищувала продуктивність праці. Відомий вчений стверджував, що до основного капіталу необхідно відносити і здібності робітників, і їх трудові навички. В. Петті у своїй теорії розподілу праці відзначав, що людина для оптимізації своїх дій координувала їх, і тим самим підвищувала продуктивність праці.

Як відомо, представник школи фізіократів – Ф. Кене теж дотримувався підходу «невтручання держави у природній порядок». Вчений наголошував на тому, що суспільство та природа підпорядковуються однаковим законам природи. На думку Ф. Кене, держава не має втручатися в дію природних законів, оскільки дані «закони непохитні, непорушні і взагалі найкращі закони, які можуть існувати...» [4, с. 189]. Однак, саме Ф. Кене писав, що держава «повинна скорочувати чисельність людей, зайнятих на роботах, які можна було вести з меншою кількістю і з меншими затратами. Людей, яких без потреб на таких роботах використовують, відволікають від інших робіт, де вони могли би принести користь державі» [4, с. 190–191]. Важливим здобутком Ф. Кене на той час, можна вважати вчення про продуктивну та непродуктивну працю.

А. Сміт розвинув ідею невтручання держави в економічну діяльність, пропонуючи координації дій держави і підприємця в умовах „laissez faire” – нехай кожен іде своїм шляхом. А. Сміт визначив функцію координації в образі „невидимої руки”, яка координувала вчинки і дії людини, скеровувала останню до мети, яка зовсім і не входила в її наміри [5, с. 32]. В основі принципу невидимої руки лежала теорія обміну, яка давала уявлення про саморегулювання дій механізму ринку – попиту і пропозиції. А. Сміт наголошував, що повна зайнятість – є неминучою, природною нормою ринкової економіки, яка досягається завдяки так званій «невидимій руці», тобто співвідношення попиту й пропозиції. На думку А. Сміта для дії економічних законів необхідна вільна конкуренція. Однак, вченим не розглядалось припущення, що конкуренція на ринку може суттєво впливати на попит і пропозицію, урівноважуючи їх.

А. Сміт стверджував, що багатство нації створюється в процесі виробництва, а його основне джерело – людська праця [6, с. 33–34]. Вчений, на той час, здійснив аналіз доходів суспільства, основними з яких були: заробітна плата, земельна рента та прибуток. Відомий економіст дав визначення поняттю «вартості суспільного продукту», що визначалася як сума доходів суспільства. А. Сміт стверджував, що суспільний продукт втілює в себе багатство країни, а його ріст залежить від росту продуктивності праці та від частки населення, яке зайняте продуктивною працею. В свою чергу, продуктивність праці багато в чому залежить від суспільного поділу праці та її спеціалізації. Вчений звернув увагу на зростання продуктивності праці внаслідок детального поділу праці, навівши приклад шпилькової мануфактури [7, с. 11–12]. А. Сміт виступав за встановлення високої заробітної плати (оскільки вона стимулює зростання продуктивності праці, сприяє нагромадженню капіталу і підвищує попит на працю), критикував думку про те, що висока заробітна плата робить робітників лінивими. Сміт підкреслював, що „могутня спонукальна сила особистого інтересу діє у згоді з інтересами суспільства тільки в абсолютно певних інституційних умовах” [8, с. 55]. В своїх працях А. Сміт визнавав зміни звичаїв, інститутів, економічних категорій, неоднаковість таких у різних народів, і вбачав, що вивчення й пізнання їх можливе лише в процесі еволюції.

Ідейним продовжувачем класичної теорії став Д. Рікардо, який розкрив поняття «природної норми заробітної плати» – як фізіологічного мінімуму, що є життєво необхідним для нормального відтворення робітників. При цьому, відстоювалася думка про те, що будь-яке підвищення заробітної плати вище існуючого мінімуму призведе до збільшення пропозиції праці, яке впливатиме на зниження рівня заробітної плати [9, с. 201]. Д. Рікардо вивчав інновації в галузі економії праці, координація яких дозволяє максимально збільшити дохід індивіда.

Отже, наукове вивчення інституціонального забезпечення функціонування ринку праці пов’язане з представниками класичної економічної теорії. Як виявилось, системі економічних поглядів В. Петті, А.

Сміта та Д. Рікардо властива внутрішня суперечність, яка зумовлена, з одного боку, ідеєю невтручання держави в процеси функціонування економіки, з іншого – на державу покладалися важливі функції щодо ефективного використання робочої сили та підвищення її якості, боротьби з безробіттям та його наслідками, зверталася увага на зростання продуктивності праці, визнавалися зміни звичаїв, інститутів та економічних категорій.

Найбільш відомими представниками марксистської економічної школи були – К. Маркс, Ф. Енгельс та В. Ленін. К. Маркс визначав працю як «вічну природну необхідність» людини, без якої не може здійснюватися обмін речовин між людиною та природою [10, с. 52–53]. Відомий економіст стверджував, що здатність людини до праці – це „головна продуктивна сила суспільства”, яка „визначається різноманітними факторами, поміж іншим середньою ступінню мистецтва робітника, рівнем розвитку науки та ступенем її технологічного застосування, суспільною комбінацією виробничого процесу, розмірами та ефективністю засобів виробництва, природними умовами” [10, с. 48]. На думку К. Маркса, продуктивна сила праці впливає на продуктивність живої праці, що створює споживні витрати. Розвиваючи цю думку, вчений стверджував, що зростання продуктивності праці призводить одночасно до зменшення кількості зайнятих робітників при зростанні обсягу виробленого продукту, що в свою чергу призводить до зменшення відносної вартості виробленого продукту. За Марксом, головною тенденцією індустріального капіталізму є удосконалення та все ширше впровадження машин, відповідно, все більше зростання продуктивності праці при пропорційному зменшенні обсягу праці, виконаної робітником [10, с. 50]. К. Маркс дотримується думки, що кваліфікованіша робоча сила має вищу вартість.

Вчений, обґрунтовуючи неповну зайнятість – закономірностями нагромадження капіталу, наголошував на таких невтішних наслідках, як відносне перенаселення і поява резервної армії праці (безробітних), які збільшуються із темпами зростання нагромадження капіталу. Досвід ринкового господарювання довів хибність марксистського вчення як про природу неповної зайнятості, так і про тенденції зростання безробіття, яке взаємопов'язане з капіталістичним нагромадженням.

К. Маркс розвинув трудову теорію вартості, яка ґрунтувалася на твердженні двоїстості характеру праці, яка втілена в товарі. Взаємозалежність між нагромадженням та неповною зайнятістю все ж підтверджується через зростання потреби в робочій силі одночасно з із нагромадженням капіталу і збільшенням обсягів виробництва продукції. Паралельно з цим спостерігається зменшення цієї потреби завдяки зростанню фондоозброєності праці та її продуктивної сили. Однак, дана теорія К. Маркса виявилася помилковою, і тому не реалізувалася на практиці [11, с. 18].

Дж. М. Кейнс винайшов нову доктрину, в якій заперечував повну зайнятість та саморегулювання ринкової капіталістичної економіки, обґрунтувавши та пропагуючи власну теорію активного втручання держави в кризову економіку, „стимулювання нею нових капіталовкладень і збільшення на цій основі зайнятості населення” [12, с. 32]. Кейнс визнав вимушене безробіття та довів, що основними факторами, які впливають на зайнятість є сукупний попит на товари і послуги, основними компонентами якого є: споживання, інвестиції і державні витрати. З цього випливає, що важливо збільшувати сукупний попит, який в свою чергу, сприятиме вторинному ефекту (мультиплікації) – збільшенню інвестицій, подальшому розширенню виробництва та зростанню повної зайнятості. Основні фактори, які впливають на сукупний попит: схильність до споживання, очікувана прибутковість капіталовкладень, перевага ліквідності.

Провідна роль в дослідженні проблем ефективного функціонування ринку праці належить інституціональному підходу, основними пребічниками якого були Т. Веблен, Дж. Гелбрейт, Дж. Коммонс, У. К. Мітчелл, В. Гамільтон, Дж. А. Гобсон, А. Берлі, Г. Мінз, Дж. М. Кларк, С. Чейз, Й. Шумпетер, П. Друкер, Ф. Перру, Ж. Фурастьє. Основоположником інституціонального напрямку економічної теорії вважають Т. Веблена. Термін „інституціоналізм” (лат. *institutio* – звичай, образ дії, напрям, повчання) був прийнятий для розуміння системи поглядів на суспільство і економіку, в основі якої лежать ключові категорії інституцій та інститутів. Т. Веблен під інституціями розумів „результати процесів, що відбувались в минулому, вони пристосовані до обставин минулого і, таким чином, не є цілком відповідними вимогам теперішнього часу”; трактував інституції як „усталені навички мислення, спільні для більшості людей” [13, с. 202; 14, с. 48]. Представники інституціоналізму об'єктом досліджень обирали такі інститути, як корпорації, профспілки, державу, а також різні юридичні, морально-етичні та психологічні явища, тобто звичаї, норми поведінки, інстинкти тощо [15, с. 26]. Як вважають фахівці, інституціоналізм враховував одночасно й еволюцію інститутів, що може змінювати умови економічного життя, і вплив економічного життя на самі ці інститути.

Сучасну інституціональну школу, яка бере свій початок в 70-х роках ХХ ст. і охоплює неоінституціоналізм та новий інституціоналізм, представляють Р. Коуз, О. Вільямсон, Д. Норт, Г. Мюрдаль, Р. Хейлбронер. Д. Норт зазначав, що: „...не існує інших рішень, ніж застосування інституційних механізмів, для того, аби встановити правила гри, і використання організацій – аби забезпечити дотримання цих правил” [16, с. 31–32]. Ф. Зінов'єв визначав поняття „інститут” двоюко: як порядок, закріплений у формі закону, установи та як позначення організацій або установ, що формують соціально-економічне середовище ринкового господарства, а також різні неформальні відносини, регульовані традиціями, неписаними правилами поведінки, досягнутими угодами тощо. Він, наголошував: „Інституціональна сфера розглядає

формальні і неформальні обмежувальні рамки, які організовують відносини між людьми в суспільстві” [17].

Досить обгрунтованим є визначення „інституту” вітчизняними вченими [18, с. 124], яке є характерним для ринку праці: як сукупності встановлюваних суспільством правил, що закріплені в законах та нормативних актах, принципах та соціальних нормах, які регулюють трудові відношення на ринку праці; як установ та організацій, що формують інфраструктуру ринку праці, цільовою функцією яких є оптимізація поведінки учасників соціально-трудова відносин; як механізмів, що регулюють функціонування ринку праці та його розвиток.

На наш погляд, ефективний ринок праці – це впорядкований набір взаємодіючих інститутів з якісно новим рівнем їх розвитку та буття, що посилює взаємозв'язки та гармонійну взаємодію між всіма його складовими, які повинні чи покликані регулювати його проблеми, оптимально використовуючи наукові підходи і конкретні заходи щодо нового змісту праці, стандартних та нестандартних форм зайнятості, масштабів безробіття, застосовуючи справедливую мотивацію, ефективно використання робочої сили та її переміщення, відкритий доступ українських громадян до ринків праці країн-членів ЄС та світу, посилення соціального залучення та захисту населення і трудових мігрантів-громадян України; інноваційний розвиток підприємницької, професійної та соціальної активності громадян України, зростання їхнього добробуту. Виходячи з цього, інститути, які забезпечують ефективне функціонування та розвиток національного ринку праці можна сприймати з різних аспектів: „не як об'єкти в матеріальному розумінні, а як систему, яка складається з окремих відображень у певних просторах”; як інститути, які не є правилом індивідуального вибору чи моделлю індивідуальної поведінки; як інститути, які виступають над індивідуальною вимогою та обмеженням, що змушує індивіда шукати шляхи реалізації власних інтересів в межах сталої матриці обмежень і спрямовувачів [19, с. 29]; як інститути, що впливають на формування людського капіталу, якість робочої сили і атрибути праці, конкурентні позиції працівників на міжнародному та вітчизняному ринку праці, мають зростаючу вагу в умовах інноваційних стратегій розвитку регіонів України; як інститути, що забезпечують у суспільстві соціальний діалог та дотримання процедур соціального партнерства між професійними спілками і об'єднаннями роботодавців; як інститути, що інтегрують ініціативу бізнесу, територіальних та професійних співтовариств; як засоби узгодження та збалансування цілей різних акторів на ринку праці; як джерело наповнення та канал передачі інституціональних змін на рівнях регіональних та локальних ринків праці [20, с. 37–40].

На даний час важливим є пришвидшення удосконалення інституційного забезпечення функціонування та розвитку національного ринку праці, яке б знизило рівень непродуктивної зайнятості, підвищило конкурентоспроможність робочої сили, розширило соціальне залучення населення через ринок праці та забезпечило інтелектуальним потенціалом інтенсивний вектор розвитку економіки. Важливу роль в цих процесах повинна відіграти авторська „концепція ефективного функціонування та розвитку національного ринку праці”, яка розвиває основні ідеї концепцій „Good Governance”, „Гідної праці” та конвенцій МОП. Підґрунтям запропонованої концепції має стати: обраний вектор інноваційного типу відтворення в Україні; розвиток вітчизняної економіки, яка базується на знаннях та виробництві наукомісткої продукції; знаннємістке нагромадження та продуктивне використання людського капіталу та інтелектуального потенціалу; модернізація соціоінноваційної інфраструктури ринку праці, особливо в сфері інформатизації та нових технологій; зміна спектру соціально-трудова цінностей молоді тощо. Основними принципами даної концепції мають стати: ефективність, результативність, науковість, справедливість, міжінституціональне партнерство та сприйнятливості інститутів до нововведень тощо.

**Висновки.** Проведено аналіз теоретичних підходів інституційного забезпечення ефективного функціонування ринку праці та дана їх критична оцінка. Встановлено, що від того, наскільки ефективно діятимуть інституції та інститути національного ринку праці, у підсумку залежатиме наявність чи відсутність економічних та соціальних втрат, використання чи недовикористання робочої сили на кожному окремо взятому робочому місці, підприємстві, в регіоні та країні в цілому. Автором обгрунтовано об'єктивну необхідність розробки „концепції ефективного функціонування та розвитку національного ринку праці”, ключова роль в якій відводиться інституціональному забезпеченню, яке б відповідало стрімким змінам в економіці та умовам господарювання з урахуванням впливу інтеграційних процесів. Виявлено, що в сучасних умовах функціонування національного ринку праці інституції та інститути відіграють велике значення, оскільки наявність чітких правил поведінки економічних агентів, їх узгодженість та дотримання створюватиме необхідні умови розвитку, збільшуючи ефективність використання робочої сили та підвищуючи її конкурентоспроможність.

### Література

1. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності / [Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська та ін.]. – К. : НІСД, 2013. – 120 с.
2. Петти У. Трактат о налогах и сборах / У. Петти. // Антология экономической классики. – М. : МП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993. – 475 с.
3. Петти У. Политическая арифметика / У. Петти // Избранные экономические и статистические произведения: пер. с англ. – М. : Государственное социально-экономическое изд-во, 1940. – 324 с.

4. Кене Ф. Избранные экономические произведения : пер. с. фр. / Ф. Кене. – М. : Изд-во соц.-экон. Литературы, 1960. – 538 с.
5. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Изд-во соц.-экон. лит-ры, 1962. – 677 с.
6. Одегов Ю.Г. Рынок труда (практическая макроэкономика труда) : Одегов Ю. Г., Руденко Г. Г., Лулева Н. К. – М. : Альфа-Пресс, 2007. – 900 с.
7. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу і причини добробуту націй / А. Сміт – К. : Port-Royal, 2001. – 590 с.
8. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : „Дело Лтд”, 1994. – 676 с.
9. Шакиров Н. Ш. Эволюция теории рынка труда: от истоков до постиндустриальной эпохи / Н. Ш. Шакиров. // Научный Татарстан. – 2010. – №1. – С. 200–208.
10. Маркс К. Капитал / К. Маркс. – М. – 1983 – Т. 1. Кн. 1. : Процесс производства капитала. – М., 1983. – 761 с.
11. Рофе А. И. Экономика труда / А. И. Рофе. – М. : КНОРУС, 2010. – 400 с.
12. Маршавін Ю. М. Регулювання ринку праці України : теорія і практика системного підходу : монографія / Ю. М. Маршавін. – К. : Альтерпрес, 2011. – 396 с.
13. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – 366 с.
14. Качала Т. М. Сучасні проблеми інституційного розвитку України / Т. М. Качала // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 2. – С. 48–49.
15. Ховрак І. В. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення / І. В. Ховрак, А. А. Пономаренко // Економіка, фінанси, право. – 2011. – № 11–12. – С. 23–28.
16. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги “Начала”, 1997. – 188 с.
17. Зиновьев И.Ф. Формирование и реализация кадрового экономического потенциала в аграрной сфере : моногр. / И.Ф. Зиновьев. – Симф. : Феникс, 2009. – 407 с.
18. Архієреєв С.І. Інституційна складова ринку праці як фактор зниження трансакційних витрат в трансформаційній економіці / С.І. Архієреєв, А.В. Глушач // Вісник НТУ «ХП» : [зб. наук. праць]. – 2012. – № 5. – С. 121–135.
19. Цимбал О. І. Регулювання збалансованого розвитку формальних та імпліцитних структур інституціалізації відтворювального простору ринку праці / О. І. Цимбал // Зайнятість та ринок праці. – 2009. – № 21–22. – С. 25–40.
20. Гордєєв О. Концептуальні підходи до сутності інституційного механізму / О. Гордєєв // Публічне адміністрування : теорія та практика. – 2012. – № 3 (11). – С. 36–42.

## References

1. Perspektivy ekonomiky Ukrayiny v umovakh hlobalnoyi makroekonomichnoyi nestabilnosti / Ya. A. Zhalilo, D. S. Pokryshka, Ya. V. Belinska, A. P. Pavlyuk [ta in.]. – K. : NISD, 2013. – 120 s. [in Ukrainian]
2. Petty U. Traktat o nalohakh y sborakh / U. Petty. // Antolohyya ekonomicheskoy klassyky. – M.: MP «ЭКОНОV», «KLYuCh», 1993. – 475s. [in Russian]
3. Petty U. Polytycheskaya aryfmetyka / U. Pety // Yzbrannyye ekonomicheskyye y statysticheskiye proyzvedeniyya: per. s. anhl. – M. : Hosudarstvennoe sotsyalno-ekonomicheskoe yzd-vo, 1940. – 324 s. [in Russian]
4. Kene F. Yzbrannyye ekonomicheskyye proyzvedeniyya : per. s. fr. / F. Kene. – M.: Yzd-vo sots.-ekon. Lyteratury, 1960. – 538 s. [in Russian]
5. Smyt A. Yssledovaniya o pryrode y prychnakh bohatsvta narodov / A. Smyt. M.: Yzd-vo sots.-ek. lyt-ry, 1962. – 677 s. [in Russian]
6. Odehov Yu.H. Rybnok truda (praktycheskaya makroekonomyka truda) : Odehov Yu. H., Rudenko H. H., Luneva N. K. – M.: Alfa-Press, 2007. – 900 s. [in Russian]
7. Smit A. Dobrobut natsiy. Doslidzhennya pro pryrodu i prychny dobrobutu natsiy / A. Smit – K.: Port-Royal, 2001. – 590 s. [in Ukrainian]
8. Blauh M. Ekonomicheskaya mysl v retrospektyve / M. Blauh. M.: „Delo Ltd”, 1994. – 676 s. [in Russian]
9. Shakyrov N. Sh. Evolyutsyya teoryy rynka truda: ot ystokov do postyndustrialnoy epokhy / N. Sh. Shakyrov. // Nauchnyy Tatarstan. – 2010. – №1. – S. 200-208. [in Russian]
10. Marks K. Kapytal / K. Marks. – M. – 1983 – T. 1. Kn. 1.: Protseess proyzvodstva kapytala. – M., 1983. – 761 s. [in Russian]
11. Rofe A. Y. Ekonomyka truda / A. Y. Rofe. – M.: KNORUS, 2010. – 400 s. [in Russian]
12. Marshavin Yu. M. Rehulyuvannya rynku pratsi Ukrayiny : teoriya i praktyka systemnoho pidkhdou : monohrafiya / Yu. M. Marshavin. – K. : Alterpres, 2011. – 396 s. [in Ukrainian]
13. Veblen T. Teoryya prazdnogo klassa / T. Veblen. – M.: Prohress, 1984. – 366 s. [in Russian]
14. Kachala T. M. Suchasni problemy instytutsiynoho rozvytku Ukrayiny / T. M. Kachala // Visnyk ekonomichnoyi nauky Ukrayiny. – 2009. – №2. – S. 48-49. [in Ukrainian]
15. Khovrak I. V. Instytutsionalizm: teoriya, metodolohiya, znachennya // I. V. Khovrak, A. A. Ponomarenko // Ekonomika, finansy, pravo. – 2011. – №11-12. – S. 23-28. [in Ukrainian]
16. Nort D. Ynstytuty, ynstytutsionalnye yzmeneniya y funktsyonyrovanye ekonomiky / D. Nort; Per. s anhl. A.N. Nesterenko; predysl. y nach. red. B. Z. Mylnera. – M. : Fond ekonomicheskoy knyhy “Nachala”, 1997. – 188 s. [in Russian]
17. Zynovev Y.F. Formyrovanye y realizatsyya kadrovoho ekonomicheskoho potentsyala v ahrarnoy sfere : monohr. / Y.F. Zynovev. – Symf.: Fenyks, 2009. – 407 s. [in Russian]
18. Arkhiyereyev S.I. Instytutsiyana skladova rynku pratsi yak faktor znyzhennya transaktsiynykh vytrat v transformatsiynyi ekonomitsi / S.I. Arkhiyereyev, A.V. Hlushach // Visnyk NTU «KhPl» : [zb. nauk. prats]. – 2012. – № 5. – S. 121–135. [in Ukrainian]

19. Tsymbal O. I. Rehulyuvannya zbalansovanoho rozvytku formalnykh ta implitsytnykh struktur instytualizatsiyi vidtvoryvalnoho prostoru rynku pratsi / O. I. Tsymbal // Zaynyatist ta rynek pratsi. – 2009. – №21-22. – S. 25-40. [in Ukrainian]

20. Hordyeyev O. Kontseptualni pidkhody do sutnosti instytutsiynoho mekhanizmu / O. Hordyeyev // Publichne administruvannya : teoriya ta praktyka. – 2012. – № 3 (11). – S. 36-42. [in Ukrainian]

Надійшла 13.01.2014; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 330.4:314.74

О. А. ПАСІЧНИК

Хмельницький національний університет

## СТАДІЇ МІГРАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ЗА УКРАЇНСЬКИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕАЛІЙ

*У роботі представлені результати вивчення стадійності міграційного процесу і зроблена спроба удосконалення існуючої теорії. Запропоновані складові стадій міграції населення виділені відповідно до існуючих реалій соціально-економічного розвитку і міграційних настроїв населення України.*

*Ключові слова: стадія, міграційний процес, адаптація, приживання.*

O. A. PASICHNYK

Khmelnytsky National University

## STAGE MIGRATION PROCESS FOR UKRAINIAN SOCIO-ECONOMIC REALITIES

*In the work the results of the study of the stages of the migration process are presented and made an attempt to improve the existing theory. The proposed components of the stages of migration allocated according to the current realities of socio-economic development level and immigration sentiments of the Ukrainian population.*

*Keywords: stage, migration process, adaptation, survival.*

**Постановка проблеми.** У зв'язку зі складною соціально-економічною ситуацією в Україні, міграційні настрої населення зростають. Частина українського населення перебуває за кордоном у пошуках вищих доходів для утримання своєї сім'ї. Переміщень осіб між Україною та іншими державами чинить суттєвий вплив на соціально-економічну ситуацію в країні, тому він потребує більш детального розгляду науковцями.

**Аналіз останніх досліджень.** Вивченням проблем міграції та її стадій займалися різні науковці, зокрема Л.Л. Рибаківський, О.У. Хомра, С.Каслс, М. Міллер, О.В. Позняк, І. Майданик, П.Г. Шушпанов та інші.

Метою дослідження є аналіз існуючих поглядів на стадії міграції та спроба вдосконалення теорії відповідно до реалій соціально-економічного розвитку України.

**Основна частина.** Для існування явища міграції повинні існувати як мінімум дві демографічні системи. Під демографічною системою варто розглядати об'єднання людей, обмежене певними територіями. У ньому враховуються умови існування особи, його місце в соціумі тощо. Міграція – процес переміщення особи або об'єднань осіб з однієї демографічної системи у іншу.

Міграційний процес у своєму розвитку проходить кілька стадій, які по-різному розглядаються вченими.

Британські дослідники С. Каслс та М. Міллер пропонують чотиристадійну модель міграції населення [2, с.34].

Першій стадії властиві трудові міграції молодих робітників, які пересилають заробітки на Батьківщину та планують повернутися.

На другій стадії тривалість перебування за кордоном збільшується. Основою для цього є спільне проживання, спорідненість або земляцтво мігрантів.

Третя стадія пов'язана з об'єднанням сімей на території країни реципієнта, що в основному пов'язане із збільшенням тривалості перебування за кордоном та створенням етнічних громад.

На останній стадії іммігранти отримують надійний правовий статус в країні прийому, а часом об'єднання іммігрантів можуть отримати права і статус етнічних меншин.

У певних осіб лише формуються міграційні настрої, вони замислюються над можливістю зміни місця проживання та прикладання праці. Інші – вже здійснюють акт переміщення. Ще однією частиною є ті, хто вже змінив місце проживання і наразі вливається в нове для себе середовище. Дані явища та вчинки Л.Л. Рибаківський розглядав з погляду концепції тристадійності міграційного процесу [7]:

1. вихідної, або підготовчої стадії, яка являє собою процес формування територіальної рухливості населення;

2. основної стадії, або власне акту переселення населення, міграційних потоків;

3. заключної стадії, виступаючої як приживання мігрантів на новому місці.

Під час даних стадій відбуваються переходи міграційних індивідів, їх спільностей з одного стану в інший.

Дослідженнями стадійності міграційного процесу займалися багато відомих науковців в сфері міграції. Але більшість з них схиляються до тристадійної моделі Л.Л. Рибаківського, здебільшого доповнюючи або намагаючись вдосконалити її.

Розглянемо поділ стадій за Л.Л. Рибаківським, адже він є більш спрямованим на розуміння причин, механізмів формування рішень особи про міграцію, реалізації самого акту переміщення та подальшого приживання на новому місці.

В основі першої стадії міграції лежить формування територіальної рухливості населення, тобто певного його соціально-психологічного стану. Потенційним мігрантом є особа, яка досягла психологічної готовності мігрувати та прийняла таке рішення. Таке визначення даємо тому, що особа лише з єдиним бажанням змінювати місце проживання та прикладання своєї праці не є потенційним мігрантом. Мігрувати прагнуть багато, а втілюють в життя це прагнення одиниці.

Люди змінюють своє місце проживання заради різної мети, шукаючи шляхів досягнення різних цілей (таблиця 1). Як видно з таблиці, найбільшу частку мігруючого населення становлять відвідувачі родичів та туристи. На третьому місці йдуть люди, які планують працевлаштуватись за кордоном. Але, як відомо, і серед перших двох категорій є частина тих, хто декларує одні цілі, іде із зовсім іншими – з цілями працевлаштування.

Таблиця 1

**Поділ громадян України працездатного віку за метою виїзду за кордон [3, с.102]**

Показник	Кількість, тис. осіб
Всього громадян, які планували виїзд за кордон	1710,1
серед них:	456,8
1) туризм	
2) приватна поїздка (відвідування родичів)	699,6
3) працевлаштування	357,9
4) службове відрядження	93,2
5) навчання	3,3
6) повернення на роботу	31,9
7) ділова поїздка	12,6
8) воз'єднання з сім'єю	15,8
9) заміжжя або одруження	3,2
10) бажання змінити місце проживання	19,6
11) інше	16,2

Одним з визначальних критеріїв першої стадії міграції є міграційна рухливість населення – здатність особи до міграції, яка сформувалася внаслідок накопиченого міграційного досвіду.

Зростають міграційні настрої молоді України. Якщо подивитись на дані 1994 року, то серед молоді на той час лише 10% прагнули виїхати за межі колишнього Радянського союзу. Але вже через десять років цей показник становив близько 30% [9, с.245].

Якщо розглядати весь спектр працездатного населення України, то за даними загальноукраїнського соціологічного моніторингу у 2002 році 6,9% опитаних прагнули виїхати на заробітки в найближчій перспективі, у 2003 році цей показник становив 6,6%, а в 2004 році – 5,7% [8, с.18].

Механізм прийняття рішення про міграцію розглядається з погляду взаємодії зовнішнього середовища та внутрішньої структури особистості, тобто з погляду поведінки. Поведінка – сукупність дій, які індивід здійснює протягом свого життя. Міграційною поведінкою є сукупність дій та вчинків, які відносяться до місця проживання та сфери прикладання своєї праці.

Основними спонукальними мотивами української трудової міграції є заробіток грошей на прожиття, тобто на нагальні потреби (таблиця 2). Протягом останнього десятиріччя на нашу думку таку структуру розподілу витрат можна вважати відносно постійною.

Таблиця 2

**Основні проблеми, які спонукають українців до трудової міграції [8, с.32]**

Проблема	Частка трудових мігрантів
Заробіток на прожиття	51,3%
Заробіток на навчання (своє або дітей)	22,3%
Купівля житла	20%
Заробіток початкового капіталу для відкриття власної справи	6,3%
Купівля автомобіля	5,7%
Інше	2%

Вплив на міграційну поведінку на першій стадії міграційного процесу можна реалізувати зміною територіальної різниці у рівні життя, що дозволить задовольнити основні потреби людини. Іншим напрямком може бути вплив на потреби та ціннісні орієнтири потенційних мігрантів, тобто об'єктів управління.

Друга стадія міграційного процесу відображає власне ступінь реалізація міграційної рухливості. Дана стадія є основною з економіко-демографічної точки зору, адже вона забезпечує збалансоване розміщення продуктивних сил по території.

Сукупність переселень в межах певних територій в певний час становить міграційний потік. Міграційний потік являє собою серію вибуттів та закінчується серією прибуттів.

Визначити обсяги міграційних потоків важко. Дану проблему можна пояснити недосконалістю збору та інформаційного забезпечення даних статистики, а також з неможливістю визначення обсягів нелегальної міграції, під час якої відбувається ухилення від реєстрації.

Структуру міграційного потоку можна розглядати з точки зору статі (рис. 1), та віку мігрантів, їх сімейному стану, національності, освіти, професії, сферам зайнятості тощо. З точки зору статі, чоловіки завжди переважають в структурі міграційних потоків навіть в тому випадку, якщо їх частка в постійному населенні певної території є значно нижчою від жінок.

Підвищеною міграційною рухливістю характеризуються не тільки чоловіки, а й особи працездатного віку, тому в міграційних потоках вони складають основну частину (рис. 2). Особлива доля тут припадає на осіб молодого віку.

Варто відзначити, що за останнє десятиліття зріс середній вік трудових мігрантів. У 2001 році за даними дослідження «Життєві шляхи населення України» [5] цей показник становив 34,6 років, натомість за результатами дослідження «Обстеження трудової міграції в Україні» у 2008 році цей показник становив 36,7 роки [3].

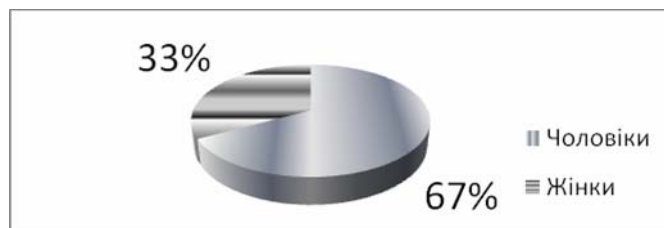


Рис. 1. Розподіл українських мігрантів за статтю [3, с. 29]

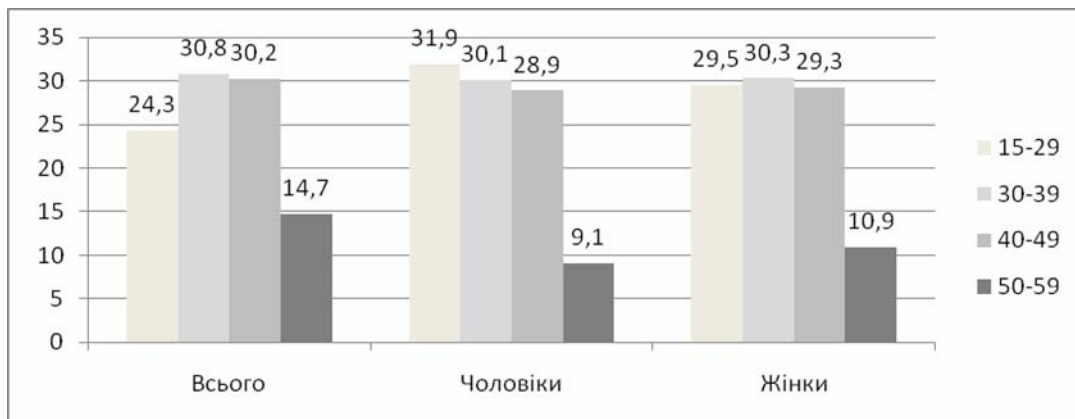


Рис. 2. Розподіл міжнародних мігрантів за віком і статтю [3, с. 29]

Зазвичай міграційні потоки найбільш потужні між сусідніми державами. Потік мігрантів між Україною та Російською федерацією за часів незалежності завжди був найбільшим. Найбільш багаточисельним він був в 1994 році і становив більше 240 тис. осіб. В наступні роки він дещо скорочувався [6, с.65].

Приживання мігранта на новому місці являє собою третю стадію міграційного процесу. Мігрант вселяється в новий для себе район, зустрічається з демографічними, соціальними, економічними змінами, бере участь в соціально-економічній діяльності. Йому необхідно налагоджувати нові зв'язки.

Приживання – це та частина міграційного процесу, яка розпочинається під час перетворення мігранта в новосела, а закінчується під час переходу мігранта в стан старожила.

Під час приживання, мігрант проходить процес адаптації – це процес пристосування людини до нових умов життя. І.А. Лапшина під поняттям «адаптація» розуміє соціально-економічний та

психофізіологічний процес пристосування особистості або соціальної групи до нових умов соціального середовища у місцях заселення [4].

П.Г. Шушпанов виділяє й четверту стадію міграційного процесу – повернення [10]. Вона характерна тим, що особи, які планують тимчасові трудові переміщення за кордон, одночасно планують повернення додому через певний проміжок часу. Проте не всі зовнішні трудові мігранти прагнуть повернутися з тимчасової роботи. Він вважає, що міграційну стадію повернення недоцільно повністю застосовувати відносно таких зовнішніх трудових мігрантів:

1. молоді особи віком 16-29 років, що не перебувають в шлюбі й прагнуть створити власну сім'ю за кордоном;
2. особи віком 30-49 років, розлучені або вдовці, вдови;
3. самотні особи.

Це пов'язано з тим, що міграційну поведінку даних груп зовнішніх трудових мігрантів неможливо передбачити, оскільки поверненню з тимчасової роботи за кордоном зазвичай сприяє тісний родинний зв'язок, наявність дітей та осіб, які потребують опіки, національні переконання тощо.

Ми будемо притримуватись дещо іншого підходу. Адже рішення про повернення-неповернення мігрант може прийняти вже після прибуття на місце призначення. Одні, плануючи осісти на новому місці, не отримують необхідних і очікуваних умов та відразу приймають рішення про повернення. Інші, виїжджаючи на тимчасовий період, навпаки, отримують умови кращі від тих, на які вони очікували. Це їх стимулює до продовження перебування на новому місці, а з часом і до можливого постійного проживання.

Ми пропонуємо виділити іншу стадію міграції – післяміграційний період. Він є одним з можливих варіантів розвитку ситуації після другої стадії міграції (рис. 3).

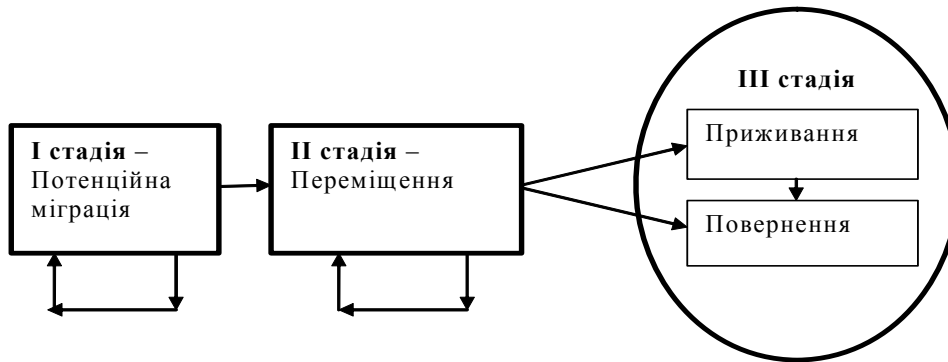


Рис. 3. Стадії міграції населення

Перед мігрантом, залежно від отриманих умов та задоволеності власних потреб та цілей, можуть виникнути декілька варіантів продовження життєвого шляху:

1. у мігранта виникне бажання знову змінити місце проживання, але не повертатись на попереднє місце, а продовжувати мігрувати. Даний випадок так і називаємо – продовження міграції (тобто друга стадія повторюється);

2. у мігранта виникне бажання залишитись на даному місці на певний час. В цьому випадку розглядається питання довгострокової міграції (III стадія, яка включає як приживання, так і повернення);

3. у мігранта виникне бажання залишитись на постійне місце проживання. Даний випадок буде вже закінченням міграції і його наслідком буде перехід на стадію приживання новоселів (III стадія проявляється лише приживанням);

4. У мігранта виникне бажання повернутись назад на попереднє місце проживання (III стадія проявляється відразу поверненням).

Трудова міграція характеризується незадоволеністю доходів на власній території, неможливістю працевлаштування, тривалістю перебування за кордоном (місяць, декілька місяців, роки) і, в переважній більшості випадків, подальшою необхідністю повернення на Батьківщину. Саме повернення мігрантів після закордонного працевлаштування розглядається нами як стадія післяміграційного періоду. В даному періоді повернення мігранта пов'язане не тільки з психологічною адаптацією в соціумі, у відносинах з сім'єю, але й з економічними проблемами: цільовим використанням отриманих за кордоном фінансових ресурсів, працевлаштуванням вдома тощо.

Розглянемо детальніше зазначені випадки. В першому випадку мігрант на новому місці перебування не отримує очікуваних умов життя та праці. Йому знову необхідно шукати шляхи покращення умов існування і він задумується над можливістю знову ж таки переїзду в інше місце. Але він не прагне повертатись додому, він шукає нові місця покращення. Адже існує суттєва різниця у доходах українців мігрантів та немігрантів: середня заробітна плата мігрантів за кордоном у 2008 році становила 820 дол. США [3], що було майже утричі вище, ніж середня заробітна плата в Україні (281 дол. США) [1]. Іноді



мігранти так переїжджають по декілька разів, в результаті повертаючись на попередні місця свого перебування.

В другому випадку мігранта влаштовують умови перебування і працевлаштування на новому місці проживання. Він знаходить хорошу роботу, в нього покращується матеріальне благополуччя. Але він мігрує не назавжди, а на декілька місяців, можливо, на декілька років. В основному такі мігранти характеризуються однією ціллю – покращенням рівня їхнього життя та перспективами підвищення заробітної плати. При наявності сім'ї, яка знаходить на Батьківщині, він надсилає їй грошові перекази. Але, через деякий час, йому необхідно повертатись додому. Якщо ж сім'ї у мігранта немає, то цілями, які він переслідує, можуть бути прагнення спробувати себе на новому місці, накопичення капіталу (придбання житла на Батьківщині, авто, початок підприємницької діяльності).

Часто такі трудові мігранти здійснюють виїзди за кордон не одноразово, і між такими поїздками можуть проходити різні терміни часу.

В третьому випадку, якщо початковою ціллю міграції все таки був переїзд на постійне місце проживання, мігрант знаходить підходящі для свого перебування умови життя. Ці умови дозволяють йому освоюватись на новому місці і він не бачить сенсу в поверненні на попереднє місце проживання. Іноді такими переселенцями стають ті, кого ніщо та ніхто не тримає на попередньому місці. В іншому випадку, в таких людей залишаються сім'ї, близькі люди, друзі. При плануванні переїзду на постійне місце проживання, в даному випадку виникає ситуація завершення міграції та переходу на стадію приживання новоселів.

В останньому випадку мігрант відчуває, що на попередньому місці проживання та працевлаштування йому було краще, його там більше все влаштовувало. Так як найчастіше люди змінюють місце свого перебування з ціллю покращити своє матеріальне благополуччя, то в даному випадку воно, можливо, не покращилось, а то й навпаки – погіршилось. Можливі й інші причини повернення: при переміщеннях між різними кліматичними зонами, в багатьох відбуваються зміни у стані здоров'я; в багатьох залишаються вдома сім'ї і вони повертаються до них; отримують кращу пропозицію роботи; втрачають з тих чи інших причин роботу за кордоном.

Якщо розглянути бажання мігранта повертатись чи не повертатись, то за даними обстеження 2008 року, 17% мігрантів не прагнули повертатись в Україну (таблиця 3).

Таблиця 3

**Трудові мігранти за віком та бажанням повернутись на Батьківщину  
за даними обстеження 2008 року [3, с.63]**

	Всього	у тому числі за бажанням повернутись		
		бажали повернутись	не бажали повертатись	передбачали можливість повернення
Кількість трудових мігрантів, тис. осіб, у тому числі за віковими групами %	783,8	589,5	133,3	61,0
15-29 років	30,8	28,9	39,8	29,6
30-39 років	26,6	27,6	26,9	16,2
40-49 років	33,6	33,6	26,8	48,7
50-59 років	9,0	9,9	6,5	5,5

Як бачимо, не бажають повертатись на Батьківщину насамперед особи молодого віку. Вони не бачать перспектив розвитку, досягнення успіху в своїй країні. Натомість, бажають повернутись, або передбачають можливість повернення особи старші 40-ка років. Вони прагнуть пожити біля сім'ї та родини, іноді в них наявні проблеми зі здоров'ям тощо.

**Висновки.** Можна відзначити, що проблема вивчення стадій міграції населення потребує подальших досліджень, враховуючи сучасні реалії міграційних переміщень. Взявши до уваги умови існування людей в різних країнах, можна деталізувати причини та передумови міграційних переміщень. Створивши належні соціально-економічні умови, можна запобігти витокам мігрантів вже на першій стадії міграційного процесу. Для реалій України, необхідно створювати умови задля заохочення повернення мігрантів, тобто умови, які характерні вже для третьої стадії.

### Література

1. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.

2. Западнюк С.О. Міграції населення України: передумови, динаміка та наслідки розвитку / С.О. Западнюк ; [наук. ред. Руденко Л.Г.]. – К. : 2011. – 240 с.

3. Чебанова В.Г. Зовнішня трудова міграція населення України / Чебанова В.Г. – К. – 2009. – 120 с.
4. Лапшина І.А. Міжнародна міграція робочої сили: український аспект (за матеріалами західних областей України) : дис. ... канд. ек. наук. : 08.05.01 / Лапшина І.А. – Т., 2002. – 161 с.
5. Массей Д. Синтетическая теория международной миграции. Мир в зеркале международной миграции : сб. статей / Массей Д. ; [гл. ред. В.А. Ионцев]. – М. : МАКС Пресс, 2002. – С. 161–174.
6. Пирожков С. Внешние трудовые миграции в Украине: социально-экономический аспект [монография] / Пирожков С., Малиновская Е., Хомра А. – К. : НИПМБ, 2003. – 134 с.
7. Рыбаковский Л.Л. Миграция населения. Стадии миграционного процесса / Рыбаковский Л.Л. – М., 2001. – Вып. 5. – 160 с.
8. Українська трудова міграція до країн Європейського союзу у дзеркалі соціології / Пархоменко Н., Пархоменко Н., Стародуб А. – К., 2005. – 128 с.
9. Шульга Н. Великое переселение народов: репатрианты, беженцы, трудовые мигранты / Шульга Н. – К. : Ин-т социологии НАНУ, 2002. – 700 с.
10. Шушпанов П.Г. Зовнішня трудова міграція населення регіону: соціально-демографічний аспект (на матеріалах Тернопільської області) : дис. ... канд. екон. наук. : 08.00.07 / Шушпанов П.Г. – К., 2009. – 238 с.

#### References

1. Ofitsiyni sait derzhavnogo komitetu statystyky Ukrainy. Rezhym dostupu do сайту: <http://ukrstat.gov.ua/>.
2. Zapadniuk S.O. Migrantska naselennia Ukrainy: peredumovy, dynamika ta naslidky rozvytku // Nauk. red. Rudenko L.H. – К. : 2011. – 240 s.
3. Zovnishnia trudova migrantska naselennia Ukrainy / Chebanova V.H. (red.).: К. – 2009. – 120 s.
4. Lapshyna I.A. Mizhnarodna migrantska robochoi syly: ukrainskyi aspekt (za materialamy zakhidnykh oblastei Ukrainy): dys. kand. ek. nauk.: 08.05.01 – Т., 2002 r. – 161 s.
5. Massei D. Syntetycheskaia teoriya mezhdunarodnoi myhratsyy // Myr v zerkale mezhdunarodnoi myhratsyy: Sb. statei / Hl. red. V.A. Yontsev. – М.: МАКС Press, 2002. – С. 161-174.
6. PyrozHKov S. Vneshnye trudovy'e myhratsyy v Ukraine: sotsialno-e'konomycheskyi aspekt: Monohrafiya / S. PyrozHKov, E. Malynovskaia, A. Khomra. – К.: NYPMБ, 2003. – 134 s.
7. Ry'bakovskiy L.L. Myhratsyia naseleniia. Vy'p.5: Stady myhratsyonnoho protsessa // L.L.Ry'bakovskiy.: М., 2001. – 160 s.
8. Ukrainska trudova migrantska do krain Yevropeiskoho soiuзу u dzerkali sotsiolohii / N. Parkhomenko (red.), N. Parkhomenko (per. z pol.), A. Starodub (red.). – К., 2005. – 128 s.
9. Shulha N. Velykoe pereselenye narodov: repatryanty', bezhentsy', trudovy'e myhranty' // N. Shulha. – К.: Yn-t sotsyolohyy NANU, 2002. – 700 s.
10. Shushpanov P.H. Zovnishnia trudova migrantska naselennia rehionu: sotsialno-demohrafichnyi aspekt (na materialakh Ternopil'skoi oblasti): dys. kand. ek. nauk.: 08.00.07 – К., 2009 r. – 238 s.

Надійшла 13.01.2014; рецензент: д. е. н. Григорук П. М.

## ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 657.2+336.221:336.563

Л. І. БОЙКО, О. М. ЄРЕМЯН  
Херсонський національний технічний університет

### БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ ПОВОРОТНОЇ ФІНАНСОВОЇ ДОПОМОГИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*У статті розкриваються особливості надання поворотної фінансової допомоги суб'єктам господарювання, відображення її в бухгалтерському та податковому обліку.*

*Ключові слова: поворотна фінансова допомога, договір, обігові кошти, Цивільний кодекс, Податковий кодекс*

L. I. BOYKO, O. M. YEREMIAN  
Kherson National Technical University

### RECORD-KEEPING AND TAXATION OF TURNING FINANCIAL HELP OF SUBJECTS OF MENAGE

*The purpose of this paper is to examine the issues of accounting working capital funds through repayable financial assistance to businesses and revealing features of taxation. The legal basis for obtaining financial assistance is repayable loan agreement. Relationship under a loan agreement regulated under articles 1046 - 1053 of the Civil Code of Ukraine . In particular , Art. 1046 of the Code under a loan agreement , one party ( sends the other party ( the borrower ) in the property the money or other things by fungible, and the borrower agrees ( lender) to return the same amount of money or the same amount of things of the same kind and quality. The contract must be interest-free, or make its presence vidsotkovosti credit, and loans can be issued only by banks or financial institutions. So, for financial assistance in various forms of ownership and its impact on real accounting and for tax purposes, you must keep records of income, expenditure and other indicators related to the definition of taxable items and tax liabilities on the basis of primary documents, accounting records, financial statements and other documents relating to the numerous and payment of taxes and charges , driving under the legislation .*

*Keywords: returnable financial assistance agreement, working capital, the Civil Code, the Tax Code.*

#### Постановка проблеми

Поворотна фінансова допомога є найбільш розповсюдженим джерелом поповнення обігових коштів юридичних та фізичних осіб.

Відповідно до пп. 14.1.257 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу поворотна фінансова допомога – це сума коштів, що надійшла платнику податків у користування за договором, який не передбачає нарахування процентів або надання інших видів компенсацій у вигляді плати за користування такими засобами, і що є обов'язковою до повернення [1].

Сума процентів, умовно нарахованих на суму поворотної фінансової допомоги, що залишається неповерненою на кінець звітного періоду, у розмірі облікової ставки Національного банку України, розрахованої за кожний день фактичного використання такої поворотної фінансової допомоги, є безповоротною фінансовою допомогою.

#### Аналіз останніх досліджень

Особливості обліку фінансової допомоги відображені в працях вітчизняних економістів. На необхідність оцінювання кредитних проектів за якомога більшим спектром витрат наголошує В. Волохов [2].

Оподаткування поворотної фінансової допомоги, отриманої від платника /неплатника податку на прибуток, платником податку, який подає Податкову декларацію з податку на прибуток раз на рік та не сплачує авансові платежі визначає у своїй роботі Ігнатів А.

Габрук О. [3] розглядає поворотну фінансову допомогу як інструмент поповнення обігових коштів. Разом з тим, дослідження бухгалтерського обліку та оподаткування поворотної фінансової допомоги суб'єктів господарювання, незважаючи на накопичений досвід промисловців та підприємців, на наш погляд, потребують удосконалення.

#### Постановка завдання

Метою даної статті є вивчення питань обліку поповнення обігових коштів за рахунок поворотної фінансової допомоги суб'єктів господарювання і розкриття особливостей її оподаткування.

#### Виклад основного матеріалу

Правовою основою для отримання поворотної фінансової допомоги є договір позики. Відносини за договором позики регулюються відповідно до статей 1046 – 1053 Цивільного кодексу України. Зокрема, у ст. 1046 цього кодексу за договором позики одна сторона (передає другій стороні (позичальникові) у власність гроші або інші речі, визначені родовими ознаками, а позичальник зобов'язується (позикодавець) повернути таку саму суму грошей або таку саму кількість речей того самого роду та якості. Договір обов'язково повинен бути безпроцентним, інакше наявність відсотковості зробить його кредитом, а кредити

можуть видавати тільки банки або фінансові установи. Згідно зі ст. 1048 Цивільного кодексу договір позики вважається безпроцентним, якщо:

- його укладено між фізичними особами на суму, яка не перевищує п'ятидесятикратного розміру неоподаткованого мінімуму доходів громадян, і він не пов'язаний із здійсненням підприємницької діяльності хоча б однією із сторін;

- позичальникові передані речі, визначені родовими ознаками [2].

Договір повинен відповідати всім вимогам Цивільного кодексу України.

Так, в ньому є основні реквізити:

- найменування документа (договір);

- дата і місце заповнення;

- найменування сторін (позикодавця та позичальника);

- предмет договору (гроші);

- сума позики;

- строк і порядок повернення позики (у зв'язку з оподаткуванням рекомендується не більше 12 місяців);

Є й додаткові елементи:

- порядок сплати;

- вказівка можливості дострокового погашення займа;

- строк повернення позики;

- відповідальність за неповернення або несвоєчасне повернення позики.

За загальними правилами договір позики потребує нотаріального посвідчення у випадках передбачених законодавством. У табл. 1 розглянуто перелік угод, які підлягають обов'язковому нотаріальному посвідченню.

Як видно з табл. 1, договір грошової позики не підлягає нотаріальному посвідченню. За загальним правилом, угоди вимагають нотаріального посвідчення лише у випадках, передбачених законом (ч.1 ст. 209 Цивільного кодексу України). В той же час на вимогу фізичної або юридичної особи таке посвідчення може здійснюватися і в інших випадках. Такі договори, з урахуванням приписів ч. 3 ст. 640 і ч. 4 ст. 639 Цивільного кодексу України, вважаються укладеними з моменту нотаріального посвідчення. Умові про обов'язкове нотаріальне посвідчення слід приділяти належну увагу, оскільки його порушення робить договір недійсним (ч.1 ст. 220 Цивільного кодексу України) що, крім іншого, може породити неприємні податкові наслідки для його сторін.

Бухгалтерський облік не залежить від статусу позичальника та позикодавця. За операціями поворотної позики не виникає доходів згідно з п.5 П (С) БО 15 «Дохід», також немає витрат згідно з п. 9.3 П(С)БО 16 «Витрати»).

Так як у П(С)БО 11 «Зобов'язання» розрізняються довгострокові й короткострокові зобов'язання, то позику строком більше року буде відображено проведеннями і на рахунку 55 (табл.2).

Для умовних відсотків, які в разі неповернення на кінець звітної квартили нараховує платник податку на прибуток, у плані рахунків таких рахунків немає, це суто податковий облік.

На думку деяких фахівців, ці умовні відсотки потрібно віднести до інших витрат звичайної діяльності (рахунок 977) с нарахуванням зобов'язань по субрахунку 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами».

За пп. 153.4.2 Податкового кодексу України виданий кредит, позика також не є для платника податку на прибуток витратою. Для платників єдиного податку витрати взагалі в цілях оподаткування можуть не відобразатись, у зв'язку з тим, що вони ризикують тільки своїм прибутком. Підприємець на загальній системі оподаткування не може включити в свої витрати видану поворотну фінансову допомогу як і платник податку на прибуток, оскільки його витрати за пп. 177.4 Податкового кодексу України як і у платника податку на прибуток прив'язані до розділу III Податкового кодексу України.

Таким чином, взаємодавець видає кредит з прибутку після оподаткування, тобто з вільних від підприємницької і непідприємницької діяльності засобів накопичення. За цими коштами він веде облік витрачання заробленого прибутку. Якщо поворотна фінансова допомога видається фізичній особі, то треба подати форму 1 - ДФ з відображенням коду «153», а в графах про суми ПДФО поставити прочерки, так як ці суми не є для фізичної особи об'єктом оподаткування за пп. 165.1.31 Податкового кодексу України. Такий же код ставиться і при отриманні фізичною особою позики. Якщо фізичній особі до закінчення терміну позовної давності борг пробачили і йому про це офіційно повідомлено, то суб'єкту господарської діяльності (юридичній особі і підприємцю) у звітному періоді прощення боргу треба на нього подати інформацію у ф. 1- ДФ з кодом «127», поставивши прочерки в графах з нарахування та утримання ПДФО. Подати форму треба і після закінчення строку позовної давності, але з кодом «107» і прочерк і в графах нарахування та утримання ПДФО.

Податковий облік у позичальника залежить від статусу позичальника – простої фізичної особи або суб'єкта підприємницької діяльності:

- платника податку на прибуток;

- платника єдиного податку – юридичної особи;
- платника єдиного податку – підприємця;
- платника ПДФО – підприємця.

Таблиця 1

## Нотаріальне посвідчення договорів і державної реєстрації прав

Вид договору	Нотаріальне посвідчення	Державна реєстрація майнових прав	Норма закону
Договір купівлі-продажу і обміну:	+	+	Ст. 657 Цивільного кодексу, ст. 128, 132 Земельного кодексу
- земельного участку			
- єдиного майнового комплексу			
- жилого будинку (квартири) або іншого нерухомого майна			
Договір дарування	+	+	Ст. 719 Цивільного кодексу
- нерухомого майна			
- валютних цінностей на суму, що перевищує п'ятдесятикратний розмір неоподаткованого мінімуму доходів громадян		(в частині нерухомості)	
Договір ренти	+	-	Ст. 732 Цивільного кодексу
Договір про передачу нерухомого майна під виплату ренти	+	+	
Договір про довгоче утримання (догляд)	+	+	Ст. 745 Цивільного кодексу
		(в частині нерухомості)	
Договір найму будинку або іншої капітальної споруди (їх окремої частини)	+	+	Ст. 793, 794 Цивільного кодексу
	(якщо договір укладено на строк 3 роки, або більше)	(якщо договір укладено на строк 3 роки, або більше)	
Договір управління нерухомим майном	+	+	Ст. 1031 Цивільного кодексу
Договір найму транспортного засобу за участю фізичної особи	+	-	Ст. 799 Цивільного кодексу
Договір позики будинку або іншої капітальної споруди (їх окремої частини)	+	+	Ст. 828, 793 Цивільного кодексу
	(якщо договір укладено на строк 3 роки, або більше)	(якщо договір укладено на строк 3 роки, або більше)	
Договір позички транспортного засобу (крім наземних самохідних транспортних засобів) у якому хоча б однією стороною є фізична особа	+	-	Ст. 828 Цивільного кодексу
Договір найму житла з викупом	+	-	Ч. 2 ст.811 Цивільного кодексу
		з 03.08.2013р.	
Договір застави, якщо предметом застави є нерухоме майно, космічні об'єкти, транспортні засоби, що підлягають держреєстрації	+	+	Ст. 577 Цивільного кодексу і ст. 13 Закону України «Про заставу» від 02.10.92 р. № 2654- Хі
		(у частині іпотеки)	
Договір оренди земельної ділянки	-	+	Ст. 14, ст.6 Закону України №161
Договір суборенди земельної ділянки	-	+	Ст. 8 Закону України № 161
Договір про створення акціонерного товариства, в якому беруть участь громадяни	+	-	Ч. 3 ст. 9 Закону України № 514, ч. 2 ст. 153 Цивільного кодексу
Договір про перехід права власності на земельні ділянки	+	+	Ст.132,142 Земельного кодексу України
Договір про спільну часткову власність на земельну ділянку	+	+	Ст.88 Земельного кодексу України
Угода про зміну або розірвання договору (якщо основний договір підлягав нотаріальному посвідченню)	+	+	Ст. 654 Цивільного кодексу
		(у частині нерухомості)	
Договір суборенди майна (якщо договір оренди підлягав нотаріальному посвідченню)	+	+	Ст. 774 Цивільного кодексу
		(у частині нерухомості)	
Договір про заміну кредитора або боржника в зобов'язанні (якщо первинний договір підлягав нотаріальному посвідченню)	+	+	
		(у частині нерухомості)	
Договір про виділення частки в натурі із нерухомого майна	+	-	Ст. 364 Цивільного кодексу
Договір про поділ нерухомого майна, що перебуває у спільній частковій або спільній власності	+	-	Ст. 367,372 Цивільного кодексу

## Типова кореспонденція рахунків з обліку поворотної фінансової допомоги

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
<b>Облік довгострокової заборгованості</b>		
Одержаний в касу довгостроковий займ	301	55
Одержаний на поточний рахунок довгостроковий займ	311	55
Повернено до каси доля довгострокової позики	55	301
Повернено на поточний рахунок частина довгострокової позики	55	311
Якщо після закінчення 12 місяців на дату балансу позику не повернуто і залишився займ з погашенням менше року, то довгострокова позика переводиться в короткострокову	55	611
Повне погашення заборгованості	611	301, 311
<b>Облік короткострокової заборгованості</b>		
Отримано короткострокову позику	301, 311	685
Повернуто короткострокову позику	685	301, 311

Згідно з пп 136.1.20 Податкового кодексу України отримання позики у позичальника юридичної особи-платника податку на прибуток не є доходом. Не буде ніяких наслідків, якщо позичальник повертає позику на кінець кварталу, в якому позика надійшла. При цьому на витрати платник податку на прибуток не має права за пп. 139.1.4 Податкового кодексу України.

Але, якщо на кінець звітного періоду (кварталу) у підприємства залишився борг за позикою, то потрібно нарахувати умовно нараховані відсотки (УН %) за правилами пп 14.1.257 Податкового кодексу України у розмірі облікової ставки НБУ, нарахованої за кожен день користування позикою. Ці відсотки вважаються безповоротною фінансовою допомогою.

Формула розрахунку виглядає наступним чином:

$$\text{УН \%} = \text{ПФДп} \times \Sigma (\text{СтНБУ} : 100 \% : 365 \times \text{К1}), \quad (1)$$

де УН % – сума умовно нарахованих відсотків за відповідний податковий період;

ПФДп – залишок поворотної фінансової допомоги, не поверненої на кінець звітного періоду;

СтНБУ – облікова (і) ставка (і) НБУ. Якщо ставка НБУ змінювалася в звітному періоді, то треба робити стільки розрахунків, скільки разів змінювалася ставка (по відрізках часу в днях дії кожної ставки);

К1 – кількість календарних днів фактичного користування поворотною фінансовою допомогою в межах звітного періоду при певній ставці НБУ, якщо вона змінювалася (включаючи день отримання);

365 – кількість календарних днів у році (для високосного року = 366 календарних днів).

З 1 січня 2013 на підставі нових абзаців пп. 57.1 Податкового кодексу України, Законом України № 5083 от 05.07.2012 р. багато платників податку на прибуток звітують раз на рік, тобто здають не квартальну, а річну декларацію. Сьогодні йде дискусія про те, як цей відсотковий податковий дохід буде включатися в декларацію, а саме йдуть різночитання поняття «звітний період». В статті 152.9 Податкового кодексу для податку на прибуток встановлені періоди: календарний квартал, півріччя, три квартали, рік. Податкові органи наполягають на поквартальному нарахуванні умовних відсотків, як це було раніше. Більшість фахівців говорять про річне нарахуванні умовних відсотків, що більш логічно: нарахувати можна, а де відобразити? Тільки в декларації, а вона тільки річна.

При одержанні фінансової допомоги від засновника у Податковому кодексі є свої особливі правила в абз. 4 пп. 135.5.5. За цими правилами не буде ніяких податкових наслідків, якщо отримана від засновника фінансова допомога буде повернена протягом 365 днів з дня її отримання: не буде ні доходів, ні витрат, ні умовних відсотків. А якщо підприємство платник податку на прибуток не поверне фінансову допомогу засновнику через 365 днів, то з 366 дня користування цією фінансовою допомогою у тому звітному періоді, коли настане 366 день, замаячать податкові наслідки за загальними нормами статті 135 Податкового кодексу. Ці правила залежать від статусу засновника, який дав рідному підприємству фінансову допомогу.

1. засновник - платник податку на прибуток на загальних підставах: треба нарахувати умовні відсотки та відобразити їх у інший податковий дохід по рядку 03.12 додатка ІД.

2. засновник – не платник податку на прибуток або пільговик: всю неповернуту суму включає в дохід по рядку 03.12 додатка ІД з правом у наступному звітному періоді після повернення засновнику фінансової допомоги включити її в витрати по рядку 06.4.34 додатка ІВ.

Формально до кінця звітного періоду (кварталу) можна погасити борг і не відображати жодних податкових наслідків, хоча боргом користувалися довше, ніж 365 днів. Тобто, якщо борг узятий в перших числах кварталу, то період від перших чисел цього кварталу до кінця звітного кварталу, в якому закінчився

365 день, може не каратися в податковому обліку (безкоштовною допомогою користувалися не 4 квартали, а майже 5). Від кого б не отримав фінансову допомогу платник єдиного податку (як юридична особа, так і підприємець), він підпорядковується пункту 292.11.3 розділу Податкового кодексу: поворотна фінансова допомога не включається до доходу, якщо повернути її протягом 12 місяців. Після закінчення 12 місяців - це дохід і з нього віддаються або 3, або 5, або 7%. Для приватних підприємців 1 і 2 групи треба стежити, щоб неповернена вчасно фінансова допомога не дала перевищення 150000 бар'єру доходів з початку календарного року і 1000000 бар'єру відповідно зазначеним групам. Інакше з суми перевищення доведеться заплатити 15 % ПДФО і позбутися статусу платника єдиного податку.

Якщо для підприємця позбавлення статусу платника єдиного податку виявиться несподіванкою, то йому під час перевірки будуть нараховані 15 % ПДФО на всі наступні доходи до дати перевірки, адже він не був готовий до такого і витрати для зменшення оподаткованого доходу, як це роблять підприємці на ПДФО (на загальній системі оподаткування), не збирав. Якщо одержувач фінансової допомоги підприємець на загальній системі оподаткування (на ПДФО), то за пп. 165 1.31 він не включає в дохід суму отриманої фінансової допомоги від будь-якої особи, (до речі, якщо він комусь займав, то повернення зайнятого теж не буде доходом). Для обліку чистого оподаткованого доходу не контролюється граничний термін повернення, тобто віддавати він може і через 2, і через 3 роки, аби виконав умови договору, але при поверненні взятої ним позики він не має права на витрати.

#### Висновки

Таким чином, надання фінансової допомоги при різних формах власності і для реального її відображення в бухгалтерському обліку та для цілей оподаткування необхідно вести облік доходів, витрат і інших показників, пов'язаних з визначенням об'єктів оподаткування або податкових зобов'язань, на підставі первинних документів, реєстрів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, інших документів, пов'язаних з численням і сплатою податків і зборів, ведення яких передбачене законодавством.

#### Література

1. Податковий кодекс України : від 02.12.2010 № 2755 – VI зі змінами та доповненнями від 1 січ. 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
2. Волохов В.І. Методичні підходи до розподілу непроцентних витрат кредитної діяльності та закономірності їх взаємовпливів з ризиками / В.І. Ковальчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 4. – С. 151.
3. Габрук О. Поворотна фінансова допомога як інструмент поповнення обігових коштів суб'єктів господарювання / О.Габрук // Вісник податкової служби України. – 2011. – 336 (656). – С. 39–43.

#### References

1. Tax Code of Ukraine stated on 2 Dec.2010 № 2755 -VI- with Changes and additions stated on 1 .Jan. 2011 [ Electronic resource] / Mode of access . [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
2. Volokhov V.I. Metodichni pidkhody do rozpodilu neprotsentnykh vytrat kredytnoi diialnosti ta zakonornosti yikh vzaiemovplyviv z ryzykamy / V.I. Kovalchuk // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu.- 2010.-№5.Т.4. –S. 151.
3. Habruk O. Povrotna finansova dopomoha yak instrument popovnennia obihovykh koshtiv subiektiv hospodariuvannia / O.Habruk // Visnyk podatkovoi sluzhby Ukrainy. – 2011. – 336 (656). – S. 39-43.

Надійшла 11.01.2014; рецензент: д. е. н. Сарапіна О. А.

## СУТНІСТЬ, ЗНАЧЕННЯ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕЛЕМЕНТІВ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

*Статтю присвячено дослідженню сутності та значення елементів податкового адміністрування. У роботі приділено увагу особливостям здійснення податкового контролю та ведення обліку платників податків органами стягнення, наголошено на важливості податкового планування і прогнозування, розкрито зміст податкового регулювання та адміністрування податкового боргу, як підгалузі податкового адміністрування.*

*Ключові слова: податкове адміністрування, облік платників податків, оподаткування, обов'язкові платежі, податкове регулювання, податковий контроль, податкові органи.*

O. S. VATAMANYUK

Chernivtsi Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics

## THE ESSENCE AND THE IMPORTANCE OF THE ELEMENTS OF TAX ADMINISTRATION AND THE INTERCONNECTION BETWEEN THEM

*The aim of the research is to define the essence of the elements of tax administration, their importance in the implementation of the tax policy and to identify the regularity of the interconnection between them. The term "tax administration" is a widespread category in the professional literature, but the list of its elements varies from study to study of different authors. Although some scientists consider tax accounting the most important task of the tax authorities, such elements as tax regulation, tax planning and forecasting are not the less determinative in state management of the tax processes. All of the listed elements of tax administration form the unique system which allows government not only to collect taxes, but also provide mid-term schedules of tax revenues, regulate business activity and improve the partnership between the tax service bodies and the tax payers. Thus the importance of the elements of tax administration lies in the necessity of national tax system optimization.*

*Key words: tax administration, tax accounting, taxation, taxes, tax regulation, tax control, tax service bodies.*

### Постановка проблеми

Податкове адміністрування як специфічний науково-практичний процес, є надзвичайно містким за своїм змістом, цільовими настановами та умовами організації. Він покликаний не лише забезпечувати зростання податкових надходжень до бюджетів різних рівнів, але й сприяти стимулюванню економічного розвитку, зміцненню податкової дисципліни та вдосконаленню організаційної структури органів стягнення. Виконання цих завдань є передумовою оптимізації податкової системи України, що є особливо актуальним в умовах зростання соціальних потреб населення та інтеграції нашої держави у світову спільноту. У цьому контексті пріоритетного значення набуває дослідження внутрішньої структури податкового адміністрування та економічної природи його складових.

### Аналіз останніх досліджень та публікацій

Термін «податкове адміністрування» широко розповсюджений у фаховому спілкуванні та науковому світі, а дослідженню його сутності та складових елементів присвячено десятки наукових праць, найбільш видатними авторами яких є В. М. Мельник, В. Л. Андрущенко, А. І. Крисоватий, В. Б. Марченко, С. П. Позняков, А. О. Селіванов, Ю. Б. Іванов та ін. При цьому слід наголосити, що нині відсутній не лише єдиний погляд на зміст сутності поняття «податкове адміністрування», але й кут зору, під яким його розглядають науковці. Поряд із різноманітністю підходів до трактування цього терміну, у науковій літературі існують розбіжності й у поглядах на сутність елементів податкового адміністрування. У той же час, важливість розуміння значення адміністрування податків як категорії, обумовлює об'єктивну необхідність систематизації та конкретизації її складових.

### Формулювання цілей статті

Метою дослідження є визначення сутності елементів податкового адміністрування, їх значення у реалізації податкової політики держави, а також виявлення закономірностей взаємозв'язку між ними.

### Виклад основного матеріалу

Тривалий період часу словосполучення «адміністрування податків» вільно використовувалося у практичній діяльності без належного наукового обґрунтування, а одним із науковців, який вперше у вітчизняній фінансовій науці наголосив на необхідності визначення сутності податкового адміністрування, під яким розумів управлінську діяльність органів державної виконавчої влади, пов'язану з організацією процесу оподаткування, був В. М. Мельник [1, с. 40]. Узагальнюючи ж наукові підходи щодо тлумачення сутності податкового адміністрування, ми дійшли висновку, що найбільш поширеними серед них залишаються «управлінський» та «правовий». Перший підхід характеризує адміністрування податків як організаційну та управлінську діяльність, а другий – як механізм, що включає систему способів і організаційно-правових заходів відчуження уповноваженими державними органами податків і зборів (обов'язкових платежів) [2, с. 7].



Дотримуючись постулатів управлінського підходу, ми вважаємо, що податкове адміністрування являє собою сукупність науково обґрунтованих та нормативно регламентованих заходів уповноважених органів законодавчої і виконавчої влади щодо управління та організації оподаткування в країні, формування податкових надходжень бюджетів різних рівнів та реалізації податкової політики уряду відповідно до національної стратегії економічного розвитку держави. Мета цих заходів – реалізація напрямів державної податкової політики, у тому числі наповнення дохідної частини бюджетів податковими надходженнями.

Окремі науковці вирізняють податкове адміністрування мікро- та макрорівня, що в сукупності, на їхню думку, являє собою систему національного податкового адміністрування, складовими якого є [3, с. 239–240]:

- організація податкових відносин, тобто визначення складу податкової системи, звітності, законодавче забезпечення, розробка правил реєстрації платників податків, побудова економічно ефективної системи податкових органів і їхньої інформаційної взаємодії із зацікавленими структурами різних рівнів і т. ін.;

- планування, прогнозування й аналіз надходження податків;
- регулювання податкових відносин, що передбачає облік платників податків, забезпечення мобілізації податків і зборів, масово-роз'яснювальну та консультативну роботу, введення податкових преференцій та інші форми реалізації регулюючої функції податків;
- податковий контроль.

Досліджуючи податкове адміністрування як систему, К. П. Проскура доповнює вище перелічені елементи такими складовими, як адміністрування податкового боргу та впровадження сучасних технологій податкового адміністрування, а під організацією податкових відносин учений має на увазі законодавче регулювання податкової системи, визначення правових засад формування та реалізації податкової політики, організацію загального управління у сфері оподаткування, розробку проектів законодавчих змін тощо [4, с. 54]. На наш погляд, виокремлення процесу впровадження сучасних технологій як напряму адміністрування податків є недостатньо обґрунтованим, оскільки вважаємо, що в сучасному світі інформаційні технології є радше базисною умовою виконання усіх автоматизованих управлінських процесів, ніж їх окремою складовою.

Більш узагальнено структуру податкового адміністрування розглядає В. М. Мельник, який включає до його складу наступні види робіт: облікова, масово-роз'яснювальна, прогнозно-аналітична та контрольно-перевірочна робота [1, с. 40].

У межах податкового адміністрування Ю.Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма та В. В. Карпова виділяють наступні процеси: взяття на облік платників податків, декларування податкових зобов'язань та їх визначення органами контролю, зміна строків виконання податкових зобов'язань, повернення зайво сплачених податків, стягнення несплачених податків, застосування забезпечувальних заходів та оскарження рішень органів контролю і т. п. [6, с. 186]. Щоправда, вказаний перелік дій був запропонований вченими у відповідності до сформульованого ними визначення «адміністрування податкових зобов'язань», в якому основний акцент було розміщено на процедурі реалізації прав і обов'язків суб'єктів податкового права щодо узгодження й погашення податкових зобов'язань.

Поділяючи погляди науковців та враховуючи значимість правової складової для всієї сукупності процесів, що утворюють податкове адміністрування, пропонуємо до елементів податкового адміністрування віднести:

- облік платників податків та обов'язкових платежів;
- податковий контроль;
- масово-роз'яснювальну та консультативну роботу органів стягнення;
- податкове регулювання;
- податкове планування і прогнозування;
- адміністрування податкового боргу;
- моніторинг, оцінку та розробку правового забезпечення діяльності учасників податкових відносин.

На думку багатьох учених [7, с. 74; 8, с. 11], адміністрування податків починається саме з узяття платників податків на облік податковими органами, що є обов'язковою процедурою, необхідною для здійснення контролю за платниками податків, реалізації податкового планування на державному рівні й регулювання податкової системи. Облік платників податків здійснюється з метою створення умов для ведення органами державної податкової служби контролю за правильністю нарахування, своєчасністю і повнотою сплати податків, нарахованих фінансових санкцій і дотриманням податкового законодавства [9]. Він передбачає включення юридичних і фізичних осіб-платників обов'язкових платежів до відповідних облікових реєстрів. З юридичної точки зору, цей процес не включається в жодну стадію податкового процесу й існує паралельно з іншими стадіями та знаходиться за межами реалізації податкового обов'язку і виступає передумовою його виникнення та реалізації [10, с. 227].

Відповідно до українського законодавства, реєстраційна частина облікової справи платника податків формується у тому числі на підставі документів, які надходять до податкових органів від органів державної реєстрації, статистики, центральних органів виконавчої влади та установ банків [9]. Отже,

передумовою взяття на облік платників податків є державна реєстрація, що підтверджує законні засади їх функціонування. Водночас, не слід ототожнювати державну реєстрацію із реєстрацією платників податку, і тим більше, вибірково для окремих видів платежів. Взяття на облік юридичних осіб, їх відокремлених підрозділів, а також самозайнятих осіб здійснюється незалежно від наявності обов'язку щодо сплати того або іншого податку та збору, а реєстрація платників податків здійснюється лише тоді, коли виникає обов'язок стосовно певного платежу. До того ж, операції з обліку платників за окремими податками мають дещо інше призначення, ніж реєстрація господарюючих суб'єктів. Таким чином, цілком обґрунтованим є твердження, що реєстрація в податкових органах є завершальним етапом у процесі обліку платників податків із внесенням їх до спеціального реєстру та присвоєнням індивідуального податкового номера [11].

У свою чергу, спостереження за дотриманням встановлених правил реєстрації та взяття на облік платників податків є складовою системи податкового контролю, який слід розглядати із двох сторін: як функцію державного управління економікою і як особливу діяльність щодо виконання податкового законодавства. Податковий контроль передбачає не лише здійснення перевірок платників податків, але й оцінку легітимності їх господарської та фінансової діяльності, повноти обліку здійснених операцій та визначення податкових зобов'язань і декларування платежів [12, с. 40]. В його основу покладено застосування науково обґрунтованих методів встановлення ступеня відповідності практики оподаткування положенням розробленої податкової політики [13].

Податковому контролю притаманний одночасно забезпечувальний та превентивний характер, що проявляється у наступному: по-перше, результатом застосування податкового контролю є запобігання ухиленню від сплати податків і відповідне зростання податкових надходжень бюджету, а по-друге, нарахування фінансових санкцій у разі порушення податкового законодавства є економічно не вигідним для платників податків, що стимулює декларування ними достовірних сум податкових зобов'язань. Таким чином, цей елемент податкового адміністрування віддзеркалює рівень розвитку податкових відносин між органами стягнення та платниками податків з приводу виконання останніми їх податкового обов'язку.

Неабияке значення для вирішення проблеми гармонізації цих відносин має проведення податковими органами масово-роз'яснювальної та консультативної роботи з населенням, основною метою якої є створення у свідомості останніх толерантного ставлення до діяльності органів стягнення та формування податкової культури. Відповідно основні напрями масово-роз'яснювальної роботи податкових органів повинні включати: організацію навчальних програм для платників податків та інформування про зміни податкового законодавства, у тому числі навчання через ЗМІ, здійснення опитування серед населення для визначення рівня податкової грамотності, проведення регулярних зустрічей керівників і працівників податкових органів із трудовими колективами і громадськими організаціями [14].

Такий вид діяльності як масово-роз'яснювальна та консультативна робота податкових органів В. Б. Марченко відносить до «позитивного» адміністрування. Науковець припускає, що весь спектр адміністративної діяльності уповноважених органів у сфері справляння податків можна умовно поділити на позитивну та адміністративно-примусову або правоохоронну діяльність (примусове адміністрування). Якщо позитивне адміністрування спрямоване на створення умов для виконання обов'язків суб'єктами податкових правовідносин і містить функції організаційно-виконавчого характеру, то адміністративно-примусова діяльність уповноважених органів передбачає втручання у сферу правових інтересів суб'єктів податкових правовідносин для спонукання їх до виконання вимог податкових норм [5, с. 122].

Отже, до позитивної діяльності уповноважених органів у сфері оподаткування належить податкове регулювання та податкове планування і прогнозування. Головною метою податкового регулювання є стримуючий або стимулюючий вплив на ті господарські процеси і явища, які відбуваються в державі. При цьому зміст податкового стимулювання полягає у здійсненні державою заходів адміністративно-правового та організаційного характеру у сфері оподаткування, спрямованих на активізацію підприємницької ініціативи та інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання шляхом усунення недосконалостей існуючої системи оподаткування. Податкове регулювання як сукупність заходів цілеспрямованого впливу дозволяє за рахунок підвищення або зниження загального рівня оподаткування інтенсифікувати інвестиційну активність, впливати на розвиток виробництва та задовольняти потреби різних верств населення, а його прикладний аспект полягає у наданні податкових пільг, диференціації ставок оподаткування, зміні періодичності сплати податків та закріпленні окремих видів податкових надходжень за бюджетами різних рівнів.

Отже, ґрунтуючись на показниках поточного розвитку держави та враховуючи рівень залежності ВВП від рівня оптимальності існуючої системи оподаткування, програма податкового регулювання повинна містити перспективні завдання економічного зростання, засоби їх досягнення, а також заплановані результати, у тому числі у грошовому виразі. Важливим інструментом у визначенні цих завдань та пріоритетів податкової політики загалом є податкове планування та прогнозування. Планування, прогнозування й аналіз надходження податків є важливим елементом податкового адміністрування не лише з фіскальної позиції, а й з позиції формування основ оптимізації тактики і стратегії податкової політики [15, с. 224], адже оперуючи цими фінансовими інструментами можна передбачити зростання дефіцитності бюджету та виявити розбіжності між фіскальними цілями платників податків і держави, оскільки очевидно,

що розподільчий ефект податкової системи впливає на окремих індивідів по-різному.

Оскільки сплата податків призводить не лише до зміни обсягів майна населення, але й впливає на загальний стан економічної рівноваги, з'являються об'єктивні та суб'єктивні причини ухилення платниками податків від виконання податкового обов'язку, що призводить до зростання податкового боргу. Матеріальним виразом такого боргу є грошова сума, що належала до сплати на користь держави, відповідно до чинного законодавства, однак не була вчасно перерахована [16, с. 232]. Адміністрування ж податкового боргу передбачає застосування попереджувально-контрольних, адміністративно-примусових, адміністративно-корпоративних, антикризових та інших заходів, спрямованих на протидію зростанню податкового боргу та збереження фінансової безпеки країни [17; 18, с. 209].

Зважаючи на тезу про те, що податкове адміністрування являє собою систему науково обґрунтованих методичних дій щодо технічного регламентування та регулювання економічних відносин в оподаткуванні [15, с. 220], цілком доцільним, на наш погляд, є віднесення заходів із правового забезпечення діяльності учасників податкових відносин не до інфраструктури, а саме до складу елементів податкового адміністрування, без якого інші складові системи втрачають характерну ознаку «державності», тобто приналежність до легітимно затвердженої управлінської діяльності уповноважених органів влади у галузі оподаткування.

Слід наголосити, що важливу роль у забезпеченні ефективності адміністрування податків відіграє й інформаційно-технологічне забезпечення функціонування податкових органів, необхідність активізації якого була пов'язана із ускладненням господарського життя держави, використанням платниками сучасних засобів економічної комунікації та появою електронних грошей [19, с. 292]. Окрім заходів інформатизації, сучасні технології податкового адміністрування включають також наявні механізми збору, обробки, передачі та аналітичного узагальнення податкової інформації, уніфікацію оподаткування, електронне звітування та моделювання податкових ризиків.

Розглянувши економічну природу складових податкового адміністрування, слід наголосити, що як і будь-яка соціально-економічна система, цей процес функціонує успішно лише за умов налагодженої взаємодії усіх внутрішніх елементів та наявності зв'язків із зовнішнім середовищем [20], оскільки прогресивність адміністрування податків рівноцінно залежить як від діяльності державного, так і приватного секторів економіки, а також від специфіки об'єктивних законів і процесуального права [21, с. 10].

При цьому до основних чинників, що впливають на стан, тенденції розвитку та особливості податкового адміністрування, належать: історичні особливості розвитку суспільства, роль держави у регулюванні суспільних відносин, політична стабільність, загальний стан розвитку продуктивних сил та структура і особливості суспільного виробництва; технологія управління, включно із станом розвитку податкових органів, особливості розвитку системи оподаткування [22, с. 26]. Водночас, важливим моментом при формуванні конкретного механізму адміністрування податків є врахування його подвійної сутності, тобто залежності від конкретних умов розвитку економіки країни та одночасної автономності відносно економічних процесів, зумовленої існуванням людського фактору, пов'язаного з процесом адміністрування податків.

### Висновки

Таким чином, податкове адміністрування як діяльність уповноважених органів законодавчої і виконавчої влади у сфері управління й організації процесу мобілізації податків до державного і місцевих бюджетів передбачає облік, контроль, податкове планування і прогнозування податкових надходжень, податкове регулювання, адміністрування податкового боргу та масово-роз'яснювальну роботу податкових органів. Обов'язковими умовами ефективного адміністрування податків виступає наявність відповідного нормативно-правового забезпечення, перманентне вдосконалення технологій роботи із платниками податків та впровадження сучасних методик опрацювання даних. При цьому, набуваючи рис соціально-економічної системи, модель податкового адміністрування відображає рівень розвитку податкових правовідносин та узгодженості фіскальних інтересів суб'єктів держави і платників податків. У результаті, зростає залежність динаміки модернізації механізму адміністрування податків від розвитку податкової системи.

Оскільки податкове адміністрування може здійснюватися на двох рівнях – на державному та на рівні податкових адміністраторів, неабиякий науковий інтерес становить вивчення функцій та напрямів оптимізації роботи цих суб'єктів, що знайде відображення у подальших дослідженнях.

### Література

1. Мельник В.М. Проблеми теорії та практики адміністрування податків в Україні / В.М. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 5. – С. 40–43.
2. Ластовецький А. Організаційно-правові засади адміністрування податків / А. Ластовецький // Право України. – 2003. – № 11. – С. 37–40.
3. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: монографія / [Мельник П. В., Тарантул Л. Л., Варналії З. С. та ін.] ; за ред. З. С. Варналії. – К. : Знання, 2008. – 675 с.

4. Проскура К.П. Особливості адміністрування податків в Україні / К.П. Проскура // Економічний часопис ХХІ. – 2012. – № 3/4. – С. 53–55.
5. Марченко В.Б. Щодо застосування терміна «адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів)» у Податковому кодексі України / В.Б. Марченко // Часопис Київського університету права. – 2011. – № 1. – С. 120–123.
6. Податковий менеджмент : [підручник] / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізіма, В.В. Карпова. – К. : Знання, 2008. – 525 с.
7. Рева Т.М. Податковий менеджмент: навчальний посібник / Рева Т.М. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 282 с.
8. Калінеску Т. В. Адміністрування податків : [навч. посіб.] / Калінеску Т.В., Корецька-Гармаш В.О., Демидович В.В. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 290 с.
9. Порядок обліку платників податків і зборів [Електронний ресурс] : затв. наказом Міністерства фінансів України від 9 грудня 2011 року № 1588. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1562-11>
10. Боднарук Ю.В. Облік платників податків як функція та податкове процесуальне провадження / Ю. В. Боднарук // Кримський юридичний вісник. – 2008. – № 2 (3). – С. 225–234.
11. Синчак В.П. Сутність і форми реєстрації платників ПДВ в Україні [Електронний ресурс] / В.П. Синчак // Вісник Сумського національного аграрного університету. – Серія «Фінанси і кредит». – 2011. – № 1. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/VSnau/2011\\_1/2Synchak.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/VSnau/2011_1/2Synchak.pdf)
12. Корецька-Гармаш В.О. Податковий контроль: проблемні аспекти та напрямки вдосконалення / В.О. Корецька-Гармаш, Н. М. Раєвська // Часопис економічних реформ. – 2011. – № 1. – С. 39–44.
13. Гусак Н.Б. Контроль податкових органів за діяльністю підприємств : [навч. посіб.] / Н.Б. Гусак. Ю.Д. Гусак. – К. : Центр учбової літератури. 2007. – 320 с.
14. Безпалько І.Р. Удосконалення взаємин платників податків із податковими органами [Електронний ресурс] / І. Р. Безпалько // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.2. – С. 140–146. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnlut/19\\_2/140\\_Bezpalko\\_19\\_2.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlut/19_2/140_Bezpalko_19_2.pdf)
15. Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні: монографія / А.І. Крисоватий. – Тернопіль : Карт-бланш, 2005. – 320 с.
16. Яковлева А.М. Податковий борг: економічний зміст і дискусійні питання / А.М. Яковлева // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3. – С. 230–234.
17. Позняков С.П. Співвідношення понять «адміністрування податків, зборів та інших обов'язкових платежів» і «адміністрування податкового боргу» [Електронний ресурс] / С. П. Позняков // Науковий вісник Національної академії ДПС України. – 2004. – № 3 (25). – Режим доступу : [http://www.asta.edu.ua/vidan/nau\\_visn/3\(25\)/Opodat/Poznyakov.php](http://www.asta.edu.ua/vidan/nau_visn/3(25)/Opodat/Poznyakov.php)
18. Іванишина О.С. Розвиток механізмів адміністрування податкового боргу / О. С. Іванишина // Вісник КНУТД. – 2013. – № 1. – С. 206–213.
19. Іванишина О.С. Розвиток технологій податкового адміністрування / О.С. Іванишина // Вісник КНУТД. – 2012. – № 6. – С. 288–293.
20. Волощук Р.Є. Система адміністрування податків : сутність та структура [Електронний ресурс] / Р.Є. Волощук // Економічний вісник університету. Збірник наукових праць учених та аспірантів. – Переяслав-Хмельницький. – 2011. – Вип. 17/2. – С. 241–246. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/evu/2011\\_17\\_2/Voloschuk.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2011_17_2/Voloschuk.pdf)
21. Richard M. Bird. Taxation and Development: What Have We Learned from Fifty Years of Research? / International Center for Public Policy Working Paper 12-02. – January, 2012. – p. 27.
22. Іванишина О.С. Підходи до вдосконалення організації податкового адміністрування / О.С. Іванишина // Проблеми науки. – 2012. – № 12. – С. 24–27.

## References

1. Mel'nyk V. M. Problemy teorii i ta praktiki administruvannya podatkov v Ukrainy, Aktual'ni problemy ekonomiky, 2003, No. 5, pp. 40-43.
2. Lastovets'kiy A. Orhanizatsiyno-pravovi zasady administruvannya podatkov, Pravo Ukrainy, 2003, No. 11, pp. 37-40.
3. Mel'nyk P. V., Taranhul L. L., Varnaliy Z. S. and oth. Podatkova polityka Ukrainy: stan, problemy ta perspektivy: monografiya. Ed. by Z. S. Varnaliy. Kyiv, Znannya, 2008, 675 p.
4. Proskura K. P. Osoblyvosti administruvannya podatkov v Ukraini, Ekonomichni chasopys – XXI, 2012, No. 3/4, pp. 53-55.
5. Marchenko V. B. Shchodo zastosuvannya termina "administruvannya podatkov, zboriv (obovyazkovykh platezhiv)" u Podatkovomu kodeksi Ukrainy, Chasopys Kyivs'kogo universiteta prava, 2011, No. 1, pp. 120-123.
6. Ivanov Yu. B., Krysovatyi A. I., Kizyma A. Ya., Karpova V. V. Podatkovi menedzhment : pidruchnik. Kyiv, Znannya, 2008, 525 p.
7. Reva T. M. Podatkovi menedzhment : navchal'niy posibnik. Kyiv, Tsentr navchalnoi literatury, 2003, 282 p.
8. Kalinesku T. V., Koretska-Harmash V. O., Demydovych V. V. Administruvannya podatkov : navchalniy posibnyk. Kyiv, Tsentr uchbovoi literatury, 2013, 290 p.
9. Poryadok obliku platnykiv podatkov i zboriv [Electronic resource] : zatv. nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 9 grudnya 2011 roku # 1588. – Access mode : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1562-11>
10. Bodnaruk Yu. V. Oblik platnykiv podatkov yak funktsiya ta podatkove protsesual'ne provadzhennya, Kryms'kyi yuridichniy visnyk, 2008, No. 2 (3), pp. 225-234.

11. Synchak V. P. Sutnist' I formy reyestrzii platnykiv PDV v Ukraini [Electronic resource], Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu, Ed. Finansy i kerdyt, 2011, No. 1. – Access mode : [http://archive.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/VSnau/2011\\_1/2Synchak.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/VSnau/2011_1/2Synchak.pdf)
12. Koretska-Harmash V. O., Rayevs'ka N. M. Podatkovi kontrol': problemni aspekty ta napryamky vdoskonalennya, Chasopys ekonomichnyh reform, 2011, No. 1, pp. 39-44.
13. Husak N. B., Husak Yu. D. Kontrol' podatkovyh organiv za diyal'nisty pidpriemstv : navchalnyi posibnyk. Kyiv, Tsentri uchbovoi literatury, 2007, 320 p.
14. Bezpalko I. R. Udoskonalennya vzayemyn platnykiv podatkov iz podatkovy organamy [Electronic resource], Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, 2009, No. 19.2, pp. 140-146, Access mode : [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnlts/19\\_2/140\\_Bezpalko\\_19\\_2.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlts/19_2/140_Bezpalko_19_2.pdf)
15. Krysovatyi A. I. Teoretyko-orhanizatsiini dominanty ta praktyka realizatsii podatkovoi polityky v Ukraini : monografiya. Ternopil', Kart-blansh, 2005, 320 p.
16. Yakovlyeva A. M. Podatkovi borh: ekonomichniy zmist i dyskusiini pytannya, Aktual'ni problem ekonomiky, 2011, No. 3, pp. 230-234.
17. Poznyakov S. P. Spivvidnoshennya ponyat' «administruvannya podatkov, zboriv ta inshykh obov'yazkovykh platezhiv» i «administruvannya podatkovoho borhu» [Electronic resource], Naukovyi visnyk Natsionalnoyi akademiyi DPS Ukrayiny, 2004, No. 3 (25), Access mode : [http://www.asta.edu.ua/vidan/nau\\_visn/3\(25\)/Opodat/Poznyakov.php](http://www.asta.edu.ua/vidan/nau_visn/3(25)/Opodat/Poznyakov.php)
18. Ivanyshyna O. S. Rozvytok mekhanizmiv administruvannya podatkovoho borhu, Visnyk KNUTD, 2013, No. 1, pp. 206-213.
19. Ivanyshyna O. S. Rozvytok tekhnologii podatkovogo administruvannya, Visnyk KNUTD, 2012, No. 6, pp. 288-293.
20. Voloshchuk R. Ye. Systema administruvannya podatkov : sutnist ta struktura [Electronic resource], Ekonomichniy visnyk universytetu. Zbiryk naukovykh prats uchenykh ta aspirantiv, Pereyaslav-Khmel'nyts'kyi, 2011, No. 17/2, pp. 241-246, Access mode : [http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/evu/2011\\_17\\_2/Voloschuk.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2011_17_2/Voloschuk.pdf)
21. Richard M. Bird. Taxation and Development: What Have We Learned from Fifty Years of Research? / International Center for Public Policy Working Paper 12-02. – January, 2012. – p. 27.
22. Ivanyshyna O. S. Pidkhoty do vdoskonalennya organizatsiyi podatkovogo administruvannya, Problemy nauky, 2012, No. 12, pp. 24-27.

Надійшла 11.01.2014; рецензент: д. е. н. Михайловська О. В.

УДК 343.37

Р. Р. АВГУСТИН

Тернопільський національний економічний університет

## ОБЛІКОВО-СТАТИСТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ОБСЯГУ ТА РІВНЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Автором доведено необхідність використання обліково-статистичного методу для оцінювання обсягу та рівня тіньової економічної діяльності, за якого обсяги тіньового сектору визначаються як сума результатів господарсько-фінансової діяльності, що не відображаються офіційними органами статистики. Виділено різновиди обліково-статистичного підходу до оцінювання обсягу та рівня тіньової економічної діяльності, їх особливості використання, переваги і недоліки при прийнятті управлінських рішень. Запропоновано вважати за необхідне використання формально-правового та кримінологічного методів як доповнення до обліково-статистичного з метою ідентифікації масштабів, динаміки і спадковості обсягів тіньової діяльності.*

*Ключові слова:* обліково-статистичний метод, тінізація економіки, економічна діяльність, оцінювання.

R. R. AUGUSTINE

Ternopil National Economic University

## ACCOUNTING AND STATISTICAL APPROACHES TO THE EVALUATION SCOPE AND LEVEL SHADOW ECONOMY

*The purpose of the article is to determine the characteristics of the use of accounting and statistical approach to the evaluation of the scope and level of shadow economic activity given the diversity of its methodological tools. The author proved the need for accounting and statistical method to assess the scope and level of shadow economy in which the shadow sector are defined as the sum of the results of economic and financial activities that are not displayed by the official statistics. Highlight variety of accounting and statistical approach to the evaluation of the scope and level of shadow economy, their features, advantages and disadvantages in making management decisions. A find it necessary to use the formal legal and criminological methods in addition to accounting and statistics to identify the scope, dynamics and continuity of shadow activity. Use of accounting and statistics, formal-legal and criminological methods as approaches to the direct evaluation of shadowing needs high efficiency of the regulatory agencies.*

*Keywords:* accounting and statistical method, the shadow economy, economic activity, evaluation.

**Постановка задачі.** Системна тінізація охоплює всі сфери суспільства та рівні відносин. Вона обумовлює зниження рівня захищеності та безпеки особи, погіршення життєздатності та економічної безпеки суб'єктів комерційної господарської діяльності, ринкової інфраструктури, загострення проблем безпеки у галузевому-секторальному аспекті, руйнування системи економічної безпеки держави, порушення основ національної безпеки. Відтак, бурхливий розвиток і укорінення тіньових економічних відносин мають негативним наслідком погіршення макроекономічної, фінансової та зовнішньоекономічної складових економічної безпеки держави. Особливо негативними є наслідки у фінансовій сфері, коли кошти

розподіляються не рівномірно, а надмірно акумулюються в обмеженій кількості найзаможніших громадян. При цьому держава втрачає контроль за понад три четвертих власного капіталу, який може або не використовуватися в народногосподарському обігу, або навіть виводитися за межі держави. Є всі підстави погодитися із висновком, що надмірна тінізація руйнує ринкові стимули і мотиви економічних агентів до техніко-технологічної модернізації, здійснення інвестицій та впровадження інновацій, підвищення продуктивності праці і запровадження механізмів ресурсо- та енергозбереження тощо.

Відповідно, розробці дієвого та адекватного методологічного базису оцінювання обсягів та рівня тінізації економіки завжди приділялася доволі пильна увага з боку науковців, дослідників, практичних працівників.

Задля забезпечення системності і комплексності, кількісного та якісного аналізу тінізації економічних відносин в залежності від поставлених перед дослідником цілей і завдань, а також поточної ринкової ситуації і можливостей доступу до інформації доцільно підбирати сукупність доступних і дієвих методів та формувати послідовність їх застосування.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Теоретико-методологічні аспекти оцінювання тінізації економічних відносин досліджували такі вітчизняні і зарубіжні вчені економісти, як І. В. Ангелко [1], З. С. Варналій [6], Т. Л. Вишинська [2], П. Гутман [9], Б. Контіні [8], Н. С. Різник [3], Л. В. Савулкін [4], Б. Свенссон [5], М. І. Флейчук [7] та ін. Кожен із них використовував різні методики до оцінювання, які характеризувались певними особливостями, перевагами і недоліками, але їх результати не повністю слугували вичерпною інформаційно-аналітичною основою прийняття управлінських рішень.

**Виділення невирішених частин.** Важливо не лише визначити перелік таких методів та їх особливостей, а встановити напрями та міру впливу на формування системи економічної безпеки держави за умов постійного удосконалення інформаційно-методичного забезпечення. Сьогодні існує необхідність використання методів, які дозволяють встановити обсяги тінювого сектору котрі не відображаються офіційними органами статистики. Проте, такий підхід доцільно застосовувати лише в поєднанні з іншими, що дозволяють ідентифікувати або кількісно розрахувати масштаби тінізації.

**Формулювання цілей.** Метою статті є визначення особливостей використання обліково-статистичного підходу до оцінювання обсягу та рівня тінювої економічної діяльності враховуючи різноманітність його методологічних інструментів.

**Виклад основного матеріалу.** При теоретико-прикладних дослідженнях проблем тінювої економічної діяльності зазвичай застосовують ширший перелік методичних підходів до оцінювання її рівня. Так, науковцями у дослідженнях аналізуються здебільшого обліково-статистичний (економічний), формально-правовий (контрольно-ревізійний), кримінологічний (юридичний), комплексний методи. Також пропонуються методи опитування, аналізу податкових перевірок, економіко-правового аналізу, розбіжностей, оцінювання неврахованої вартості, монетарні, економетричні, структурні та спеціальні методи.

Проте, найбільшого поширення серед методів оцінювання обсягу та рівня тінювої економічної діяльності набув обліково-статистичний, за якого обсяги тінювого сектору визначаються як сума результатів господарсько-фінансової діяльності, що не відображаються офіційними органами статистики. Сюди відноситься необлікування частини діяльності, у т. ч. у секторі домогосподарств, неоформлена зайнятість, нелегальна еміграція, діяльність без необхідних на це дозвільних документів чи ліцензій, тінізація зовнішньоторговельних операцій.

Наприклад, обсяги нелегальної еміграції визначаються як різниця між кількістю виданих віз у  $i$ -й країні в країну  $A$  ( $V_i$ ) та кількістю осіб, що перетнули кордон країни  $A$  у зворотному напрямку, згідно терміну, вказаного у візі (за інформацією митної статистики) ( $P_i$ ) (формула (1)), а обсяги тінізації зовнішньоторговельних операцій – різниця між офіційними даними щодо експорту та імпорту двох країн (формули (2) та (3)):

$$M_A = \sum_{i=1}^n (V_i - P_i), \quad (1)$$

де  $M_A$  – кількість нелегальних емігрантів у країні  $A$ , ос.;  $i=1, n$  – країна-партнер,  $n$  – кількість країн-партнерів.

$$K_u = \sum_{i=1}^n ((0,9 \times 100\% M_u) - X_i), \quad (2)$$

$$K_u = \sum_{i=1}^n ((1,1 \times 100\% X_u) - M_i), \quad (3)$$

де  $K_u$  – обсяг контрабандних товарних потоків країни, грн.;  $X_i$ ,  $M_i$  – обсяги експорту та імпорту згідно

офіційної статистичної звітності, грн.;  $X_i$ ,  $M_i$  – обсяги експорту та імпорту країни-партнера згідно з офіційною статистичною звітністю (рівень допустимої помилки через об'єктивні обставини допускається – до 10%), грн.

Схожий підхід, але для оцінювання обсягів тіньової зайнятості використовував Б. Контіні [8, с. 513], а в подальшому – Б. Свенссон, що пропонував визначати обсяги тіньового сектору економіки через різницю між обсягами фактичного і нормативного робочого часу [9, с. 58]. Втім, зрозуміло, що зібрати такі дані, а тим паче – довести їх легітимність доволі складно, особливо за умов зацікавленості працівників у тішовій зайнятості чи оплаті праці.

Фактично це насправді прихована діяльність, яка за своєю суттю і природою повністю відповідає характеру тішової. Але якщо суб'єкти господарювання її не відображають, то виникає проблема її кількісного оцінювання. Тобто потрібно виявити фактичні усіх таких злочинів у межах системи національного господарства, після чого сумарно оцінити. Відтак, перевагою цього методу є реальне та справедливе оцінювання обсягу і рівня тінізації економічних відносин. Втім, недоліком – включення лише виявленої частини фіксованих операцій, які не врахувала офіційна статистика. Виходячи з цього, на думку автора, цей підхід доцільно застосовувати лише в поєднанні з іншими, що дозволяють ідентифікувати або кількісно розрахувати масштаби тінізації. Іншим недоліком є неврахування протиправних дій або таких, що офіційною статистикою не враховуються ап'орі. Йдеться про надання різного роду подяк, незаконну діяльність тощо.

Звернімо увагу на те, що різновиди обліково-статистичного підходу до оцінювання обсягу та рівня тішової економічної діяльності стосуються таких методів:

– розбіжностей, що заснований на порівнянні двох або більше джерел даних чи статистичних документів, які містять одну й ту ж інформацію, але розраховану різними методами чи подану різними джерелами інформації [2, с. 264–266];

– порівняння доходів і витрат [1, с. 181–183]. При цьому обсяги тінізації активів домогосподарств визначається за формулою (4):

$$K = \sum_{i=1}^n (D_i - (K_i + R_i + B_i + N_i)), \quad (4)$$

де  $D_i$  – сукупні доходи домогосподарств, грн.;  $K_i$  – заощадження, грн.;  $R_i$  – запаси, грн.;  $B_i$  – цінності та фінансові активи у виді готівкових коштів, валюти, банківських депозитів цінних паперів і заборгованості по заробітній платі, грн.;  $N_i$  – інші витрати на нагромадження капітальних активів, грн.;  $i=1, n$  – кількість обстежених домогосподарств;

– альтернативного оцінювання макроекономічних показників, що базується на використанні непрямих даних для розрахунку реального обсягу ВВП із наступним визначенням величини тішового сектору шляхом порівняння скоректованого показника з даними офіційної статистики (наприклад, аналіз показника споживання електроенергії). Методичні рекомендації, що пропонуються у спеціалізованих за цим напрямом наукових дослідженнях [4], передбачають оцінювання ВВП на основі вибірки як добуток таких складових (формула (5)):

$$ВПП_6 = (T_4 / T_3) \times T_3 \times П_{np}, \quad (5)$$

де  $T_4/T_3$  – загальна кількість відпрацьованих за рік годин у розрахунку на одного зайнятого (за вибіркою), грн.;  $T_3$  – офіційно зареєстрована чисельність зайнятих, ос.;  $П_{np}$  – продуктивність праці у національному господарстві, розрахована на основі аналізу ВВП, грн.;

– товарних потоків, за яким товарний потік, тобто рух вартості від виробництва до споживання будується для окремих найважливіших товарів і товарних груп. Мета застосування цього методу передбачає побудову балансової моделі (наприклад, якщо за певним товаром обсяги виробництва та імпорту є меншими за сумарне споживання, то необхідно визначити, яка частина інформації (дані щодо виробництва чи щодо імпорту) більш надійна і доразуміти іншу частину). При цьому нелегальні товарні потоки можуть обчислюються за співвідношенням (формула (6)):

$$C = \sum_{i=1}^n (V_i + M_i) - E_i, \quad (6)$$

де  $C$  – обсяги споживання  $i$ -го товару, грн.;  $V_i$  – обсяги виробництва  $i$ -го товару, грн.;  $M_i$  – обсяги імпорту  $i$ -го товару, грн.;  $E_i$  – обсяги експорту  $i$ -го товару, грн.;  $i=1, n$  – кількість досліджуваних товарів;

– зайнятості (т. зв. «італійський» метод), згідно якого акцент робиться на аналізі витрат робочої сили за послідовністю: 1) одержання первинних даних за результатами спеціально організованого обстеження домашніх господарств (випадкова вибірка); 2) визначення кількості годин, відпрацьованих

опитуваними у тій чи іншій галузі; 3) розповсюдження зібраної інформації на генеральну сукупність і визначення середньої кількості відпрацьованих людино-днів [3, с. 220–221];

– монетарного, який базується на припущеннях, що у нелегальній економіці як засіб платежу використовується, в основному, готівка; швидкість обігу грошей приблизно однакова в тіншовій і офіційній економіці; у легальному секторі економіки протягом певного періоду співвідношення між кількістю грошей у населення, з однієї сторони, і загальними банківськими депозитними вкладками з іншої, залишається сталою; існує період, коли тіншової економіки немає, або її частка надзвичайно мала. Цей метод був запропонований П. Гутманом у 1982 р. [9].

Втім, на думку автора, недоліками монетарного підходу є те, що у нелегальному секторі використовуються й інші засоби платежу, а не лише готівка (наприклад, бартер); немає підстав припускати, що співвідношення між масою банкнот і банківськими вкладками населення залишається сталим протягом значного періоду; важко встановити, чи співпадає швидкість обігу грошей в обох секторах (вона може бути меншою в нелегальному секторі, оскільки використовується мінімум посередників); важко визначити базовий період коли тіншової економіки не існувало; м'якого моделювання, що стосується окреслення сукупності факторів, які обумовлюють тіншову економіку, і спрямований на розрахунок її відносних обсягів.

У доповнення до обліково-статистичного часто використовують формально-правовий метод, згідно якого аналізуються не стільки невраховані (необліковувані) статистикою дії, як зловживання через ухилення від державної реєстрації або контролю, документального оформлення господарських операцій. Тут простежується схожість з попереднім методичним підходом як за перевагами, так і за недоліками. Причому формально-правовий метод не враховує т. зв. фіктивні операції, відображення неповного продажу товарів за обсягами, ціною, якісними характеристиками.

Відомо, що найбільшу загрозу безпеці національної економіки становить кримінологічний сегмент тіншового сектору ринку. Він представлений діяльністю з виготовлення та продажу наркотичних, психотропних, токсичних засобів, зброї, заборонених товарів та послуг, що чинять негативний вплив на здоров'я споживача, екологію, суспільство. Для облікування його обсягів та визначення рівня застосовується кримінологічний (юридичний) підхід. Але, на думку автора, його самостійне (без поєднання з іншими методами) використання також недостатньо обґрунтоване, оскільки з його допомогою стає можливим врахування лише окремого, часто незначного (за ефективності діяльності державних силових і контролюючих структур), сегменту тіншового сектору.

**Висновки і перспективи подальших розвідок.** Відтак, обліково-статистичний, формально-правовий та кримінологічний методи характеризуються як підходи до прямого оцінювання (ідентифікації шляхом виявлення злочинів, порушень чи приховувань) масштабів та рівня тінзації, що, по-перше, потребує високої ефективності діяльності контролюючих структур та, по-друге, дискусійно в плані динаміки і спадковості обсягів тіншової діяльності (тобто виявлена та розкрита тіншова оборудка буде припиненою, а отже й припиненою та виведеною таким чином з тіні).

В подальших дослідження необхідно врахувати, що вплив тіншової економіки на функціонально-структурні характеристики економічної безпеки держави на посттрансформаційному етапі розвитку національного господарства неоднозначний. Так, з одного боку тінзація економічних відносин струмує економічне зростання, призводить до формування нераціональних структурних співвідношень, демотивації відносно збалансовано-раціонального розвитку держави.

## Література

1. Ангелко І. В. Методичні основи оцінки обсягів тіншового сектору економіки / І. В. Ангелко // Вісник Сумського державного університету. «Серія економіка». – 2011. – № 1. – С. 180–189.
2. Вишинська Т. Л. Методичні підходи до ідентифікації тіншової економічної діяльності / Т. Л. Вишинська // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2012. – № 6 (16). – С. 264–270.
3. Різник Н. С. Методичні підходи до оцінки тіншової економіки регіону / Н. С. Різник // Економічний форум. – 2012. – № 3. – С. 219–132.
4. Савулкін Л. В. Проблеми оцінки діяльності неформального сектора / Л. В. Савулкін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://diteconomics.eu.spb.ru/HTML/predmet/discussion/black\\_economics/Lev\\_Savulkin](http://diteconomics.eu.spb.ru/HTML/predmet/discussion/black_economics/Lev_Savulkin)
5. Свенссон Б. Економіческая преступность / Б. Свенссон. – М. : Прогресс, 1987. – 160 с.
6. Тіншова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / [за ред. З. С. Варналія]. – К. : НІСД, 2006. – 576 с.
7. Флейчук М. І. Легалізація економіки та протидія корупції у системі економічної безпеки: теоретичні основи та стратегічні пріоритети в умовах глобалізації : [монографія] / М. І. Флейчук. – Львів : Ахілл, 2008. – 660 с.



8. Contini B. Convergence and divergence in the informal sector debate focus on Italy, 1984-1992 // World development. – 1992. – Vol. 22. – №4. – P. 510-516.
9. Gutmann P. The economics of crime: practical methods of evaluation. – N. Y., 1982. – P. 29–37.

#### References

1. Angelko I. V. Methodological bases of estimation of the shadow economy, Bulletin of Sumy State University, «Series of economics», 2011, № 1, pp. 180-189. [in Ukrainian]
2. Wyszynski T. L. Methodological approaches to the identification of shadow economy, Ukrainian Scientific-production journal «Sustainable economic development», 2012, № 6 (16), pp. 264-270. [in Ukrainian]
3. Riznuk N. S. Methodical approaches to assessment of the shadow economy of the region, Economic Forum, 2012, № 3, pp. 219-132. [in Ukrainian]
4. Savulkin L. V. Problems of assessing the informal sector, Electron resource, Mode of access: [http://disteconomics.eu.spb.ru/HTML/predmet/discussion/black\\_economics/Lev\\_Savulkin](http://disteconomics.eu.spb.ru/HTML/predmet/discussion/black_economics/Lev_Savulkin)
5. Svensson B. Economic Crime, Moscow, Progress Publishers, 1987, 160 p.
6. The shadow economy: the nature, characteristics and ways of legalizing, Ed. by Z. S. Varnaliya, Kyiv, NISS, 2006, 576 p.
7. Fleychuk M. I. Legalization economy and combating corruption in the system of economic security: Theoretical foundations and strategic priorities in the context of globalization: monografia, Lviv, Achilles, 2008, 660 p.
8. Contini B. Convergence and divergence in the informal sector debate focus on Italy, 1984-1992, World development, 1992, Vol. 22, №4, pp. 510-516.
9. Gutmann P. The economics of crime: practical methods of evaluation, N. Y., 1982, pp. 29-37.

Надійшла 11.01.2014; рецензент: д. е. н. Васильців Т. Г.

УДК 339.56

Л. І. БОЙКО, О. М. ЄРЕМЯН, О. В. КОСТЕНКО

Херсонський національний технічний університет

## ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПДВ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

*У статті досліджено особливості порядку оподаткування податком на додану вартість зовнішньоекономічних операцій з купівлі-продажу товарів відповідно до чинного податкового законодавства України, визначено деякі недоліки та перешкоди у податковій системі.*

*Ключові слова: податок на додану вартість, особливості, оподаткування, зовнішньоекономічні операції, бюджетне відшкодування.*

L. I. BOYKO, O. M. YEREMIAN, O. V. KOSTENKO

Kherson national technical university, Kherson, Ukraine

## FEATURES VAT TAXATION IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

*Export-import supplies of domestic enterprises is a condition of increasing their effective functioning, increase profitability and competitiveness. Therefore, the article investigates the specifics of taxation procedure on the value added in foreign-economic operations on purchase and sale of goods in accordance with legal tax laws of Ukraine, also identified some shortcomings and obstacles in the tax system. The authors proved that the rules of the Tax Code does not fully implementation, and remains a large number of regulations that require additional explanation. Chronic delays in the allocation of budget funds to make payments to exporters, and the low efficiency of the tax administration tax authorities does not ensure rapid verification of the validity of claims of VAT payers are the main problems faced by exporting enterprises eligible for refund. This process is very complex, because by law these operations need to be improved and adjusted to promptly return the VAT on export operations from the state budget.*

*Keywords: VAT, specifics, taxation of the foreign economic activities and operation, state refund*

### Постановка проблеми

Побудова ринкової системи господарювання неможлива без здійснення в підприємницькій діяльності зовнішньоекономічних операцій, практично кожне підприємство рано чи пізно здійснює розрахунки та інші операції з підприємствами іноземних держав. Правила обкладення податком на додану вартість (далі – ПДВ) продажу товарів та надання послуг у зовнішньоекономічній діяльності істотно відрізняються від правил оподаткування внутрішньоукраїнських продажів товарів та надання послуг. Для практичної діяльності підприємств податкові розрахунки є важливою складовою облікової роботи, тому актуальним є вдосконалення методики їх здійснення, яка відповідає б достовірному обліковому забезпеченню податкової звітності при будь-яких змінах податкового законодавства.

### Аналіз останніх досліджень та публікацій

У вітчизняній науці приділяється багато уваги особливостям обліку і оподаткування ПДВ в зовнішньоекономічній діяльності. Цим питанням присвячені наукові праці О.О.Амоші, Ф.Ф.Бутинця, А.М.В.Вишневського, С.Загорського, Ю.Іванова, М.В.Кужельного, Є.В.Мниха, В.В.Сопка, В.О.Шевчука та інших.

### Виділення невирішених частин

Важливі аспекти теорії і практики оподаткування ПДВ залишаються невирішеними на даний момент і потребують проведення подальших досліджень та розробок у напрямі їх удосконалення [1].

### Формулювання цілей

Метою статті є висвітлення особливостей порядку оподаткування ПДВ зовнішньоторговельних операцій в Україні, а також обґрунтування деяких недоліків та перешкод у податковій системі.

### Виклад основного матеріалу

У європейських країнах ПДВ успішно виконує функцію стабільного джерела значної частки податкових надходжень. Порядок оподаткування операцій з експорту та імпорту, зокрема порядок оподаткування таких операцій податком на додану вартість, регулює Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (далі – ПКУ), а саме: відповідно до п. 1.2 ст. 1 ПКУ правила оподаткування товарів чи послуг, переміщених через митний кордон України, визначаються ПКУ (крім оподаткування ввізним (імпортним) та вивізним (експортним) митом, яке регулюється Митним кодексом України від 11.07.2002 р. № 92-IV (далі – МКУ) та іншими нормативними актами з митної справи [2].

Як свідчить практика, порядок оподаткування податком на додану вартість зовнішньоторговельних операцій в Україні є актуальним і до цього дня в силу нестабільності та мінливості законодавчої бази. Здійснення експортно-імпортних поставок вітчизняними підприємствами є однією з умов підвищення їх ефективного функціонування, зростання прибутковості та конкурентоспроможності [3].

Об'єктом оподаткування ПДВ, відповідно до ст. 185 Податкового кодексу України, є операції платників податку з:

– ввезення товарів (супутніх послуг) на митну територію України в митному режимі імпорту або реімпорту;

– вивезення товарів (супутніх послуг) у митному режимі експорту або реекспорту;

– з метою оподаткування цим податком до експорту також прирівнюється постачання товарів (супутніх послуг), які перебувають у вільному обігу на території України, до митного режиму магазину безмитної торгівлі, митного складу або спеціальної митної зони, створених згідно з положеннями глав 35–37 Митного кодексу України;

– з метою оподаткування цим податком до імпорту також прирівнюється постачання товарів (супутніх послуг) з-під митного режиму магазину безмитної торгівлі, митного складу або спеціальної митної зони, створених, згідно з положеннями глав 35–37 Митного кодексу України, для їх подальшого вільного обігу на території України [2].

З набранням чинності ПКУ порядок оподаткування операцій з імпорту товарів докорінно змінився: необхідність відображення додаткових платежів (митні збори, ввізне мито, ПДВ) при придбанні товарів у нерезидентів за іноземну валюту. Сплата "імпортного" ПДВ при імпорті послуг здійснюється суб'єктом ЗЕД – імпортером методом включення до декларації з ПДВ податкових зобов'язань, визначених за правилом "першої події" або за датою здійснення попередньої оплати за послуги, що будуть імпортовані, або за датою надання послуг іноземним СГД. В цьому випадку суб'єкт ЗЕД має право на отримання податкового кредиту з ПДВ тільки в звітному (податковому) періоді, що є наступним за тим звітним періодом, в якому виникають податкові зобов'язання. Іншими словами, суб'єкт ЗЕД в одному місяці одержує імпортні послуги (або за них сплачує), в цьому ж місяці в нього виникають податкові зобов'язання з ПДВ, а в наступному місяці ПДВ сплачується до бюджету та виникає податковий кредит. Документом, який підтверджує право на податковий кредит при імпорті товарів є митна декларація, оформлена відповідно до вимог чинного законодавства, яка підтверджує сплату податку.

База оподаткування ПДВ визначається виходячи з валютного курсу НБУ, що діє на дату подання митної декларації для митного оформлення. Базою оподаткування "імпортним" ПДВ є:

– для товарів – їх договірна (контрактна) вартість, але не менша митної вартості, зазначеної у ввізній ВМД з урахуванням витрат на транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження та страхування до пункту перетину митного кордону України; сплати брокерських, агентських, комісійних та інших видів винагород, пов'язаних з ввезенням (пересиланням) таких товарів; плати за використання об'єктів інтелектуальної власності, що належать до таких товарів; сплату акцизних зборів, ввізного мита, а також інших податків, зборів (обов'язкових платежів);

– для послуг – їх договірна (контрактна) вартість з урахуванням акцизного збору, а також інших податків, зборів (обов'язкових платежів).

Визначена договірна (контрактна) вартість товарів (послуг) в іноземній валюті перераховується в гривні за валютним (обмінним) курсом НБУ, що діяв на момент (дату) виникнення податкових зобов'язань з ПДВ. Згідно з пп. 7.3.6 Закону № 168/97-ВР, датою виникнення податкових зобов'язань є:

– при ввезенні (імпортуванні) товарів - дата оформлення ввізної ВМД, де зазначена сума ПДВ, яку потрібно сплатити;

– при імпортуванні послуг – залежно від того, яка з подій відбулася першою - або дата списання коштів з розрахункового рахунку суб'єкта ЗЕД в оплату послуг або дата оформлення документа (наприклад, акта про надання послуг), що засвідчує факт надання послуг іноземним СГД.

При імпорті товарів, вартістю менше 100 дол. США, митна декларація не заповнюється. Датою виникнення податкових зобов'язань, в даному випадку, є дата отримання товарів платником податку.

Обкладення ПДВ експортних операцій також має ряд особливостей, адже з 1 квітня 2011 року відбулися значні зміни в порядку оподаткування експортних операцій, що дозволить наблизити податковий облік до бухгалтерського. Сутність однієї з них полягає в тому, що при продажу товарів, які були вивезені платником податків за межі митної території України, податок на додану вартість обчислюється за нульовою ставкою. На операції з товарами (майном), які вивозяться за межі митної території України за зовнішньоекономічними договорами й оформлені у митному відношенні з метою тимчасового вивезення протягом одного року, з товарами, які поставляються на консигнацію, з переробленою давальницькою сировиною нерезидента, що повертається його власникові, а також на операції з експорту товарів без фактичного їх вивезення з митної території України, нульова ставка ПДВ не поширюється [4].

Перелік експортних операцій передбачає і такі, що є звільненими від оподаткування ПДВ за умови складання митної декларації, оформленої відповідно до умов чинного законодавства. Перелік операцій, при експорті товарів та супутніх такому експорту послуг до яких застосовується нульова ставка, наведено у п. 6.2 ст. 6 Закону № 168/97-ВР.

Для отримання експортного відшкодування підприємство-експортер повинне представити до державної податкової служби оригінал п'ятого основного аркуша, який є екземпляром для декларанта, оформленого митним органом. Без такого підтвердження відшкодування сум ПДВ не реальне [5]. Таким чином, при отриманні експортного відшкодування ПДВ на підприємстві не залишається жодного оригіналу ВМД — лише копії (щоправда, завірені). І всі експортери-відшкодувальники залишаються при майбутніх перевірках згідно підпункту 7.4.5 Закону про ПДВ, за яким не дозволяється включення до податкового кредиту будь-яких витрат зі сплати податку, що не підтверджені податковими накладними чи митними деклараціями.

Право на бюджетне відшкодування платник ПДВ матиме лише в наступному податковому періоді за умови, якщо отримає в такому періоді від'ємне значення різниці сум податкового зобов'язання та податкового кредиту. При цьому платнику ПДВ відшкодовується не вся сума від'ємного значення, а лише та частина, яка дорівнює сумі ПДВ, фактично сплаченій ним у попередньому податковому періоді постачальникам товарів (послуг).

Для експортера можливі два способи бюджетного відшкодування:

- у рахунок зменшення податкового зобов'язання з ПДВ наступних податкових періодів;
- або на поточний банківський рахунок платника ПДВ.

Отримання попередньої оплати за товари, які згідно з договором підлягають вивозу за межі митної території України, не є підставою для виникнення податкового зобов'язання з ПДВ

Ефективність процедури відшкодування ПДВ є важливою складовою забезпечення конкурентоспроможності українських експортерів, оскільки будь-які затримки погашення державою боргів перед експортерами в наслідку мають підвищення собівартості продукції, що експортується, оскільки примушує товаровиробників здійснювати додаткові кредитні запозичення для фінансування поточної діяльності.

Хронічні затримки у виділенні бюджетних коштів для розрахунків із підприємствами-експортерами, а також низька ефективність системи адміністрування ПДВ органами податкової служби, що не забезпечує швидке здійснення процедур перевірки обґрунтованості вимог платників ПДВ, є основними проблемами, з якими стикаються підприємства-експортери, що мають право на бюджетне відшкодування [6].

В експортні обсяги продажу товарів (робіт, послуг) з метою оподаткування не включаються майнові добровільні пожертвування на користь нерезидентів, майнові внески для продовження будь-якої спільної з нерезидентом діяльності за межами України, майнові внески, які повертаються іноземному інвестору.

Коли суб'єкт ЗЕД має непогашену заборгованість з ПДВ минулих податкових періодів або непогашений податковий вексель, сума експортного відшкодування (або її частина) направляються на погашення такої заборгованості або зараховуються в рахунок погашення такого векселя. Суб'єкт ЗЕД також має право зарахувати суму експортного відшкодування (повністю або частково) в рахунок майбутніх платежів з ПДВ або інших податків, зборів (обов'язкових платежів), які зараховуються до Державного бюджету України [3].

### Висновки

Механізм справляння ПДВ в Україні удосконалюється протягом кожного року з початку запровадження його в системі оподаткування. Але нововведення не повної мірою втіленні в життя, і залишається велика кількість норм, які потребують додаткового тлумачення. Відповідно до чинного податкового законодавства України, об'єктами оподаткування податком на додану вартість при здійсненні зовнішньоекономічних операцій з купівлі-продажу товарів зокрема є операції, при яких відбувається перетин митного кордону: фактичне вивезення таких товарів за межі митної території України чи фактичне ввезення таких товарів на митну територію України. Зараз дуже гостро постає проблема відшкодування експортного ПДВ і вона потребує аналізу подальших досліджень через велику заборгованість податкових органів перед справжніми експортерами та формальностей отримання ПДВ з бюджету.

Цей процес є дуже складним, тому на законодавчому рівні дані операції необхідно вдосконалювати і регулювати, щоб оперативно повертати ПДВ при експортних операціях з державного бюджету.

### Література

1. Китайчук Т.Г. Особливості обліку ПДВ в експортних операціях [Електронний ресурс] / Т.Г. Китайчук, О.В. Радківська // Інноваційна Економіка. – 2011. – № 5 (24). – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/inek/2011\\_5/267.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_5/267.pdf)
2. Експорт та імпорт товарів – оподаткування податком на додану вартість згідно з Податковим кодексом України // Газета “Платник податків” – 2012. – № 16. – С. 144–147
3. Герасимов Р.Ю. Особливості оподаткування ПДВ зовнішньоторговельних операцій [Електронний Ресурс] / Р.Ю. Герасимов, І.О. Лукашова. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>
4. Багрова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : підручник / І.В. Багрова. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
5. Лукашова І.О. Оподаткування: процеси стабілізації податкового механізму в операціях зовнішньоторговельних поставок / І.О. Лукашова // 36. наук. статей за матеріалами III міжрег. наук.-практ. конф. "Спадкування у промисловому регіоні: теорія, практика і перспективи розвитку". – Донецьк : ДонДУЕТ. – 2003. – С. 338–342.
6. Педь І.В. Особливості оподаткування ПДВ зовнішньоекономічних операцій / Педь І.В. – Міжнародні фінанси. – 2007. – № 1. – С. 134–137.
7. Податковий кодекс України : від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI зі змінами та доповненнями від 1 січ. 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
8. Шигун М.М. Методичний інструментарій внутрішнього контролю розрахунків за ПДВ / М.М. Шигун // Вісник ХНУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 2. – С. 83–85.

### References

1. Kytaychuk T. Features of VAT on export operations [electronic resource] / T. Kytaychuk, O. Radkivska // Innovative Economy. - 2011. - № 5 (24). - Mode of access : [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/inek/2011\\_5/267.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_5/267.pdf) [in Ukrainian]
2. Export and Import of goods – taxation with VAT in accordance to the Tax Code of Ukraine // The Newspaper "Platnyk podatkiiv" - 2012. - № 16. - P. 144-147
3. Specifics of taxation with VAT in the foreign economic operations - R. Gerasymov, I. Lukashova [Electronic resource] / Mode of access: <http://www.rusnauka.com>. [in Ukrainian]
4. Bagrova I. Foreign economic activities at an enterprise [Text] / I. Bagrova; Tutorial. - K: Tsentr navchalnoi literatury, 2004. - 580 p. [in Ukrainian]
5. Lukashova I. Taxation: Processes of the tax mechanism stabilization in foreign economic operations of supply [Text] / I. Lukashova; Collection of scientific articles by materials of the 3rd interregional scientific-practical.conf. "Spadkuvannia u promyslovomu regioni: teoria, praktyka i perspektvyvy rozvytku." - Donetsk: DonDUET. - 2003. - P. 338-342. [in Ukrainian]
6. Ped I. Specifics of taxation with VAT in foreign economic operations [Text] / I.Ped. - International Finance. - 2007. -№ 1. - P. 134-137.
7. Tax Code of Ukraine stated on 2 Dec.2010 № 2755 -VI with Changes and additions stated on 1 Jan. 2011 [ Electronic resource] / Mode of access : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
8. Shyhun M. Methodical tools of the internal control for calculations on VAT / M. Shyhun // Vistnyk KhNU. Series: Economic Science. - 2012. - № 2. - P.83 - 85. [in Ukrainian]

Надійшла 11.01.2014; рецензент: д. е. н. Шарко М. В.

## НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРУКТУРИЗАЦІЇ ВИТРАТ ТА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

*Розглянуто питання управління витратами виробництва та прийняття управлінських рішень. Запропонована структуризація витрат, виходячи із зарубіжного та вітчизняного досвіду. Доповнено розуміння витрат виробництва стосовно сучасних реалій розвитку економіки.*

*Ключові слова: бухгалтерський та економічний зміст витрат, виробничі витрати, зміст категорії витрат, калькулювання, управлінський облік, управлінські рішення, формування витрат.*

M. V. IVANOV

Khmelnitskiy National University

## RESEARCH AND THEORETICAL PRINCIPLES STRUCTURING COSTS AND MANAGEMENT DECISIONS

*This scientific study is devoted to the research of the management of the cost of production and management decisions. The proposed structuring costs, based on international and national experience. Supplemented understanding of production costs in relation to the realities of modern economic development. The aim-based on a synthesis of research theoretical and methodological aspects of formation production costs to supplement the understanding of the costs production in relation to present-day realities of economy. «Costs» – a worthwhile expression of the absolute value of the applied-consumed resources needed to implement industrial and business enterprises and reaching the set purpose. This definition of the term «cost» is methodological basis for their classification and assessment.*

*Keywords: accounting and economic content costs, production costs, meaning cost category, calculation, management accounting, management decisions, expenses formation.*

**Постановка проблеми.** Посткризовий стан економіки України спонукає трансформувати систему менеджменту трудових колективів, акціонерів та інвесторів щодо динаміки економічного зростання через мінімізацію витрат та отримання максимальних прибутків. Отже, основним мотивом діяльності підприємства в ринкових умовах є максимізація прибутку. Реальні можливості реалізації цієї стратегічної мети в багатьох випадках обмежені витратами виробництва та попитом на продукцію, що виробляється. Отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія ресурсів залежать від того, як підприємство вирішує питання управління витратами, котре передбачає пошук способів їх зниження. Витрати є основним обмежувачем прибутку і одночасно головним чинником, який впливає на обсяг продукції.

Сучасне підприємство включає такі види діяльності: основний, фінансовий, інвестиційний. Зазначимо, що для координації цих видів діяльності підприємства використовують таку функцію, як управління.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні, методологічні і методичні аспекти формування виробничих витрат в господарстві досить ґрунтовно досліджені і опубліковані в наукових працях вітчизняних учених економістів. Аналіз сучасної вітчизняної економічної літератури показує, що ряд авторів (І.М. Бойчик, Н.М. Бондар, О.П. Крайник, З.В. Клепикова, В.В. Лук'янова, Ю.С. Цал-Цалко) характеризують і визначають витрати виробництва, як грошову форму витрат на засоби виробництва, оплату праці і соціальні заходи, конкретним вираженням яких є собівартість продукції. Проте зазначимо, що питання науково-теоретичних засад структуризації витрат та прийняття управлінських рішень недостатньо досліджені, через те ми у своєму науковому дослідженні більш детально на них зупинимось.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є узагальнення наукових теоретико-методологічних аспектів формування виробничих витрат, доповнення розуміння витрат виробництва стосовно сучасних реалій розвитку економіки.

**Результати дослідження.** Сучасна система управлінських функцій складається з планування, організаційної роботи, контролю і регулювання (див. рис. 1).

На рис. 1 ми бачимо структуру управлінських функцій підприємства, зокрема:

1. Планування – воно може бути коротко- та довготерміновим. Перспективний план накопичує всі пропозиції адміністрації та інших членів колективу щодо майбутнього розвитку підприємства протягом 3–5 чи більше років. Задача планування – передбачити всі потреби та запити для розвитку підприємства і розробити спеціальні заходи для прийняття управлінських рішень. (ПУР) В процесі планування підприємство повинно обрати альтернативу розвитку, чітко дати відповідь, яким чином будуть виконані поставлені задачі і розробити програму дій щодо її впровадження.

2. Організаційна робота – одна із функцій управління – полягає у створенні відповідних управлінських структур, робота яких буде спрямована на досягнення намічених цілей та координацію

зусиль окремих виконавців. Підприємство повинно бути поділене на групи, секції, відділи та центри відповідальності. Цей поділ забезпечить вирішення проблем по виконанню поставлених перед підприємством задач, забезпечить умови для досягнення запланованих цілей.

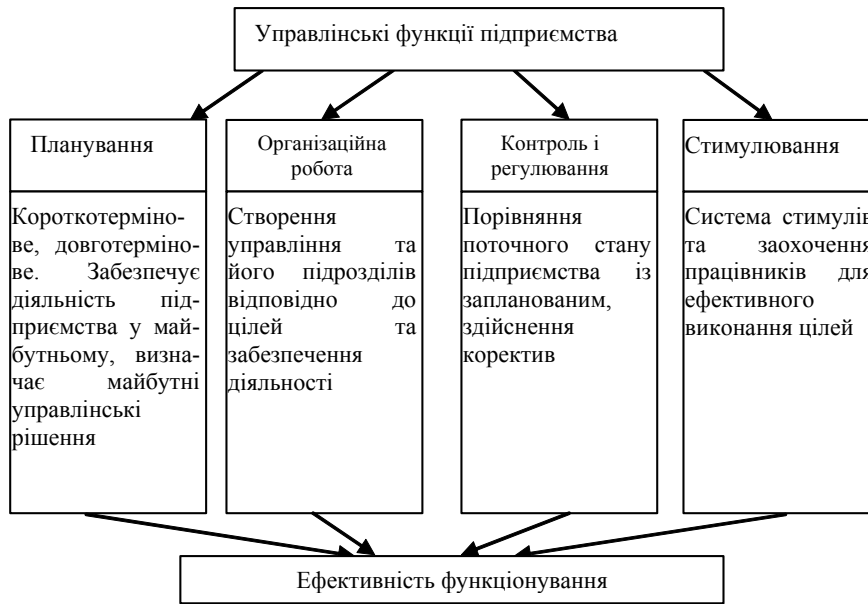


Рис. 1. Менеджмент підприємства

3. Контроль і регулювання – це порівняння фактичних результатів діяльності підприємства з плановими показниками з метою виявлення відхилень та коректування їх. Цей процес допоможе адміністрації вияснити, чи будуть виконане довго- та короткотермінове планування розвитку підприємства, дозволить виявити потенційні проблеми та прийняти заходи щодо їх уникнення. Стимулювання – це вміння керівника секції, групи, відділу або центру відповідальності знайти мотивацію для підлеглих, прикласти всі зусилля, знання та вміння для виконання поставлених задач та цілей і прийняття відповідних рішень.

В процесі управління об'єктами вивчення та їх аналізу є витрати, в основу яких покладений принцип: різні витрати для різних цілей.

Отже, варто зазначити, що сутність поняття “витрати” є складною економічною категорією, виходячи з їх місця, ролі й етапу виникнення у діяльності підприємства. З метою глибшого з'ясування сутності витрат розглянемо початковий етап їх формування, виходячи з того, що поняття “витрати” певним чином пов'язане з поняттям “ресурси”. Формування виробничих ресурсів підприємства відбувається на ринку капіталу (рис. 2).



Рис. 2. Формування виробничих ресурсів підприємства

Поки необхідні ресурси знаходяться на ринку капіталу, вони є потенційними для підприємства. Якщо підприємство купує їх для забезпечення досягнення певної мети розвитку, вони стають реальними

ресурсами або чинниками виробництва для цього підприємства. Таким чином, потенційні ресурси перетворюються в реальні ресурси (активи) підприємства тільки з моменту їх придбання, а в чинники виробництва – з моменту їх цільового використання. Одна частина сформованих ресурсів підприємства забезпечує процес виробництва протягом довготривалого періоду, не змінюючи при цьому свою натуральну форму, а інша частина перебуває у сфері виробництва й обігу і споживається впродовж одного виробничого циклу. Відповідно перший вид ресурсів називають застосованими ресурсами, а другий – споживаними. Слід зазначити, що в діяльності підприємства спочатку мають місце застосовані ресурси, а потім споживані. Застосовані ресурси поступово споживаються в процесі виробництва, тобто стають частково споживаними. Задіяні в процесі діяльності підприємства ресурси, зафіксовані в грошовій формі, формують його витрати (рис. 3).

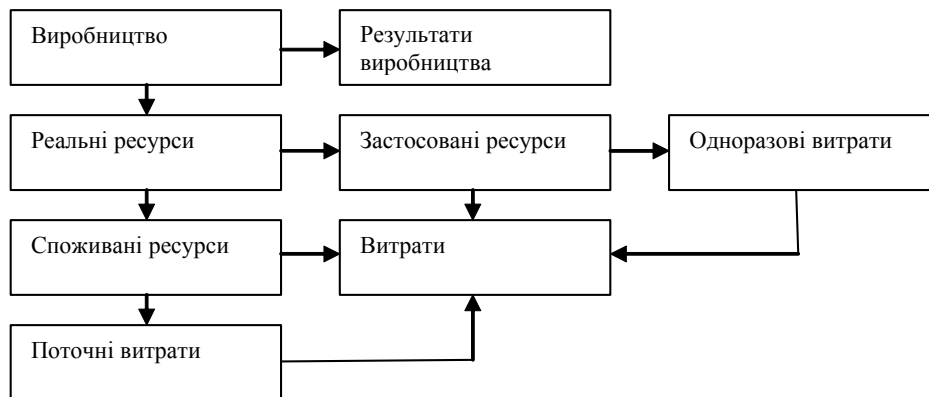


Рис. 3. Методологічні засади визначення сутності терміна «витрати»

**Висновки.** Вартісне вираження абсолютної величини стосовно спожитих ресурсів є «витрати», які є необхідними для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства і досягнення ним поставленої мети. Таке визначення терміна «витрати» є методологічною базою для їх класифікації та оцінки.

У науковій літературі є два підходи до визначення витрат виробництва: бухгалтерський та економічний. Поняття бухгалтерських витрат включає вираження спожитих засобів виробництва у грошовій формі. За цих умов підставою для класифікації витрат є задокументований факт їх здійснення. Бухгалтерія не дає відповіді на питання, чи доцільними були витрати, не дає оцінки щодо обґрунтованості витрат, оскільки ці питання стосуються керівників виробництва та управління.

Грошовий вираз виробничих витрат не виражає їх суті, а є необхідним з огляду на неоднорідність витрачених ресурсів і потреби сумувати їх між собою. Вартісне вираження витрат дає змогу: 1) встановити загальну кількість витрачених чинників виробництва та отриманого при цьому ефекту; 2) порівняти витрати на виробництво подібних товарів різними підприємствами; 3) здійснити оцінку рентабельності окремих товарів та послуг, різного роду діяльності; 4) оцінити рентабельність зміни матеріалу, технології, машин, організації виробництва тощо.

З економічного погляду витрати складають тільки ту частину споживання, яка є необхідною. Тому витрати виробництва можна визначити як економічно обґрунтовані витрати матеріальних ресурсів і засобів праці за певний період часу, виражені в грошовій формі, тобто витрати згідно з нормами та стандартами, характерними для певного виду діяльності. Перевитрати поза встановлені норми не можуть трактуватися як витрати виробництва. З економічної точки зору це витрати, або надлишкові витрати, що свідчить про неефективне використання чинників виробництва.

### Література

1. Бойчик І. М. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / Бойчик І.М. – К. : Атіка, 2004. – 480 с.
2. Бондар Н. М. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / Бондар Н.М. – К. : А.С.К., 2004. – 400 с.
3. Економічна теорія / [за ред. В.О. Білика, П.Т. Саблука]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2004. – 952 с.
4. Лук'янова В.В. Адаптація функціонування підприємства до ризику у нестабільному ринковому середовищі / В.В. Лук'янова // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Зб. наук. пр. Луцький національний технічний університет. – Луцьк. – 2010. – Вип.7 (25), Ч. 2. – С. 207–215.
5. Момот Л.В. Теоретичні основи класифікації витрат та особливості формування процесу прийняття управлінських рішень (зарубіжний і вітчизняний досвід) / Л.В. Момот // Наук. пр. нац. ун-ту харч. технологій. – 2005. – № 17. – С. 17–19.
6. Нагорнюк О. Теоретико-методологічні основи формування виробничих витрат / О. Нагорнюк // Журнал «Аграрна економіка» 2011. – Т. 5. – № 1–4.

7. Охріменко В.І. Витрати та собівартість сільськогосподарської продукції в регулюванні економічних відносин сільськогосподарських підприємств : [монографія] / В. І. Охріменко. – К. : Логос, 2009. – 388 с.

## References

1. Bojčyk I. M. Ekonomika pidpryjemstva : navč. posib. / I. M. Bojčyk. – K. : Atika, 2004. – 480 s.
2. Bondar N. M. Ekonomika pidpryjemstva : navč. posib. / N. M. Bondar. – K. : A.S.K., 2004. – 400 s.
3. Ekonomična teorija / [za red. V. O. Bilyka, P. T. Sabluka]. – K. : NNC IAE, 2004. – 952 s.
4. Lukjanova V.V. Adaptacija funkcionuvannya pidpryjemstva do ryzyku u nestabilnomu rynkovomu seredovyšči / V.V. Lukjanova // Ekonomični nauky. Serija «Oblik i finansy». Zb. nauk. pr. Luc'kyj nacionalnyj tekničnyj universytet. – Vypusk 7 (25), Č. 2 – Luc'k. – 2010 – S. 207-215.
5. Momot L. V. Teoretyčni osnovy klasyfikaciji vytrat ta osoblyvosti formuvannya procesu pryjnjattja upravlinskych rišennj (zarubižnyj i vitčyznjanyj dosvidy) / L. V. Momot // Nauk. pr. Nac. un-tu харч. tehnolohij. - 2005. - # 17. - S. 17-19. - Bibliohr.: 9 nazv. - ukr.
6. O. Nahornjuk Teoretyko-metodolohični osnovy formuvannya vyrobnyčyx vytrat / O. Nahornjuk // Žurnal «Ahrarna ekonomika» 2011, t. 5, # 1-4.
7. Oxrimenko V. I. Vytraty ta sobivartist sil'skohospodarskoji produkciji v rehljuvanni ekonomičnyx vidnosyn sil'skohospodarskych pidpryjemstv : monohrafiya / V. I. Oxrimenko. – K. : Logos, 2009. – 388 s.

Надійшла 11.01.2014; рецензент: д. е. н.

УДК 330.1:338.4

Н. В. ЖИКАЛЯК

Государственное региональное геологическое предприятие "Донецкгеология", г. Артёмовск

## ВЫБОР МЕТОДА РАСЧЁТА СТАВОК ПЛАТЫ ЗА НЕДРА ПРИ ДОБЫЧЕ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ

*В статье обоснован выбор метода расчёта ставок платы за недра при добыче полезных ископаемых, разработан на этой основе порядок специального рентного налогообложения горных компаний Украины в процессе добычи и первичной переработки минеральных ресурсов. Проведён критический анализ подходов к расчёту платы за недра при добыче полезных ископаемых. Обосновано использование роялти в процентах от скорректированного дохода, налоговой базой которого является валовой доход от реализации продукции горной компании без учёта затрат, связанных с поставкой её потребителю; предложена дифференциация ставок роялти по каждому передаваемому недропользователям месторождению (участку земли и недр) в целях исследовательско-промышленной разработки и добычи минеральных ресурсов.*

*Ключевые слова:* плата за недра, минеральные ресурсы, ставка, рентное налогообложение.

N. V. ZHYKALYAK

State Regional Geological Enterprise "Donetskgeologiya", Artyomovsk

## CHOICE OF ROYALTY RATES CALCULATION METHOD IN MINING

*The choice of royalty rates calculation method in mining, the order of the special rent taxation of mining companies in Ukraine during the extraction and primary processing of mineral resources are grounded. A critical analysis of approaches to the calculation of royalty in mining is given. It is shown that the methods used in Ukraine does not allow to correctly determine the amount of royalty rates, reasonable suggestions on how to calculate the royalty rates to be developed. It is proved that the allocation in the accounting profits of mining rents to calculate this based on the royalty rate should be guided not by a variety of mathematical relationships, and then, what rate of return can be considered acceptable for investors of mining companies with the risk factors associated with objective features of the mountain activities and field as well as institutional conditions of its development. The use of royalty as a percentage of adjusted income, the tax base is the gross income from the sale of mining companies, excluding costs associated with the delivery to the consumer; differentiated royalty rates for each transmitted subsoil users deposits (areas of land and mineral resources) to research and commercial development and extraction of mineral resources are grounded.*

*Keywords:* fee for mineral resources, mineral resources, rate, rent taxation

### Введение

Деятельность добывающей промышленности связана с использованием больших объёмов минеральных ресурсов. В этой связи особую значимость представляют вопросы государственного регулирования рентных отношений, определяющих необходимость платы обществу за использование принадлежащих ему недр. В качестве задач рентной политики некоторыми украинскими учёными выдвигается разработка форм и методов исчисления рентной составляющей доходов, экономической модели расчёта горной ренты в рамках стоимостной оценки месторождений, определение уровня максимально целесообразного изъятия ренты во всех сферах и на всех стадиях её создания [1, с. 11]. Постановка этой задачи в 2003 г. (году принятия Налогового кодекса Украины) позволяет сделать вывод, что формы и методы исчисления ренты и расчёта на этой основе ставок платы за недра (роялти) на тот момент в Украине ещё не были разработаны. Вместе с тем метод определения ставок роялти имеет



первостепенное значение, поскольку от того, насколько правильно они посчитаны, зависит объём соответствующих поступлений в бюджет, влияние этого налога на эффективность горной деятельности, а также справедливость налогообложения горного сектора.

Исследованием проблем рентной политики на протяжении последних лет занимаются как отечественные, так и зарубежные специалисты. Так следует отметить работы В. Мищенко [1; 8; 15; 20], Ю. Бобылёва [2], И. Богопольского [3], В. Василенко [4], С. Кимельмана, С. Андриюшина [5], М. Колесника [6], М. Комарова, Ю. Белова [7], Ю. Разовского [9; 21], Т. Решетиловой [10]. Среди фундаментальных теоретических работ зарубежных авторов по исследуемой проблеме следует назвать Дж. М. Отто [11], Р.Ф. Конрада и Р.Б.Хула [12], Б. Парсонса [13].

Так ставки платы за недра в Украине, дифференцированные по видам полезных ископаемых, изначально устанавливались исходя из экспертных оценок их интегрального ресурсно-экономического рейтинга [14, с.139-140]). Что это за рейтинг, как его сосчитать и как с его помощью определить ставки рентных налогов, которые на самом деле должны зависеть от величины горной ренты, известно только авторам данного метода. Очевидно, что с его помощью правильно определить ставку роялти в принципе невозможно.

В дальнейшем, как следует из некоторых публикаций, ставки рентных налогов в Украине менялись и принимались вообще без всяких научных, или даже претендующих на научность, обоснований [15].

Несмотря на то, что в Украине в ряде случаев использовались, и в настоящее время используются, ставки платы за недра, дифференцированные в зависимости от определенных признаков (от глубины залегания углеводородов, от направлений использования минеральной воды, от того, рассыпные или коренные месторождения золота разрабатываются), информация о том, как определялась их величина, в научной литературе отсутствует, а в посвящённых данному вопросу публикациях, излагаются в основном данные о том, когда они были введены и от чего зависит величина налоговых обязательств [16].

Кроме того, в официальной практике расчёта величины платы за лицензии в Украине, представляющей собой определенный вид налога на горную ренту, используется принятая в 2004 г. и затем претерпевшая некоторые незначительные изменения Методика определения начальной цены продажи на аукционе специального разрешения (лицензии) на право пользования недрами. Однако и она непригодна для определения ставки роялти. Предлагаемая в ней формула расчёта стоимости запасов позволяет рассчитать суммарный, приведенный к моменту начала осуществления инвестиций чистый доход от использования минеральных ресурсов, который представляет собой сумму прибыли, входящей в состав альтернативных издержек, горной ренты и предпринимательского дохода. О том, что в составе данного дохода есть часть прибыли, входящая в состав альтернативных издержек, свидетельствует принятие в качестве коэффициента дисконтирования учетной ставки НБУ. Это означает, что в расчете предусмотрена норма прибыли, которая даже ниже, чем та, которую обеспечивают любые безрисковые активы.

За счёт этого рентный доход, рассчитанный с помощью данной методики, оказывается завышенным. Но даже если правильно определить рентный доход, для того чтобы сосчитать ставку рентного налога, нужно, во-первых, выделить в его составе горную ренту. Во-вторых, нужна формула, по которой можно рассчитать ставку роялти и которая отсутствует, поскольку эта методика предназначена для другой цели.

Таким образом, используемые в Украине методы не позволяют правильно определить величину ставок роялти. Приемлемые предложения относительно методов расчёта ставок роялти также не разработаны по настоящему моменту, несмотря на то, что имеется много публикаций специалистов постсоветского пространства, посвящённых данной проблеме, перечисленных в начале статьи.

В очень немногих из них дело доходит до конкретной методики и примеров расчёта ставок роялти. В подавляющем же большинстве этих работ приводятся, в лучшем случае, отдельные формулы и/или высказываются некие соображения относительно того, как это лучше делать. Причем многие из этих предложений недостаточно теоретически обоснованы или непригодны для практических целей. Следует согласиться с мнением, что понимание горной ренты многими российскими специалистами (то же относится и к украинским), страдает явными недостатками, не позволяющими реализовать принцип платности недропользования на практике [7].

В этой связи целью настоящей статьи является обоснование выбора метода расчёта ставок платы за недра при добыче полезных ископаемых, разработка на этой основе порядка специального рентного налогообложения горных компаний Украины в процессе добычи и первичной переработки минеральных ресурсов.

К числу теоретически необоснованных предложений, относительно методов расчёта ставок роялти, относятся следующие.

1. Основываясь на том, что существует абсолютная рента, предлагается установить два вида рентных налогов: один – дифференцированный только в зависимости от вида минеральных ресурсов (величины абсолютной ренты), а второй – в зависимости от некоторых индивидуальных характеристик месторождения. Или, что по сути одно и то же, предлагается использовать два уровня ставок: базовую и дифференцированную (или прямо корректировать налоговые обязательства с помощью поправочных коэффициентов).

Однако поскольку абсолютная рента не существует, её величину, а соответственно и ставку налога на эту ренту, невозможно посчитать.

Невозможно определить, как зависит прибыль в горном секторе от таких факторов, как «невозобновимость», «дефицитность», «исчерпаемость» минеральных ресурсов и т.п., с которыми ассоциируют абсолютную ренту. Поэтому единственным гипотетически возможным методом расчета абсолютной ренты (а соответственно и ставки налога на неё) является оценка чистой прибыли на замыкающем (предельном) месторождении, которая, по определению, должна быть обусловлена только абсолютной рентой. Но поскольку замыкающие месторождения зачастую убыточны или получают прибыль, которая, очевидно, не выше прибыли, входящей в состав альтернативных издержек, с расчетом ставки налога на абсолютную ренту возникают большие проблемы. Они усугубляются еще и тем, что в качестве замыкающих в разные промежутки времени могут выступать разные месторождения, а финансовые результаты от их разработки также могут существенно меняться во времени. Как отмечают российские специалисты, во-первых, выбытие или ввод одного (замыкающего) объекта в число эксплуатируемых может потребовать пересчета ренты для всех объектов. Во-вторых, поскольку месторождения находятся в разной стадии освоения (а от этого существенно зависят издержки добычи), замыкающие месторождения могут ежегодно меняться местами, что также требует регулярного пересчёта ставок [7; 17].

Кроме того, фактическая прибыль зависит от эффективности деятельности компаний, разрабатывающих месторождения. Следовательно, существует проблема подразделения фактической прибыли на абсолютную ренту и ренту, зависящую от эффективности (поведения). Это может привести не только к тому, что абсолютная рента будет посчитана неверно, но и к тому, что будет неверно определено, какое месторождение действительно является замыкающим. Может оказаться, что наименьшую фактическую прибыль будет обеспечивать разработка месторождения с относительно неплохими природными характеристиками, например, за счёт того, что месторождение находится на стадии исчерпания или предприятие просто действует неэффективно.

В связи с этими неразрешимыми проблемами, по-видимому, и появляются предложения определять ставку рентного налога, не дифференцированного по месторождениям, с помощью ресурсно-экономического рейтинга, основанного на экспертных оценках, и других подобных методов или вообще без всяких обоснований. Например, специалистами УкрДГРИ в разработанной ими методике определения нормативов платы за недра просто предлагается принять базовые нормативы платы за недра в следующих размерах: для углеводородов на уровне 5% от стоимости товарной продукции, для угля – 0,2–0,3%, для других видов полезных ископаемых, добываемых открытым способом, – 2–3%, а подземным – 1-2% [18, с. 228–230]. Представляется, что устанавливать ставки налогов на основе догадок, пусть даже весьма авторитетных специалистов, о том, какими они должны быть, не следует.

2. Многие отечественные специалисты предлагают определять ставки рентных налогов на валовые, скорректированные доходы и натуральные объемы производства с помощью зависимостей, отражающих влияние определенных факторов на величину горной ренты. К этим факторам обычно относятся: объёмы добычи (производственная мощность добывающих компаний), некоторые горно-геологические условия разработки месторождений, определенные показатели природного качества добываемых полезных ископаемых и т.д.

Данный подход основан на теоретических положениях, согласно которым горная рента представляет собой часть чистой прибыли, обусловленную некоторыми объективными (в основном природными) особенностями месторождений. Теоретически данный тезис с учётом некоторых уточнений не вызывает возражений. Однако на практике более или менее точно определить эти зависимости крайне сложно, а в нынешних условиях Украины, видимо, вообще невозможно. Это связано со следующими обстоятельствами:

а) имеющаяся в Украине статистика, которая необходима, чтобы установить эти зависимости, совершенно недостоверна, поскольку многие данные искажаются в связи с массовым уходом от налогов и теневой экономической деятельностью горных компаний;

б) нужно иметь статистику за достаточно длительный срок и по достаточно большому количеству месторождений, иначе выборки могут быть нерепрезентативны. Вместе с тем количество разрабатываемых месторождений некоторых видов полезных ископаемых может быть невелико, а статистика за длительные промежутки не иметься или быть несопоставима;

в) необходимо как-то отделить объективные причины, влияющие на размер фактической прибыли (чистого дохода), от субъективных, которые обусловлены инвестициями в устаревшие технологии, бесхозяйственностью, воровством или, наоборот, использованием более эффективных технологий, правил организации хозяйственной деятельности, инновациями и т.д.;

г) полученные зависимости величины дохода от различных факторов в любом случае будут сомнительны, поскольку факторы, влияющие на величину горной ренты, взаимосвязаны и отделить объективные причины её образования от субъективных невозможно;

д) вступление на рынок или выход из него отдельных компаний, а также расширение или сужение рынков минеральных ресурсов, для которых ведётся расчёт, в связи с появлением или снятием ограничений

на внешнюю торговлю может привести к изменению величины ранее рассчитанных показателей и характера установленных на другой статистической базе закономерностей, учитываемых при определении величины ставок. Следовательно, потребуются вновь проводить расчёты и каждый раз пересматривать некоторые параметры принятой методики определения ставок роялти, например поправочные коэффициенты к базовой ставке, призванные корректировать их величину;

е) любое изменение технологий и институтов также может привести к тому, что влияние какого-либо фактора на величину ренты существенно изменится. В связи с этим также может возникнуть необходимость пересчёта различных показателей и изменения законодательства (методики расчета ставок);

ж) разные факторы по-разному влияют на величину ренты от разработки различных видов полезных ископаемых. В связи с этим для каждого их вида нужно определять наиболее значимые факторы и устанавливать, как они влияют на величину горной ренты и ставки налогов. Это потребует огромного количества исследований и расчётов, поскольку в Украине добывается много видов полезных ископаемых.

Таким образом, совершенно очевидно, что данный метод неприменим на практике, поскольку он требует сбора огромного массива достоверной информации, характеризующей деятельность различных групп предприятий, добывающих отдельные виды минеральных ресурсов, установления достаточно точных, статистически значимых зависимостей их дохода (величины горной ренты) от этих факторов, постоянного пересмотра полученных зависимостей и изменения принятого на их основе законодательства при изменении различных обстоятельств.

Даже если проделать всю огромную работу, связанную с названными исследованиями, расчётами, разработкой и принятием соответствующей методики, посчитанные на этой основе ставки в связи с недостоверностью статистики и результатов исследований могут существенно отличаться от теоретически обоснованных, со всеми вытекающими последствиями для бюджета и горных компаний, которым они будут назначены.

Вышеизложенное подтверждается тем, что работы, в которых предпринимались попытки рассчитать соответствующие зависимости и таким образом установить ставки рентной платы для угольных месторождений, проводимые в ДонУГИ, так и не привели к желаемым результатам.

По-видимому, в связи с тем, что рассчитать зависимости величины горной ренты и ставок рентных налогов от выбранных природных и других факторов сложно, на практике предпринимаются попытки и в ряде работ предлагается устанавливать их экспертным путем [19].

Таким образом, при назначении ставок рентных налогов в Украине предлагается использовать не данные, полученные в результате исследований и расчётов, а мнения неких экспертов о том, как влияют некоторые горно-геологические условия, объёмы добычи и даже ликвидность продукции на величину ренты и этих ставок. Причем неизвестно даже, что означает эта «ликвидность» и в каких показателях она может быть выражена. Возникает вопрос, откуда о том, как влияют на ренту те или иные факторы, могут знать эксперты, если они не проводили соответствующих расчётов, а также, зачем нужно выяснять их мнения, если такие расчёты кем-либо проводились и можно считать их результаты достаточно достоверными?

А самое главное, не ясно, зачем вообще нужно пытаться использовать для назначения ставок роялти этот метод расчёта (основанный на установлении зависимостей величины ренты от различных факторов), если существует и широко используется в мировой практике другой метод, имеющий неоспоримые преимущества. Этот метод основан на оценке потенциальной прибыли от разработки месторождений и её распределении между государством и добывающей компанией. Причем интересно, что отечественные специалисты, предлагающие другие методы расчёта ставок, знают о его существовании [19].

Для определения ставок роялти на натуральные объёмы добычи, валовые и скорректированные доходы в странах с рыночной экономикой и современными теоретическими представлениями о горной ренте используются прогнозные технико-экономические показатели геолого-экономической оценки (ГЭО) запасов и инвестиционных проектов разработки месторождений (участков недр). На основании этих показателей рассчитывается предполагаемая чистая или экономическая прибыль за весь период эксплуатации месторождения, определяется, какую её часть составляет горная рента, а затем рассчитывается ставка роялти как отношение горной ренты к соответствующей налоговой базе.

Этот метод также не идеален, поскольку расчеты на длительную перспективу (срок реализации некоторых горных проектов составляет десятки лет) не всегда дают точные результаты. Но все же инвестиционные проекты и геолого-экономические оценки запасов являются необходимым элементом горной деятельности и на их основе принимаются решения о постановке запасов на баланс, инвестициях, кредитовании добывающих компаний и т.д. Данные, содержащиеся в ГЭО-2, ГЭО-3, и данные инвестиционных проектов позволяют достаточно точно прогнозировать доходы и издержки горного проекта в определённом временном интервале.

Кроме того, при использовании этого метода расчеты ставок основаны не на статических данных о деятельности предприятий, которые могут быть искажены и являться результатом использования устаревших технологий и принятия неэффективных решений в процессе текущей деятельности, а на прогнозных, основанных на более достоверной информации и расчётах, выполненных исходя из предположений, что будут использоваться современные технологии и приниматься эффективные решения.

Последнее позволяет более точно определять величину горной ренты, которая не должна зависеть от поведения. А также при использовании данного метода нет необходимости собирать огромный массив статистики, определять зависимость величины ренты от различных показателей и т.д.

Правда, существует проблема, связанная с определением экономической прибыли и её разделением на горную ренту и прочую (предпринимательскую) прибыль. Однако методы решения этой проблемы достаточно хорошо известны, а кроме того, её необходимо решать в случае применения любого способа определения ставки и использования любого вида роялти.

То есть многочисленные преимущества последнего метода расчёта ставок неоспоримы. Вместе с тем его недостатком в сравнении с первым методом, является то, что в процессе подготовки ГЭО, проекта разработки месторождения, расчёта и назначения ставки роялти имеются большие возможности для занижения ставок с целью получить за это коррупционные вознаграждения. Однако и при использовании первого метода такого рода действия также могут иметь место. То есть при использовании любого метода расчётов важно обеспечить эффективный контроль над достоверностью исходных данных, соблюдением принятой методики, процедурами назначения ставок и т.д.

Кроме того, возможность коррупции не является основанием для того, чтобы применять крайне сложную, трудоёмкую методику расчёта ставок, к тому же не обеспечивающую удовлетворительных результатов.

В некоторых работах специалистов с постсоветского пространства отмечается возможность использования данного метода, а также то, что расчет ставок роялти должен быть основан на показателе чистой текущей стоимости (*net present value – NPV*), который в настоящее время широко используется для оценки запасов [7, с. 75; 20, с. 8]. Однако для того, чтобы реализовать эти правильные идеи, необходима соответствующая методика расчёта ставок, которая до сих пор так и не была предложена.

3. Как отмечалось выше, какой бы вид роялти и метод расчёта его ставки не был выбран, всегда существует проблема выделения в составе прибыли горной компании той её части, которая входит в состав альтернативных издержек, а также разделения экономической прибыли на горную ренту и прочую прибыль (зависящую от решений и действий хозяйствующих субъектов).

Ставка роялти всегда представляет собой отношение горной ренты к соответствующей налоговой базе (прибыли, валовому доходу, натуральному объёму производства и т.д.). Поэтому для её расчёта нужно знать величину горной ренты, а первоначально можно получить информацию только о величине фактической или предполагаемой бухгалтерской прибыли.

Как и по всем другим вопросам, специалисты постсоветского пространства вносят принципиально разные, зачастую неверные предложения относительно того, как выделить в составе бухгалтерской прибыли горную ренту.

Во-первых, более или менее точно разделить прибыль на экономическую и входящую в состав альтернативных издержек можно только путем сравнения фактической или прогнозируемой прибыли горной компании с той, которую при таком же уровне риска инвестор может получить в любом другом месте. Очевидно, что с этой целью сравнивать фактическую норму прибыли с народнохозяйственными, среднеотраслевыми и другими такого рода нормативами рентабельности, с учетной ставкой Национального банка Украины, ставкой межбанковских кредитов и т.д., как это предлагают некоторые отечественные ученые [18; 21] и предписано в некоторых нормативных документах, нет оснований. Все эти нормативы не имеют никакого отношения к норме прибыли в горном секторе.

Во-вторых, некоторые специалисты придерживаются мнения, что существуют объективные критерии, позволяющие разделить экономическую прибыль на горную ренту и прочую ренту, что между ними существуют некие математические зависимости и т.д. Например, вносится предложение относительно разделения экономической прибыли на ренты первого и второго рода с помощью дифференциального уравнения [7]. Вместе с тем, как было показано выше, возможностей с помощью любых расчётов точно выделить в составе экономической прибыли горную ренту нет, поскольку нельзя однозначно определить, какая её часть действительно зависит от объективных обстоятельств, а какая – от поведения хозяйствующих субъектов.

Разделить бухгалтерскую прибыль на прибыль, входящую в состав альтернативных издержек, горную и предпринимательскую ренту, можно только исходя из мнений заинтересованных сторон относительно того, какая часть прибыли горной компании зависит от природных и социально-экономических условий разработки месторождения, а какая – от инвестиций, инноваций, таланта, знаний и усилий. Если хозяйствующий субъект и государство или другой собственник месторождения достигли консенсуса относительно того, как должна распределяться прибыль от его разработки, можно считать, что задача разделения прибыли решена. Инвестор получает прибыль, которая, по его мнению, соответствует его вкладу (инвестициям, инновациям, риску и т.д.), а государство получает оставшуюся часть, которая обусловлена природными свойствами месторождения, а также уровнем развития инфраструктуры, технологий и институтов (то есть вкладом государства в этот процесс как собственника ресурсов и организации, ответственной за социально-экономические характеристики страны и региона, в котором ведется горная деятельность). В конечном счёте, важно не то, насколько теоретически или математически

верно разделена прибыль, а то, что по этому поводу думают субъекты социально-экономических отношений. Если они будут считать, что каждому достанется та часть прибыли, которая соответствует его вкладу, то у них не будет стимулов отказываться от соглашения, а также снизятся стимулы к оппортунистическому поведению (попыткам пересмотреть или нарушить условия соглашения) в процессе его исполнения.

Из вышеизложенного следует два важных вывода, которые необходимо принимать во внимание при разработке методов расчёта ставок роялти.

Во-первых, при выделении в составе бухгалтерской прибыли горной ренты для расчёта на этой основе ставки роялти следует ориентироваться не на различные математические зависимости, а на то, какая норма прибыли может считаться приемлемой для инвесторов горных компаний с учетом фактора риска, связанного с объективными особенностями горной деятельности и месторождения, а также институциональными условиями его разработки. Или, что одно и то же, на то, как в различных странах решается вопрос распределения прибыли горных компаний между инвесторами и обществом.

Это может быть выяснено только эмпирическим путём, в результате сбора и анализа информации о том, какую норму прибыли считают приемлемой инвесторы, разрабатывающие аналогичные месторождения и действующие в подобных институциональных условиях, или о том, какие ставки рентных налогов приняты в других добывающих странах со сходными социально-экономическими условиями для аналогичных месторождений.

Некоторые специалисты постсоветского пространства придерживаются правильного мнения, что разделить прибыль от разработки месторождения на долю инвестора и государства можно на основе информации о внутренней норме дохода, при которой инвесторы участвуют в разработке определенных месторождений в различных странах [5; 20; 22]. Этот показатель хорошо известен из финансовой теории, широко используется для оценки инвестиционных проектов [23, с. 349] и, по сути, представляет собой среднегодовую норму прибыли за весь период эксплуатации месторождения, рассчитанную с учётом фактора времени (дисконтирования денежных потоков).

Во-вторых, в процессе расчёта ставок роялти следует исходить из того, как прибыль от реализации горного проекта в целом должна распределяться между инвестором и государством. Следовательно, при определении ставки роялти должны учитываться размер налога на прибыль и различных платежей в бюджет горной компании, входящих в себестоимость продукции (платы за лицензии, другие разрешения и услуги государства, за землю, экологических налогов, налога на зарплату, социальных платежей и т.д.).

Порядок расчёта и назначения ставок роялти. В соответствии с Конституцией Украины право устанавливать налоги и принимать налоговое законодательство находится исключительно в компетенции Верховной Рады. Вместе с тем различные подзаконные акты (инструкции, методики, разъяснения и т.д.), регулирующие определенные, обычно частные, не первостепенные вопросы налогообложения, могут приниматься и принимаются другими органами государственной власти и управления.

Однако методика расчёта ставок роялти, позволяющая перейти к дифференцированному налогообложению горной ренты, а также порядок расчёта и назначения ставок должны быть приняты именно Верховной Радой Украины. Это необходимо по той причине, что с помощью данной методики будут устанавливаться ставки роялти, что является одним из наиболее существенных условий налогообложения, а следовательно, входит в компетенцию высшего законодательного органа.

Кроме того, в Верховной Раде более широко представлены интересы различных групп населения, а не только налоговой администрации, добывающих отраслей промышленности, геологической службы и т.д. Следовательно, в этом случае может быть обеспечен более сбалансированный подход к налогообложению горного сектора и более качественное налоговое законодательство, чем в случае принятия ее какими-либо другими органами власти и управления.

Правда, если судить по налоговому законодательству, которое принималось Верховной Радой на протяжении всего периода существования Украины, включая Налоговый кодекс, последнее утверждение, возможно, и не соответствует действительности. Однако нормативные акты по вопросам налогообложения, принимаемые Кабинетом Министров и различными ведомствами, обычно ещё хуже, чем законы, принимаемые Верховной радой. Об этом, в частности, свидетельствует качество нормативных актов, которые до принятия Налогового кодекса регулировали порядок взимания платы за недра и геологоразведочные работы в Украине.

Методика должна предусматривать чёткий и однозначный порядок расчета ставок роялти и требования к исходным данным, её положения не должны допускать никаких разночтений и произвольных толкований с целью снизить возможности коррупции в процессе назначения ставок роялти.

Первоначальный расчёт ставки должен производиться после того, как проведена предварительная разведка месторождения, по результатам которой могут быть более или менее точно определены запасы и оценена чистая стоимость месторождения. Соответственно в качестве исходных данных для расчётов должна использоваться информация, содержащаяся в ГЭО-2.

Затем величина ставки должна корректироваться по данным детальной разведки, в процессе которой уточняется величина балансовых запасов и оценка их чистой стоимости. Исходной информацией для уточнения размера ставки должна служить информация, содержащаяся в ГЭО-3.

Желательно производить расчёт и назначение ставки роялти до того момента, как будет известен конкретный получатель или претенденты на получение лицензии (до подачи заявок на получение лицензии, объявления аукциона и т.д.). Во-первых, инвестор, претендующий на получение лицензии, должен заранее знать условия налогообложения. Во-вторых, это снизит масштабы возможных злоупотреблений и коррупции в данной сфере.

Это можно обеспечить в случаях, когда ГРР проводило государство или лицо, не претендующее на продление лицензии и разработку месторождения. Но в ситуациях, когда на получение лицензии претендует хозяйствующий субъект, за счёт которого велась геологоразведка и геолого-экономическая оценка запасов, возникают дополнительные проблемы, связанные с тем, что он может быть заинтересован снизить предполагаемый объем доходов для того, чтобы получить более низкую ставку роялти.

Обязанность предварительного расчета и корректировки ставок должна быть возложена на подразделения государственной геологической службы, которые производят оценку или постановку на баланс запасов и выдают лицензии на право ГРР и добычи. А контроль над правильностью расчёта и утверждение ставки роялти для конкретных недропользователей – на налоговые органы, в которых производится их регистрация в качестве плательщиков роялти.

В любом случае важно разделить функции расчёта, контроля расчёта и назначения (утверждения) ставок роялти с целью снижения возможностей коррупции, а также обеспечить открытость соответствующей информации и возможность общественных организаций контролировать правильность расчёта и назначения ставок.

Необходимо законодательно закрепить права, обязанности и ответственность участников налоговых отношений, связанные с расчётом и назначением ставок роялти. Кроме того, необходима подготовка сотрудников налоговых администраций, специализирующихся на рентном налогообложении предприятий добывающих отраслей, в том числе на контроле правильности расчётов ставок.

Соответствующие изменения необходимо внести в Налоговый кодекс Украины. А предлагаемая методика расчёта ставок роялти может быть принята в виде приложения к соответствующему закону.

С целью снижения рисков для хозяйствующих субъектов и создания благоприятных условий для инвестиций назначенная ставка не пересматривается ни при каких обстоятельствах, за исключением случаев, когда судом установлен факт коррупции при её расчёте и назначении. Последнее может снизить стимулы для коррупции в данной сфере.

В случае, когда ставка роялти устанавливается в зависимости от стоимости добычи или продукции, она должна быть дифференцирована в зависимости от видов полезных ископаемых или производимой продукции. В случае, когда ставка установлена в зависимости от дохода от реализации продукции, такой необходимости нет. Если в процессе горной деятельности соотношение между объемами выпускаемой продукции, предусмотренными горным проектом (исходя из которых считалась ставка), меняется или компания переходит на производство других видов продукции, ставка роялти не меняется.

Инвесторы могут придерживаться другого, чем государство, мнения о предполагаемой эффективности проекта и о том, какая часть прибыли должна доставаться им, а следовательно, иначе оценивать величину ставки роялти и приемлемый для них суммарный размер налогов в целом. При этом они всегда будут заинтересованы скрывать свои оценки и настаивать на снижении налогов.

Государство, наоборот, обычно стремится к назначению как можно более высоких ставок роялти, хотя это иногда не в его интересах. Для государства лучше, когда ставка занижена, а не завышена. В этом случае в дальнейшем остается ряд возможностей изъятия некоторой части горной ренты за счёт бонуса (платы за выдачу лицензии по результатам аукциона), пропорционального налога на прибыль предприятий и прогрессивного налога на индивидуальные доходы инвесторов. Если же ставка действительно завышена, инвесторы просто откажутся от разработки месторождения.

### Выводы

В целом, на основании вышеизложенного предлагается следующий порядок специального рентного налогообложения горных компаний Украины в процессе добычи и первичной переработки минеральных ресурсов.

1. Использование роялти в процентах от скорректированного дохода, налоговой базой которого является валовой доход от реализации продукции горной компании без учёта затрат, связанных с поставкой её потребителю.

2. Дифференциация ставок роялти по каждому передаваемому недропользователям месторождению (участку земли и недр) в целях исследовательско-промышленной разработки и добычи минеральных ресурсов.

3. Расчет ставки роялти производится с использованием прогнозных данных, имеющихся в геолого-экономических обоснованиях (ГЭО-2 и ГЭО-3) и инвестиционных проектах разработки месторождений, и основан на выборе приемлемой для инвестора и государства внутренней нормы дохода инвестиционного проекта.

4. Ставка роялти рассчитывается как отношение приведенной (к моменту начала реализации инвестиционного проекта) величины горной ренты к приведенному скорректированному доходу от реализации продукции за весь период эксплуатации месторождения.

5. Расчет ставки роялти первоначально производится на основании данных ГЭО-2, а затем уточняется с использованием дополнительной (более достоверной) информации, содержащейся в ГЭО-3.

6. По результатам расчета уполномоченная на это государственная организация назначает горной компании, получающей лицензию на детальную разведку или добычу полезных ископаемых, ставку роялти. Назначенная ставка не пересматривается ни при каких обстоятельствах, за исключением случаев, когда судом установлен факт коррупции при её расчёте и назначении.

7. Права, обязанности и ответственность сторон в процессе налогового администрирования должны быть такими же, как при взимании других налогов.

8. Методика расчета ставок роялти не должна допускать произвольных и неоднозначных толкований относительно исходных данных и правил расчета ставок.

9. Следует ввести акцизы на электроэнергию и некоторые другие минеральные ресурсы и продукты их переработки, производство и потребление которых наносит наибольший экологический вред.

Должна быть также предусмотрена возможность отнесения средств, направляемых на создание фондов на закрытие горных предприятий и страхование экологических рисков, на уменьшение их налогооблагаемой прибыли.

Разработка предлагаемой методики на примере расчёта ставок роялти для одного из месторождений, ранее переданных в эксплуатацию и разрабатываемых в настоящее время, является перспективным направлением исследований по данной проблеме.

### Литература

1. Міщенко В. Природноресурсна рента і рента політика в Україні / В. Міщенко, Б. Данилишин // Економіка України. – 2003. – № 12. – С. 4–14.
2. Бобылёв Ю.Н. Реформирование налогообложения минерально-сырьевого сектора / Ю.Н. Бобылёв. – М. : ИЭПП, 2001. – 126 с. – (Серия «Научные труды»).
3. Богопольский И.Е. Метод определения и оценки природной горной ренты / И.Е. Богопольский, Л.В. Калачева // Уголь. – 1992. – № 11. – С. 34–36.
4. Василенко В.Н. Как рассчитывать горную ренту для угольных шахт / В.Н. Василенко // Уголь. – 1998. – № 2. – С. 48–49.
5. Кимельман С. Проблема горной ренты в современной России / С. Кимельман, С. Андрюшин // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 30–42.
6. Колесник М. Текущее состояние и перспективы рентного налогообложения в России / М. Колесник // Вопросы экономики. – 2003. – № 6. – С. 78–87.
7. Комаров М. Реализация права собственности государства на недра через изъятие природной ренты / М. Комаров, Ю. Белов // Вопросы экономики. – 2000. – № 8. – С. 71–83.
8. Міщенко В.С. Економічні пріоритети розвитку і освоєння мінерально-сировинної бази України / В.С. Міщенко. – К. : Наук. думка, 2007. – 359 с.
9. Разовский Ю. Горная рента / Разовский Ю. – М. : Экономика, 2000. – 224 с.
10. Решетілова Т.Б. Гірнична рента у механізмі господарювання корпорацій (на прикладі вугільної промисловості) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук.: спец. 08.07.01 / Т.Б. Решетілова; НАН України, Ін-т екон.-правов. дослідж. – Донецьк, 1998. – 32 с.
11. Otto J.M. Mining Taxation in Developing Countries / J.M. Otto. – UNCTAD. – 2000. – November. – 19 p.
12. Conrad R.F. Taxation of mineral resources / R.F. Conrad, R.B. Hool. – Toronto: Lexington Books, 1980. – 109 p.
13. Parsons B. Comparative mining tax regimes: a summary of objectives, types and best practices / B. Parsons. – Global Mining Group, 1998. – 12 p.
14. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / [Данилишин Б.М., Дорогунцов С.І., Міщенко В.С. та ін.]. – К. : РВПС України, 1999. – 716 с.
15. Міщенко В.С. Глобальний і національний вимір трансформаційних процесів у мінерально-сировинній сфері України / В.С. Міщенко ; [за заг. ред. В.М. Шестопалова]. – К. : РВПС України НАН України, 2009. – 84 с.
16. Голуб А. Проблемы изъятия рентных доходов / А. Голуб, А. Маркандия, Е. Струкова // Вопросы экономики. – 1998. – № 6. – С. 148–159.
17. Комаров М.А. Рентное налогообложение в недропользовании / М.А. Комаров, Ю.П. Белов, О.С. Монастырных // Минеральные ресурсы России. – 1998. – № 3. – С. 18–22.
18. Реструктуризація мінерально-сировинної бази України та її інформаційне забезпечення. – К. : Наук. думка, 2007. – 347 с.
19. Варе Ж. Аналіз існуючих стратегічних тенденцій у європейських геологічних службах / Б.І. Малюк, О.Б. Бобров, М.Д. Красножон // Надрокористування у країнах Європи і Америки. Довідкове видання. – К. : Географіка, 2003. – С. 105–108.

20. Міщенко В.С. Теоретико-методологічні засади фінансового забезпечення геологорозвідувального процесу / В. Міщенко. – К. : РВПС України НАН України, 2003. – 32 с.
21. Разовский Ю.В. Стратегия использования горной ренты в 21-м веке / Ю.В. Разовский // Уголь. – 1999. – № 10. – С. 43–45.
22. Азроянц Э.А. Перестройка хозяйственного механизма в геологоразведочном производстве / Азроянц Э.А. – М. : Недра, 1992. – 254 с.
23. Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхэм, М. Эрхардт. – [10-е изд.] ; пер. с англ. ; под ред. Е.А. Дорофеева. – СПб. : Питер, 2007. – 960 с.

References

1. Mishchenko V., Danylyshyn B. Pryrodnoresursna renta i rentna polityka v Ukraini, Ekonomika Ukrainy, 2003, No. 12. pp. 4-14. [in Ukrainian]
2. Bobylev Yu.N. Reformyrovaniye nalogooblozheniya mineral'no-sy'rovogo sektora, Moscow, YEPP, 2001, 126 p. – (Seriya «Nauchny'e trudy») [in Russian]
3. Bohopol'skiy Y.E., Kalacheva L.V. Metod opredeleniya y otsenky pryrodnoy hornoy renty, Ugol', 1992, No. 11, pp. 34-36. [in Russian]
4. Vasilenko V.N. Kak rasschityvat' gornuyu rentu dlya ugol'nykh shakht, Ugol', 1998, No. 2, pp. 48-49. [in Russian]
5. Kimel'man S., Andryushin S. Problema gornoy renty v sovremennoy Rossii, Voprosy' e'konomiki, 2004, No. 2, pp. 30-42. [in Russian]
6. Kolesnik M. Tekushchee sostoyaniye i perspektivy' rentnogo nalogooblozheniya v Rossii, Voprosy' e'konomiki, 2003, No. 6, pp. 78-87. [in Russian]
7. Komarov M., Belov Yu. Realizatsiya prava sobstvennosti gosudarstva na nedra cherez i'yatiye prirodnoy renty', Voprosy' e'konomiki, 2000, No. 8, pp. 71-83. [in Russian]
8. Mishchenko V.S. Ekonomichni priorytety rozvytku i osvoyennya mineral'no-syrovynnoyi bazy Ukrainy, Kyiv, Nauk. dumka, 2007, 359 p. [in Ukrainian]
9. Razovskiy Yu. Gornaya renta, Moscow, Ekonomika, 2000, 224 p. [in Russian]
10. Reshetilova T.B. Hirnycha renta u mekhanizmi hospodaryuvannya korporatsiy (na prykladi vuhil'noyi promyslovosti): avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya d-ra ekon. nauk.: spets. 08.07.01 / T.B. Reshetilova; NAN Ukrainy, In-t ekon.-pravov. doslidzh. – Donetsk, 1998. – 32 s. [in Ukrainian]
11. Otto J.M. Mining Taxation in Developing Countries, UNCTAD, 2000, 19 p.
12. Conrad R.F., Hool R.B. Taxation of mineral resources, Toronto, Lexington Books, 1980, 109 p.
13. Parsons B. Comparative mining tax regimes: a summary of objectives, types and best practices, Global Mining Group, 1998, 12 p.
14. Danylyshyn B.M., Dorohuntsov S.I., Mishchenko V.S. Pryrodno-resursnyy potentsial staloho rozvytku Ukrainy, Kyiv, RVPS Ukrainy, 1999, 716 p. [in Ukrainian]
15. Mishchenko V.S. Hlobal'nyy i natsional'nyy vymir transformatsiynykh protsesiv u mineral'no-syrovynniy sferi Ukrainy. Ed. by V.M. Shestopalov, Kyiv, RVPS Ukrainy NAN Ukrainy, 2009, 84 p. [in Ukrainian]
16. Holub A., Markandiya A., Strukova E. Problemy iz'yatija rentnykh dokhodov, Voprosy' e'konomiki, 1998, No.6, pp. 148-159. [in Russian]
17. Komarov M.A., Belov Yu.P., Monastyrykh O.S. Rentnoe nalogooblozheniye v nedropol'zovanii, Myneral'ny'e resursy' Rossii, 1998, No. 3, pp. 18-22. [in Russian]
18. Restrukturyzatsiya mineral'no-syrovynnoyi bazy Ukrainy ta yiyi informatsiyne zabezpechennya, Kyiv, Nauk. dumka, 2007, 347 p. [in Ukrainian]
19. Vare Zh. Analiz isnuuyuchykh stratehichnykh tendentsiy u yevropeys'kykh heolohichnykh sluzhbach. In Malyuk B.I., Bobrov O.B., Krasnozhon M.D. Nadrokorystuvannya u krayinakh Yevropy i Ameryky. Dovidkove vydannya, Kyiv, Heohrafika, 2003, pp. 105-108. [in Ukrainian]
20. Mishchenko V.S. Teoretyko-metodolohichni zasady finansovoho zabezpechennya heolohorozvidual'noho protsesu, Kyiv, RVPS Ukrainy NAN Ukrainy, 2003, 32 p. [in Ukrainian]
21. Razovskiy Yu.V. Stratehiya yspol'zovannya hornoy renty v 21-m veke / Yu.V. Razovskiy // Uhol'. – 1999. – # 10. – S. 43-45.
22. Azroyants E'.A. Perestroyka khozyaystvennogo mekhanszma v geolohorazvedochnom proizvodstve, Moscow, Nedra, 1992, 254 p. [in Russian]
23. Brykhhe'm Yu., E'rkhart M. Fiansovy'y menedzhment. Ed. by E.A. Dorofeev, St Petersburg, Piter, 2007, 960 p. [in Russian]

Надійшла 11.01.2014; рецензент: д. е. н. Вишневський В. П.



## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМОК РОЗВИТКУ АУДИТУ

*В статті доведена необхідність діагностики системи управління доходами як напряму операційного аудиту; визначені мета, особливості та етапи його проведення; розроблена комплексна методика оцінки ефективності системи управління доходами, заснована на експертно-аналітичних методах та бальній оцінці; наведені результати її практичної апробації та їх використання для прийняття управлінських рішень з метою реалізації стратегії управління доходами підприємства.*

*Ключові слова: доходи, система управління, оцінка ефективності, операційний аудит, комплексна методика, експертні методи, бальна оцінка.*

Т. N. CHEBAN

Kherson National Technical University

## ESTIMATION OF THE SYSTEM EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE INCOMES AS THE PERSPECTIVE DIRECTION OF DEVELOPMENT OF AUDIT

*In article necessity of diagnostics of a control system by incomes as directions of operational audit is proved; a definite purpose, features and stages of its carrying out; the complex technique of an estimation of a system effectiveness of management by the incomes, based on experts-analytical methods and a ball estimation is developed; results of its practical introduction and their use for acceptance of administrative decisions for the purpose of realizations of strategy of management by enterprise incomes are presented.*

*Keywords: incomes, a control system, an efficiency estimation, operational audit, a complex technique, expert methods, a ball estimation.*

### Вступ

В умовах ринкової конкуренції основною метою діяльності будь-якої підприємницької структури є максимізація прибутку, що безпосередньо залежить від величини одержуваних доходів. Тому доходи для підприємств незалежно від галузі діяльності, форми власності та інших факторів набувають особливо важливого, ключового значення. В умовах післякризового відновлення економіки менеджери підприємств розглядають доходи як важливий об'єкт управління та прийняття стратегічних і тактичних рішень, що потребує розробки цілісної системи управління та механізмів її реалізації.

Питання управління доходами підприємств та, зокрема їх обліку, аудиту і аналізу, висвітлюються в наукових публікаціях багатьох вітчизняних дослідників: В.І. Блонської, Ю.В. Борисейко, М.М. Бенько, Т.А.Гоголь, В.А. Дерій, В.П. Ніколаєва, О.В. Павелко, Н.М. Шмиголь, А.О. Шурміної та інших. Вчені зробили вагомий внесок в розвиток економічної науки з питань управління доходами, їх напрацювання мають вагомий практичне та теоретичне значення. Однак, попри значні здобутки науковців, практично малодослідженою залишається проблематика об'єктивної, незалежної оцінки ефективності системи управління доходами, що актуалізує дослідження, визначає його мету та завдання – обґрунтувати теоретичні засади та розробити методику оцінки ефективності системи управління доходами підприємства в контексті операційного аудиту.

### Експериментальна частина

Впровадження ефективної системи управління доходами на підприємстві відіграє важливу роль в забезпеченні його належного фінансового стану та реалізації обраних стратегій розвитку. Метою системи управління доходами є забезпечення їх зростаючої динаміки та спрямування отриманих доходів на досягнення стратегічних цілей розвитку, ліквідацію негативного прояву дії зовнішніх непередбачуваних факторів та генерованих ними ризиків недоотримання доходів, що сприятиме забезпеченню стійкого розвитку підприємства [1]. При побудові системи управління доходами із множини існуючих методів обирають ті, які найбільш доцільні для керування прямими і непрямими доходами, що мають різні джерела формування та підпорядковані різним факторам впливу. Прямі доходи підприємства отримують в результаті основної діяльності, їх величина безпосередньо залежить від середніх ринкових цін на продукцію, які формуються під впливом попиту та пропозиції, залежать від типу ринку (чиста конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія, чиста монополія), ринкової кон'юнктури, представництва підприємства на товарному ринку. Непрямі доходи є індикатором конкурентоспроможності суб'єкта господарювання відносно інших підприємств внаслідок корпоративної соціальної відповідальності, ефективної логістики, реклами, впровадження інновацій. «Вони створюють додатковий ресурс, який може бути спрямований як на досягнення стратегічних цілей розвитку, так і на ліквідацію негативного прояву дії

зовнішніх непередбачуваних факторів» [1]. Ефективне управління доходами досягається використанням процесного, системного та інтегрованого підходів, реалізація яких дозволяє всебічно оцінити формування доходів, проаналізувати джерела їх утворення, напрями використання, виявити найбільш типові проблеми як в цілому, так і в межах окремо взятої підсистеми – виду діяльності, товарного чи географічного сегменту тощо.

Надійне функціонування та подальше вдосконалення системи управління доходами потребують об'єктивної оцінки її стану та ефективності. Як свідчить вивчення літературних джерел, вітчизняні фахівці пропонують проводити оцінку ефективності системи управління підприємств службам внутрішнього аудиту або розглядають як один з напрямів удосконалення зовнішнього аудиту, а саме як завдання операційного аудиту. На нашу думку, наведені загальні підходи не виключають один одного і можуть бути адаптовані до оцінки системи управління доходами підприємства. Перший підхід цілком відповідає тлумаченню сутності внутрішнього аудиту Міжнародним інститутом внутрішніх аудиторів: «це діяльність з подання незалежних, об'єктивних гарантій і консультацій, направлених на вдосконалення діяльності організації, він допомагає організації досягти поставлених цілей, використовуючи систематизований та послідовний підхід до оцінки і підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю і управління організацією» [2] та сформованій на його основі сучасній світовій практиці розуміння цілей внутрішнього аудиту: його головна місія визначається як сприяння підприємству в досягненні поставлених цілей шляхом всебічної оцінки внутрішніх систем управління, ризик-менеджменту і контролю; надання рекомендацій щодо підвищення їх ефективності [3].

Діагностику та рекомендації щодо підвищення ефективності системи управління доходами можна проводити в рамках аудиту управління, який є по суті операційним аудитом, визначеним більшістю видатних зарубіжних вчених як «перевірка будь-якої частини процедур та методів функціонування господарської системи з метою оцінки продуктивності та ефективності» [4]. Не вдаючись до розгляду проблемних питань щодо визначення взаємозв'язку операційного аудиту з іншими його видами (управлінський аудит, аудит ефективності), що є темою окремого дослідження, узагальнимо погляди вітчизняних учених стосовно трактування поняття операційного аудиту: це незалежна компетентна оцінка якості контрольних процедур, ефективності та результативності бізнес-операцій у будь-якій сфері діяльності підприємств, удосконалення системи їх функціонування. Саме операційний аудит є одним із дієвих інструментів забезпечення виконання завдань, визначених вищим керівництвом підприємства, його проведення посилює контроль за досягненням бажаного рівня економічності, ефективності й результативності діяльності компанії і системи її управління [5].

Отже, в загальному контексті тлумачення сутності операційного аудиту, особливостей формування доходів і підходів до їх управління, можна надати таке авторське визначення змісту аудиту системи управління доходами – це перевірка методів прогнозування прямих та непрямих доходів, оцінка процедур розробки та обґрунтованості і взаємозгодженості товарної, маркетингової, фінансово-інвестиційної стратегії підприємства, діагностика механізму та процедур ціноутворення на підприємстві, аналіз інструментів мотивації кожної групи суб'єктів управління доходами (працівників, менеджерів, власників підприємства, споживачів та зовнішніх інвесторів), контроль відхилень фактичних доходів від запланованих з метою максимізації доходів.

Аналіз наведеного тлумачення сутності аудиту системи управління доходами дозволяє ідентифікувати його від'ємні риси:

- в його основу покладено комплексний, системний та інтегрований підхід, що дозволяє не тільки підвищити ефективність управління, а й якість аудиту системи управління доходами підприємства;
- він спрямований здебільшого не на оцінку ретроспективних подій, а на прогнозування перспектив діяльності підприємства;
- має значний рівень складності, бо ефективність операцій та певних заходів встановити набагато важче, ніж їх відповідність законодавчим актам, як при підтверджуючому аудиті;
- методика проведення аудиту має галузеві особливості та передбачає пріоритетне використання аналітичних процедур. Крім загальноприйнятої методології аналітичних досліджень, передбачених МСА 520, при проведенні аудиту системи управління доходами слід виділити аналітичні процедури для об'єктивного оцінювання поведінки доходів у конкурентному середовищі, суб'єктивних впливів кон'юнктури стратегічного і тактичного менеджменту, паритетності інтересів у визнанні кінцевого фінансового результату. Застосування аналітичних процедур дозволить оцінити: повноту формування доходу відповідно до кон'юнктури ринку і економічного потенціалу підприємства; обґрунтованість структури формування доходу за видами діяльності; інтенсивність і якість формування доходів відповідно до зміни кон'юнктури зовнішнього середовища; розмежування дії об'єктивних і суб'єктивних чинників формування доходів; вимірювання ділової активності та креативного менеджменту за центрами відповідальності [6].

З метою упорядкування аудиторських процедур та належної організації процесу перевірки, аудит ефективності системи управління доходами підприємства пропонуємо проводити за такими етапами:

- 1) формування інформаційної бази щодо досягнення цілей управління доходами в розрізі функцій управління та окремих інструментів;

2) визначення критеріїв ефективності системи управління доходами підприємства за окремими її напрямками (процесами): прогнозування доходів, координація їх формування, організація та оптимізація, економічна мотивація, контроль та оцінка формування доходів;

3) вибір методу і розробка тестів діагностики стану та оцінки ефективності системи управління доходами;

4) оцінка ефективності окремих процесів та системи управління доходами підприємства в цілому з використанням бальної шкали;

5) розробка рекомендацій і пропозицій щодо підвищення ефективності системи управління доходами підприємства.

Для реалізації найбільш складних третього і четвертого етапів аудиторської перевірки пропонуємо використати комплексну методику оцінки ефективності системи управління доходами:

- заснована на трактуванні ефективності як здатності забезпечувати результативність процесу, що дозволяє інтерпретувати оцінку ефективності системи управління доходами як оцінку результативності окремих її напрямів (процесів),

- передбачає визначення критеріїв здійснення процесів системи управління доходами: своєчасності, систематичності, всебічності та дієвості (реалізація прийнятої стратегії управління доходами),

- застосування бальної оцінки результатів функціонування системи управління доходами за окремими напрямками, виходячи зі ступеня їх відповідності встановленим критеріям;

- розрахунок узагальноної оцінки результативності за кожним критерієм, процесом і системою управління доходами в цілому.

Для практичної апробації наведеної методики розроблено анкету з питаннями закритого типу, які передбачають вибір однієї оцінки за чотирьохбальною шкалою: 1 бал – процеси та інструменти системи відповідають тільки одному критерію або не відповідають жодному (оцінка ефективності системи – погано), 2 бали – процеси та інструменти управління доходами відповідають двом критеріям (оцінка ефективності – задовільно), 3 бали – процеси і інструменти управління доходами відповідають трьом критеріям (оцінка ефективності – добре), 4 бали – процеси та інструменти управління доходами відповідають чотирьом критеріям (оцінка ефективності – відмінно). Результати практичної апробації розробленої методики оцінки ефективності системи управління доходами наведені в табл. 1.

Таблиця 1

## Оцінка ефективності системи управління доходами підприємства

Напрями оцінки системи управління доходами	Результативність за оцінкою, балів				Відповідність критеріям оцінки*				Фактична оцінка результативності	
	П	З	Д	В	СЧ	СС	В	Д	бальна	якісна
Планування та прогнозування доходів від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності	1	2	3	4	+	+	-	-	2	Задовільно (З)
Координація формування доходів підприємства шляхом розробки взаємоузгоджених товарної, маркетингової та фінансово-інвестиційної стратегії	1	2	3	4	-	+	-	-	1	Погано (П)
Організація та оптимізація доходів підприємства шляхом визначення задач управління доходами підприємства відповідно до програми їх формування та методів оцінки доходів за видами діяльності підприємства	1	2	3	4	+	+	+	-	3	Добре (Д)
Розробка внутрішніх стандартів збору, накопичення та обробки інформації для функціонування системи управління	1	2	3	4	+	+	+	+	4	Відмінно (В)
Розробка комплексів мотиваційних засобів для працівників, менеджерів центрів відповідальності доходів, прибутку та інвестицій	1	2	3	4	-	+	-	-	1	Погано (П)
Застосування маркетингових методів стимулювання збуту продукції, що спрямовані на висвітлення конкурентних переваг продукції та поширення рівня обізнаності про неї серед споживачів	1	2	3	4	-	+	+	+	3	Добре (Д)
Бюджетування доходів підприємства, використання пропорційного розподілу доходу між центрами відповідальності, забезпечення об'єктивної оцінки результативності та ефективності діяльності центрів відповідальності	1	2	3	4	-	+	+	-	2	Задовільно (З)
Контроль виконання покупцями зобов'язань щодо погашення дебіторської заборгованості	1	2	3	4	-	+	+	-	2	Задовільно (З)
Контроль та аналіз ефективності формування прямих та непрямих доходів підприємства шляхом ідентифікації відхилень фактично отриманих доходів від бюджетних	1	2	3	4	+	+	+	-	3	Добре (Д)
Кількісна і якісна оцінка впливу факторів на суттєві негативні відхилення доходів від прогнозованих	1	2	3	4	+	+	+	-	3	Добре (Д)
<b>ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА</b>					5	10	7	2	24	Добре

\*СЧ – своєчасність, СС – систематичність, В – всебічність, Д – дієвість (результативність)

Як свідчать експертні оцінки та проведені розрахунки найбільш ефективна система управління доходами досліджуваного підприємства в напрямі розробки стандартів збору, систематизації та обробки інформації; застосування маркетингових методів стимулювання продажів продукції; оперативного контролю відхилень фактичних доходів від запланованих та їх факторного аналізу. Однак, потребують вирішення наступні завдання: узгодження маркетингової, торгової та фінансово-інвестиційної стратегій розвитку підприємства; координація формування непрямих доходів підприємства, підвищення ефективності функціонування управлінського обліку доходів, а саме: розробка комплексів мотиваційних засобів для менеджерів центрів відповідальності доходів (в тому числі непрямих), прибутку, інвестицій на основі обґрунтування методів оцінки підзвітних менеджерам центрів, оптимізації складу контрольованих показників та формування управлінської звітності за центрами відповідальності. Найменш ефективна система управління доходами за напрямом проведення бюджетування та аналізу непрямих доходів, що пояснюється складністю їх ідентифікації, відсутністю комплексної методики оцінки та недостатнім використанням на практиці інструментів управління. Отримані результати практичної апробації запропонованої методики дозволяють для наочної візуалізації побудувати профіль системи управління доходами, надати рекомендації щодо підвищення її ефективності та проводити моніторинг впровадження наданих за результатами аудиту пропозицій і рекомендацій.

#### Висновки

Сучасне управління доходами у конкурентному середовищі із нестабільними параметрами впливу внутрішніх і зовнішніх факторів їх формування передбачає об'єктивне, неупереджене і системне оцінювання можливостей, доцільності і ефективності їх прогнозованої та фактичної величини. Всебічний вплив доходів на рівень фінансового благополуччя підприємств, багатоплановість їх оцінок в площині корпоративних інтересів та їх захисту вимагає системних досліджень структурами внутрішнього і зовнішнього аудиту систем управління доходами суб'єктів господарювання. Для об'єктивної оцінки та максимізації доходів підприємств доцільним є проведення зовнішнього і внутрішнього операційного аудиту системи їх управління, який можна ідентифікувати як перспективний напрямок удосконалення аудиту. Розроблені організаційно-методичні засади аудиту ефективності системи управління доходами відповідають сутності операційного аудиту, засновані на трактуванні ефективності системи як здатності забезпечувати результативність окремих її процесів дозволяють діагностувати систему управління та приймати управлінські рішення щодо підвищення її ефективності, направленої на забезпечення зростаючої динаміки доходів та їх спрямування на досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства.

#### Література

1. Шмиголь Н.М. Методологія управління прямими доходами підприємства [Електронний ресурс] / Н.М. Шмиголь. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Dtr\\_ep/2010\\_6/files/EC610\\_40.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2010_6/files/EC610_40.pdf) 99
2. Кодекс етики внутрішніх аудиторів, підготовлений Міжнародним інститутом внутрішніх аудиторів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.iaa-ru.ru/vnutr\\_audit/codex](http://www.iaa-ru.ru/vnutr_audit/codex).
3. Аблязова С.А. Внутрішній аудит: сучасні тенденції в Україні / С.А. Аблязова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/knp/2011\\_202/knp202\\_7-9.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/2011_202/knp202_7-9.pdf)
4. Аренс Е.А. Аудит / Е.А. Аренс, Дж.К. Лоббек ; [пер. с англ.]. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 560с.
5. Сиротюк Г. Операційний аудит як один із перспективних напрямів аудиту [Електронний ресурс] / Г.Сиротюк. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/vldau/APK/2011\\_18\\_1/files/11sapdoa.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/vldau/APK/2011_18_1/files/11sapdoa.pdf)
6. Пелешко Н.М. Аналітичні процедури аудиту доходів і витрат підприємства [Електронний ресурс] / Пелешко Н.М. – Режим доступу : <http://www.nbuv.ua>

#### References

1. Shmyhol N.M. Metodolohiia upravlinnia priamymy dokhodamy pidpriemstva/ N.M.Shmyhol// [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Dtr\\_ep/2010\\_6/files/EC610\\_40.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2010_6/files/EC610_40.pdf) 99
2. Kodeks etyky vnutrishnikh audytoriv, pidhotovleniy Mizhnarodnym instytutom vnutrishnikh audytoriv: [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : [http://www.iaa-ru.ru/vnutr\\_audit/codex](http://www.iaa-ru.ru/vnutr_audit/codex).
3. Ablazova S.A. Vnutrishnii audyt: suchasni tendentsii v Ukraini./ S.A.Ablazova// [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/knp/2011\\_202/knp202\\_7-9.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/2011_202/knp202_7-9.pdf)
4. Arens E.A., Lobbek Dzh.K. Audyt/Per. s anhl.. – M.: Fynansy y statystyka, 1995. – 560 p.
5. Syrotiuk H. Operatsiyniy audyt yak odyn iz perspektyvnykh napriamiv audytu/ H.Syrotiuk// [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/vldau/APK/2011\\_18\\_1/files/11sapdoa.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/vldau/APK/2011_18_1/files/11sapdoa.pdf)
6. Peleshko N.M. Analitychni protsedury audytu dokhodiv i vytrat pidpriemstva / Peleshko N.M.// [Elektronnyi resurs] Rezhym dostupu: <http://www.nbuv.ua>

Надійшла 11.01.2014; рецензент: д. е. н. Миколайчук Н. С.

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 658.152.003.12.003.13

Л. Д. ВОРОБІЙОВА, Л. А. КВЯТКОВСЬКА  
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

### НАПРЯМКИ ЩОДО ОПТИМІЗАЦІЇ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*У роботі досліджено оптимальні підходи до оцінки ефективності інвестиційних проєктів на підприємстві. В результаті аналізу виділено основні напрямки вибору проєктів, які класифікуються за критеріями. Розглянуто використання альтернативного показника - індексу ефективності інвестування ІЕІ для оптимального зіставлення оцінок різних проєктів і відбору з урахуванням терміну реалізації проєкту і більш повного врахування всіх очікуваних результатів з метою подальшого розгляду і використання на промислових підприємствах.*

*Ключові слова: інвестиційні проєкти, індекс доходності, дисконтований доход, термін окупності.*

L. D. VOROBYOVA, L. A. KVYATKOVSKAYA  
Kremenchuk State M. Ostrogradsky University

### DIRECTIONS OF OPTIMIZATION METHODOLOGY FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF INVESTMENT PROJECTS IN THE ENTERPRISE

*The aim of the article is to examine and analyse best practices in the measurement of investment projects at modern enterprises in the conditions of variability and lack of predictability of the market environment. In this work the optimal approaches to the evaluation of investment projects in the enterprise. As a result of the analysis of the main directions of selection of the projects, which are classified by the criteria. You learned to use an alternative indicator - index of efficiency of investment IEI for optimal comparison of evaluations of various projects and selection taking into account the duration of the project and a more complete accounting of all expected results with the aim of further consideration and use in industrial enterprises. The proposed approach to implementation of investment project evaluation is different from the traditional methods more correct definition of the expected economic effect is achieved by clear definition of one of the most important factors - duration of the project, as well as the most complete accounting of all expected results, including beyond this period.*

*Keywords: investment projects, index of profitability, discounted profit, term of recoupment.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями.** Розвиток підприємства, удосконалення виробництва та підвищення його ефективності безпосередньо пов'язані з інвестиційною діяльністю. Серед проблем організації та управління виробничо-господарською діяльністю вітчизняних підприємств особливого значення набувають питання прийняття і реалізації виважених, обґрунтованих та ефективних господарських рішень. І, в першу чергу, це стосується інвестиційної діяльності, адже ефективне реформування економіки можливе лише за умови зростання інвестицій у неї. Тільки тоді можлива модернізація виробництва, впровадження нових технологій на основі сучасних наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок, а також забезпечення виробництва високоякісної та конкурентоспроможної продукції і послуг, підтримання стійких темпів зростання їх обсягів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналітичні оцінки інвестиційної діяльності проводять на запит зовнішніх і внутрішніх користувачів. Для зовнішніх користувачів виникає потреба в інформації про інвестиційну привабливість об'єкта, яка виражається доходністю і рентабельністю інвестицій, обсягами та структурою реальних і фінансових інвестицій. Для внутрішніх користувачів головним є вибір інвестиційного проєкту з параметрами ефективності та ризикованості. Таким чином виникає необхідність у нових концептуальних підходах до оцінювання різноманітних інвестиційних проєктів.

Вирішенню проблем щодо оцінки та аналізу ефективності інвестиційної діяльності в Україні приділяється значна увага. Дослідженню цього питання присвячені наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких Ю. М. Бажал, В. О. Безугла, М. Є. Василенко, Ю. М. Вербицька, Б. М. Данилишин, М. Г. Чумаченко, І. П. Колот, О. М. Кисельова, А. Я. Кузнецова, П. Ю. Курмасв, В. А. Москвин, В. П. Соловйов та інші науковці. У цих роботах розглядаються теоретичні і методичні питання визначення пріоритетних напрямків оцінки ефективності реалізації інвестиційних проєктів та напрями удосконалення економічного обґрунтування управлінських рішень у системі інвестиційного управління.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В даний час існує проблема оцінки інвестиційної діяльності та недоліки у наявних підходах до оцінки ефективності інвестиційних проєктів, що полягають у відсутності врахування повного економічного ефекту від реалізації проєкту. Для оцінювання ефективності інвестиційних проєктів використовуються прості (статистичні) і динамічні (дисконтування) методи. Прості (статистичні) методи поділяються на методи розрахунку норми прибутку і терміну окупності.

Динамічні методи (методи дисконтування) поділяються на методи розрахунку чистого дисконтованого доходу, індексу доходності, внутрішньої норми доходності і дисконтованого терміну окупності. Таким чином не враховується часовий аспект вартості грошей, доходи від ліквідації старих активів, можливість реінвестування отриманих доходів. Метод не дозволяє вибирати один з проектів, які мають однакові норми прибутку, але різні інвестиційні витрати. Вибір терміну окупності суб'єктивний. Не враховується вартість грошей у часі. Ігнорується дохідність проектів за межами терміну окупності. Вибір дисконтованого терміну окупності також страждає суб'єктивністю. Цей показник ігнорує дохідність проектів за межами терміну окупності. Тому проекти з однаковими дисконтованими термінами окупності, але різними термінами реалізації можуть приносити різний дохід, що ускладнює їх порівняння. Тому питання, пов'язані з аналізом і оцінюванням ефективності інвестиційних проектів, потребують подальшого дослідження.

**Постановка завдання.** Метою статті є розгляд і аналіз оптимальних методів оцінювання інвестиційних проектів на сучасних підприємствах в умовах мінливості та недостатньої прогнозованості ринкового середовища.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Інвестиційна діяльність відіграє ключову роль у процесі функціонування та розбудови усіх елементів економічної системи як на мікро-, так і на макрорівнях, адже саме залучення та раціональне освоєння інвестиційних ресурсів дає можливість проводити розробку новітніх науково-технічних та організаційних рішень, забезпечуючи наявність усіх необхідних для вирішення поставлених завдань, складових елементів. Здійснення ефективної інвестиційної діяльності є умовою самого існування та основою стабільного становища суб'єкта економічної діяльності в реаліях ринкового середовища. Проводження підприємством інвестиційної діяльності передбачає певний комплекс необхідних, для її ефективної та раціональної реалізації, елементів, серед яких основними є інвестиційні ресурси, визначені інвестиційна стратегія, об'єкти та суб'єкти інвестування, принципи інвестування, а також конкретні завдання, виконання яких передбачається за допомогою саме інвестування.

В основі процесу прийняття управлінських рішень інвестиційного характеру в ринкових умовах лежать оцінка і порівняння обсягу можливих інвестицій і майбутніх грошових надходжень. Оскільки порівнювані показники відносяться до різних моментів часу, ключовою проблемою тут є проблема їхньої порівняності. Ставитися до неї можна по-різному, залежно від існуючих об'єктивних і суб'єктивних умов: темпу інфляції, розміру інвестицій і надходжень, що генеруються, горизонту прогнозування, рівня кваліфікації аналітика і т.п.

В сучасних умовах господарювання оцінка ефективності інвестиційних проектів є одним із найвідповідальніших етапів. Від того, наскільки об'єктивно проведена оцінка, залежать строки повернення вкладеного капіталу, варіанти його альтернативного використання, додатковий прибуток підприємства у наступному періоді. Ефективність інвестиційного проекту відображає відповідність проекту цілям та інтересам його учасників.

Оцінка ефективності інвестиційного проекту відповідно до офіційно діючих методичних рекомендацій ґрунтується на наступних схемах:

- ефективність реалізації проекту в цілому, де оцінюється привабливість для інвесторів вкладень капіталу в інвестиційний проект; на даному етапі проходять такі стадії: оцінка суспільної значущості проекту; оцінка комерційної ефективності проекту; оцінка суспільної ефективності проекту;
  - фінансова реалізованість проекту відповідно до схеми його фінансування. На цьому етапі виділяють такі стадії: перевірка фінансової реалізованості проекту; оцінка комерційної ефективності для кожного учасника проекту; уточнення схеми фінансування і визначення доцільності участі в проекті.
- До найважливіших принципів оцінки ефективності реальних інвестиційних проектів належать:
- розгляд і аналіз проекту протягом усього життєвого циклу (від проведення доінвестиційного дослідження до припинення проекту);
  - моделювання грошових потоків (включає всі пов'язані зі здійсненням проекту витрати і надходження за розрахунковий період);
  - зіставлення умов порівняння різних проектів;
  - принцип позитивності і максимуму ефекту (при порівнянні альтернативних інвестиційних проектів перевага віддається проекту з найбільшим економічним ефектом);
  - урахування чинника часу (повинні враховуватися динамічність, розриви в часі (лаги), нерівномірність різночасових витрат або результатів);
  - урахування тільки майбутніх витрат і надходжень (при розрахунку показників ефективності необхідно враховувати тільки майбутні витрати і надходження в ході реалізації проекту, включаючи витрати, пов'язані із залученням раніше створених основних засобів, а також можливі майбутні втрати, викликані реалізацією проекту);
  - порівняння "з проектом" і "без проекту" (порівняння необхідно проводити не в ситуації "до або після проекту", а в запропонованому варіанті);
  - врахування всіх найбільш істотних наслідків проекту (економічних, екологічних, соціальних та

ін.); багатоступеневість оцінки (на стадії техніко-економічного обґрунтування проекту, вибору схеми фінансування, моніторингу тощо);

- врахування при розробці проекту факторів інфляції і ризику;
- врахування потреби в оборотному капіталі для знову утворюваного підприємства.

Подальший розгляд сукупності методів і підходів до оцінки економічної ефективності інноваційних проектів з боку суб'єктів господарювання, що мають намір реалізувати певне інвестиційне рішення (тобто рішення щодо вкладення інвестиційних коштів у той або інший інноваційний проект), дозволяє виділити основні напрямки вибору проектів, які класифікуються за такими критеріями:

- стосовно приведених витрат – узагальнюються показники, в основу яких покладено відношення вартісних оцінок інвестиційних проектів до сукупних наведених витрат;
- за різницею між результатом і витратами – сукупність показників, які відбивають різницю між вартісними оцінками результатів і витрат, пов'язаних з реалізацією інноваційного проекту;
- за тривалістю виконання інвестиційних рішень – підходи, в яких оцінюються періоди окупності інвестиційних витрат.

У свою чергу, розглянуті вище три групи можуть бути класифіковані на методи статичного і динамічного аналізу інвестиційних рішень. При цьому статичні методи передбачають оцінку інноваційних проектів за деякий конкретний проміжок часу. При динамічних розрахунках виходять з того, що інвестиційним варіантам відповідають послідовність виплат (витрата) і послідовність надходжень коштів, оцінка проводиться за декілька періодів часу. Причому, на відміну від статичного підходу, при динамічних розрахунках інвестиційний капітал повинен приносити проценти не нижче певного рівня; з урахуванням оцінки ризику проведення інвестиційних рішень – сукупність методів, що враховують вплив чинника ризику та інфляції, а також поведінку учасників інвестиційного процесу; з урахуванням величини ставки залучення позикового капіталу – підходи, що враховують зміну процентної ставки у разі фінансового забезпечення інвестиційного проекту за допомогою банківського кредиту.

Однак, незважаючи на таку різноманітність методів і підходів до оцінки ефективності інноваційних проектів, немає єдиного критерію оптимальності вибору інноваційного проекту, тобто відсутній інструментарій розробки оптимальної програми оцінки інвестиційних рішень.

Науковцями було розглянуто різні способи оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів. Наприклад, для оцінки економічної ефективності проектів вітчизняні вчені Довбня С.Б. та Ковзель К.А. запропонували використання альтернативного показника – індексу ефективності інвестування *IEI* (Investment Efficiency Index), що в сьогоденних умовах господарювання можна рекомендувати й для оцінки інноваційних проектів:

$$IEI = \frac{\sum_{j=0}^p (T_j d_j + R_j d_j) + MV_p d_p}{\sum_{j=0}^p I_j d_j}, \quad (1)$$

де  $T_j$  – фінансовий ефект (віддача) від об'єкта інвестицій у  $j$ -й період часу, грош. од.;

$R_j$  – вивільнення, повернення інвестованих коштів у  $j$ -й період часу, грош. од.;

$MV_p$  – ринкова (оцінна) вартість об'єкта інвестицій на кінець розрахункового періоду  $p$ , грош. од.;

$I_j$  – сума інвестиційних вкладень в об'єкт інвестицій у  $j$ -й період часу, грош. од.;

$d_j$  – коефіцієнт дисконтування в  $j$ -й період часу.

Зазначимо, що показник *IEI* представляє собою суми всіх надходжень, що пов'язані із експлуатацією об'єкта інвестицій протягом планового горизонту, а також його ринкової вартості на кінець розрахункового періоду до суми інвестиційних вкладень в нього з урахуванням графіка розподілу всіх фінансових потоків у часі [3]. Під вивільненням інвестованих коштів ( $R$ ) може розумітися як повернення коштів у разі закінчення терміну вкладення, так і реалізація об'єкта інвестицій. Елемент  $MV_p$  є ринковою вартістю об'єкта інвестицій на кінець розрахункового періоду цього проекту. Даний показник матиме місце лише в тому разі, якщо об'єкт інвестицій, як і раніше, перебуває у власності підприємства.

Таким чином, запропонований критерій ефективності інвестування (1) дає змогу з максимальною повнотою врахувати всі доходи, що очікуються від реалізації проекту.

Найбільша достовірність оцінки властива процентним інвестиціям, оскільки до цієї категорії належать цінні папери й депозитні внески, рівень доходу за якими відомий і заздалегідь визначений. Ефективність курсових і змішаних інвестицій значною мірою підпадає під вплив ринкової вартості об'єкта інвестицій на момент вибуття і на кінець розрахункового періоду.

Оцінка ефекту ( $T$ ) від вкладень у нематеріальні активи є найскладнішою і не завжди може бути можливою і доцільною. Так, якщо йдеться про придбання патентів, які надалі відіб'ються у змінні технологічного процесу виробництва продукції, оцінка віддачі від використання цього нематеріального активу може бути здійснена в комплексі із заходами щодо такої модернізації. Якщо ж розглядається питання

про придбання програмного забезпечення загального або спеціального призначення – провести оцінку фінансового ефекту від використання таких нематеріальних активів практично неможливо.

Крім того, підприємство не отримує компенсації їх залишкової вартості, таке вибуття не повинно бути відтворене і в показнику  $R$ . Проблема здійснення достовірної оцінки економічного ефекту ( $T$ ) стосується й інвестицій в основні фонди. Подібні труднощі можуть виникнути при додаванні або заміні окремої одиниці устаткування в рамках вже існуючого технологічного комплексу. За таких ситуацій логічним було б проведення оцінки "внеску" кожної одиниці техніки у створення кінцевого продукту, на основі якої і здійснюватиметься умовний розподіл економічного ефекту між об'єктами даного комплексу.

Слід зазначити, що методика проведення оцінки ефективності вкладень в оборотні активи багато в чому залежить від конкретної ситуації, що розглядається. Так, наприклад, якщо інвестиції спрямовані на збільшення оборотного капіталу з метою створення тимчасового сезонного запасу сировини для подальшого її продажу за вищими цінами, то ефект від такого заходу виявиться в обсязі прибутку за даною операцією з урахуванням витрат на створення і зберігання такого складського запасу. У деяких інших випадках подібна оцінка ефективності може бути більш ускладненою або зовсім нездійсненою.

Аналіз проектних інвестицій є найбільш трудомістким, оскільки перед визначенням самого показника  $IEI$  здійснюється копіткий процес "прорахунку" проекту. Крім того, з особливою увагою слід поставитися до визначення елементу  $MV_p$ . Бувають ситуації, коли інвестиційні проекти, що аналізуються, є продовженням або доповненням інших, вже існуючих проектів. Так, наприклад, якщо існуючий проект полягає у видобутку сировини та її продажу, а новий, що розглядається, передбачає організацію власного виробництва готової продукції з цієї ж сировини, то, очевидно, сукупна ринкова вартість цих проектів буде вищою, ніж сума вартостей цих проектів окремо.

Цілком очевидно, що значення показника ефективності інвестування  $IEI < 1$  свідчатиме про неефективність проекту. При значенні показника  $IEI = 1$  проект дасть змогу лише зберегти вкладені кошти від впливу інфляції і забезпечити інвесторові мінімальний рівень доходу. Відповідно, при  $IEI > 1$  проект може вважатися ефективним.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Запропонований підхід до виконання оцінки інвестиційних проектів відрізняється від традиційних методів коректнішим визначенням очікуваного економічного ефекту, що досягається за рахунок чіткішого визначення одного з найважливіших чинників – терміну реалізації проекту, а також найбільш повного врахування всіх очікуваних результатів, у тому числі за межами цього терміну.

Завдяки такому підходу може бути досягнуте більш адекватне зіставлення оцінок різних проектів і відбору з метою подальшого розгляду можливості щодо їх включення в інвестиційний портфель. Це дозволить підвищити аналітичність, оперативність і точність отриманих даних, що сприятиме підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень.

## Література

1. Вербицька Ю.М. Інвестиційно-інноваційна діяльність як чинник соціально-економічного розвитку регіону / Ю.М. Вербицька // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 8. – С. 151–156.
2. Денисенко М.П. Методи оцінки ефективності інвестиційних проектів інноваційних компаній / М.П. Денисенко, А.П. Гречан, О.В. Коверда // Проблеми науки. – 2005. – № 10. – С. 18–32.
3. Довбня С.Б. Новий підхід до оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів / С.Б. Довбня, К.А. Ковзель // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 62–71.
4. Слопенко Р.І. Ефективність прийняття управлінських рішень у системі інвестиційного менеджменту авіаційного підприємства / Р.І. Слопенко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5. – С. 76–82.

## References

1. J.Verbitskaya, Investment and innovation activity as a factor of socio-economic development of the region, Actual problems of economy, 2007, No.8, pp.151–156.
2. M.Denisenko, A.Гречан, O.Коверда, Methods of estimation of efficiency of investment projects of innovative companies, Problems of science, 2005, No.10, pp.18-32.
3. D.Dovbnya, K.Ковзель, New approach to an estimation of economic efficiency of investment projects, Finance of Ukraine, 2007, No.7, pp.62-71.
4. R.Clopenko, Efficiency in decision-making in the system of investment management aviation enterprise, Actual problems of economy, 2008, No.5, pp.76-82.

Надійшла 14.01.2014; рецензент: д. е. н. Дідур С. В.



## МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

*В статті визначено поняття «інноваційний розвиток залізничного транспорту». Визначено напрями інноваційного розвитку залізничного транспорту України. Інноваційний розвиток залізничного транспорту України - це необхідний базис, який сприятиме підвищенню ефективності діяльності при постійному зростанні якості послуг. Метою інноваційного розвитку залізничного транспорту є поступова якісна зміна основних та допоміжних процесів та послуг за рахунок освоєння, створення, впровадження нових видів засобів та предметів праці, об'єктів інтелектуальної власності, технологій, форм організації праці та управління. Сформовано зовнішні та внутрішні фактори інноваційного розвитку залізничного транспорту. Розроблено механізм управління інноваційним розвитком залізничного транспорту на основі удосконалення процесів інноваційної адаптації до змін умов та вимог ринку транспортних послуг, що сприятиме виживанню в конкурентному середовищі, пристосуванню до мінливих умов ринку транспортних послуг, забезпеченню рентабельності діяльності залізничного транспорту та нарощуванню обсягів та якості перевезень.*

*Ключові слова: розвиток, адаптація, транспортна послуга, цінність, механізм.*

A. V. OZERSKAYA

Kharkiv National University of Radio Electronics, Kharkov, Ukraine

## MECHANISM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RAILWAY TRANSPORT

*In the article defined the concept of "innovative development of rail transport". Defined the directions of innovative development of railway transport of Ukraine. Innovative development of railway transport of Ukraine - it is essential basis which will help increase the effectiveness of a continuous growth in the quality of services. The purpose of the innovative development of railway transport is the gradual qualitative change in primary and secondary processes and services through the development, establishment, implementation of new types of instruments and objects of labor, intellectual property, technology, forms of work organization and management. Formed external and internal factors of innovative development of railway transport. Proposed of mechanism of innovative development of railway transport by improving the processes of innovation to adapt to changing conditions and requirements of the market for transport services, which will contribute to survival in a competitive environment, adaption to changing market conditions of transport services, increase of economic efficiency of rail transport and the level of quality of service.*

*Keywords: development, adaptation, transport service, value, mechanism.*

**Актуальність теми дослідження.** Перехід залізничного транспорту України на інноваційний тип розвитку визначається об'єктивними умовами його функціонування:

– по-перше, світовий та європейський ринки транспортних послуг активно розвиваються. Їх основними принципами функціонування стають швидкість, безпека, екологічність, комплексність послуг тощо. Зайняти вітчизняному залізничному транспорту певну нішу на ринку транзитних перевезень можливо за умови надання послуг, які за якісними характеристиками відповідають європейським та міжнародним стандартам якості. Це швидкісний та високошвидкісний пасажирських та вантажний рух, сучасні транспортно-логістичні системи, інтелектуальні системи управління тощо;

– по-друге, конкурентоспроможність інноваційної послуги є важливою складовою економічної стійкості залізничного транспорту в умовах швидко змінюваного ринкового середовища. Основною метою інноваційного розвитку є скорочення часу між виникненням потреби та її реалізацією. Потреби та вимоги споживачів послуг залізничного транспорту змінюються та індивідуалізуються. Тому потрібно скорочувати операційний цикл надання послуг за рахунок впровадження якісно нових методів та інструментів, які в певних умовах є інноваційними.

– по-третє, існує необхідність формування інноваційно-активного науково-дослідного сектору залізничного транспорту, що здатний створювати, розповсюджувати та впроваджувати інноваційні рішення, формуючи щільні зв'язки науки та виробництва.

– по-четверте, залізничний транспорт є одним з найкрупніших споживачів продукції машинобудівного комплексу вітчизняної індустрії, а тому цілі та шляхи якісного оновлення техніко-технологічної бази виробництва, впровадження інтелектуальних транспортних систем, обумовлюють інноваційний процес в машинобудівному комплексі України.

Інноваційний розвиток залізничного транспорту України не є самоціллю. Це той необхідний базис, який сприятиме підвищенню ефективності діяльності при постійному зростанні якості послуг.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** В контексті специфіки діяльності залізничного транспорту його інноваційний розвиток досліджували Базавлук А., Дикань В., Зубенко В., Калініченко Л., Кірдіна О., Корінь М., Сирота В., Чеховська М., Якименко Н. та ін. [1–10]. В їх працях розглянуто проблемні питання забезпечення інноваційного розвитку залізничного транспорту, надано практичні рекомендації щодо їх вирішення за рахунок застосування інструментів маркетингу, логістики, управління проектами

тощо. Надаючи вагомого значення науковим розробкам вищезгаданих вчених, автор статті вважає за необхідне сформулювати власне бачення щодо механізму управління інноваційним розвитком залізничного транспорту.

Метою статті є удосконалення поняття «інноваційний розвиток залізничного транспорту» та розроблення механізму управління інноваційним розвитком залізничного транспорту на основі удосконалення процесів інноваційної адаптації до змін умов та вимог ринку транспортних послуг.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дефініція поняття «інноваційний розвиток» здебільшого розглядається у декількох позиціях:

- як процес структурного вдосконалення національної економіки;
- як засіб забезпечення стратегічних переваг підприємств;
- як сукупність змін;
- як ланцюг реалізованих нововведень.

Так Кірдіна О.Г. стверджує, що інвестиційно-інноваційний розвиток залізничного транспорту необхідно розглядати як процес, метою якого є якісна зміна бізнес-процесів суб'єктів, що відбувається при активізації та удосконаленні механізмів здійснення інноваційної та інвестиційної діяльності. Цілком вірно, що інвестиційно-інноваційний розвиток залізничного комплексу пов'язаний не тільки з реакцією на потреби зовнішнього середовища. Його основною метою є внутрішні потреби залізничного комплексу, задоволення яких пов'язано зі створенням та якісним удосконаленням виробничих, управлінських, маркетингових, логістичних та інших процесів, які входять до його компетенцій та компетенцій його організаційних структур [6, с. 87–89].

Інноваційний розвиток залізничного транспорту О.Г. Дейнека вбачає в підвищенні якості і безпеки руху на залізницях України та розширенні спектру технічних можливостей галузі за рахунок розвитку науково-дослідної сфери і своєчасного планування науково-дослідної діяльності [2, с. 64].

На думку Корінь М.В., інноваційний розвиток залізничного транспорту є орієнтацією стратегічних цілей та пріоритетів діяльності підприємств залізничного транспорту України на створення та впровадження в процес транспортного обслуговування новітньої техніки та технологій, організаційних структур і методів управління, які безумовно сприятимуть поліпшенню якісних і кількісних характеристик діяльності залізничного транспорту, оптимізації процесів логістичного обслуговування та забезпечать підвищення рівня його конкурентоспроможності [7, с.114].

Аналізуючи вище наведені дефініції інноваційного розвитку залізничного транспорту потрібно визнати, що вони чітко не визначають зв'язок рівня інноваційного розвитку з результативністю інноваційної адаптації суб'єктів залізничного транспорту, а також не пов'язують його з процесами формування інтегрованої цінності залізничного транспорту, що набуває актуальності в умовах підвищеної уваги до проблем найбільш повного задоволення інтересів зацікавлених сторін.

На думку автора статті, інноваційний розвиток залізничного транспорту слід визначати як процес якісної зміни стану залізничного транспорту та його суб'єктів, основою якого є процеси інноваційної адаптації до змін умов та вимог ринку транспортних послуг, що сприяють формуванню інтегрованої цінності залізничного транспорту для споживачів послуг, інвесторів, держави та персоналу.

Метою інноваційного розвитку залізничного транспорту є поступова якісна зміна основних та допоміжних процесів та послуг за рахунок освоєння, створення, впровадження нових видів засобів та предметів праці, об'єктів інтелектуальної власності, технологій, форм організації праці та управління з метою забезпечення позитивної динаміки обсягових та якісних показників діяльності залізничного транспорту та забезпечення його конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках транспортних послуг.

До завдань інноваційного розвитку залізничного транспорту, автор дисертації відносить:

- створення та використання нових знань при удосконаленні та оновленні техніко-технологічної бази виробництва;
- стимулювання розвитку галузевої інноваційної інфраструктури;
- стимулювання залучення інвестицій у перспективні інноваційні проекти загальнонаціонального значення;
- підвищення рівня інноваційної культури залізничного транспорту;
- формування ефективної системи стимулювання інноваційної діяльності;
- удосконалення організаційного забезпечення процесу інноваційного розвитку.

Вирішення завдань інноваційного розвитку залізничного транспорту потребує формування механізму управління інноваційним розвитком залізничного транспорту на основі удосконалення процесів інноваційної адаптації до змін умов та вимог ринку транспортних послуг.

Інноваційна адаптація має подвійну природу. Інноваційна адаптація, по-перше, адаптація інноваційних рішень і процесів до умов діяльності даного підприємства, по-друге, пристосування підприємства до різних змін з використанням інновацій.

Таким чином, механізм управління інноваційним розвитком залізничного транспорту наведено на рис. 1. особливістю якого є визначення прямої залежності результативності інноваційного розвитку від

управління процесами інноваційної адаптації, цілями якої є виживання в конкурентному середовищі, пристосування до мінливих умов ринку транспортних послуг, забезпечення рентабельності діяльності залізничного транспорту, нарощування обсягів та якості перевезень; а задачі сформовані як визначення адаптивності інноваційної діяльності, удосконалення процесів інноваційної адаптації залізничного транспорту та формування умов їх ефективної реалізації.

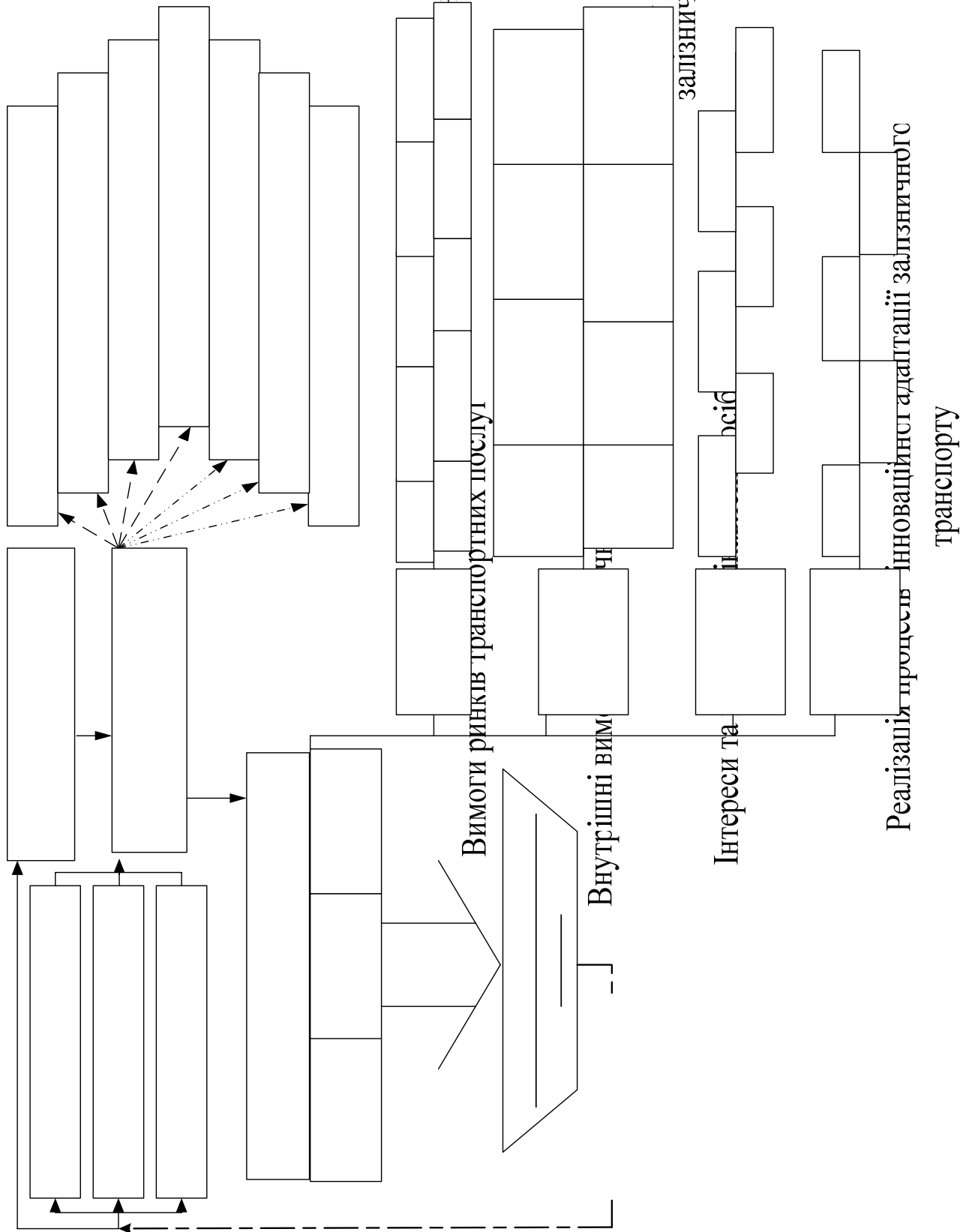


Рис. 1. Механізм управління інноваційним розвитком залізничного транспорту

Реалізація процесів інноваційної адаптації залізничного транспорту, на думку автора статті, повинні включати не тільки створення та освоєння інновацій, які пропонуються ринком, але й просування інновацій на ринок, що характеризуватиме суб'єктів залізничного транспорту як інноваційно активних лідерів, здатних формувати інноваційний вектор розвитку на транспортному ринку, постійно нарощуючи власний інноваційний потенціал.

Нажаль, нині рівень інноваційного розвитку залізничного транспорту України залишається низьким. Реалізація стратегії інноваційного розвитку залізничного транспорту здійснюється відповідно до Стратегії розвитку залізничного транспорту на період до 2020 р. і має забезпечити вирішення державних завдань у галузі залізничного транспорту. Так основними напрямками інноваційної діяльності на залізничному транспорті є такі

1) удосконалення системи управління перевізним процесом на основі впровадження логістичних принципів управління; реалізація принципів «від дверей до дверей» і «точно в строк» на основі інтеграції з іншими видами транспорту; повноцінної інтеграції в Євроазіатський транспортний комплекс; впровадження технологій взаємодії з клієнтами через Інтернет; спрощення процедур оформлення документів і розрахунків;

2) гармонійний розвиток інфраструктури на основі переходу на пристрої з автоматичною оцінкою передчасного виявлення відмов; використання нових матеріалів і конструкцій; впровадження систем комплексної діагностики інфраструктури; застосування супутникових технологій при проведенні машинізованого ремонту колії; створення єдиної цифрової моделі колії і технології ремонту з її використанням; впровадження колійних машин нового покоління; уніфікації нормативно-методичної бази розрахунків параметрів міцності, безпеки, ресурсу та ризику, забезпечення якісних характеристик транспорту;

3) оновлення та модернізація рухомого складу на основі використання нових матеріалів і конструкцій при його виробництві і ремонті; використання альтернативних джерел енергії для тягового рухомого складу; впровадження візків із змінною шириною колії; локалізації виробництва рухомого складу нового покоління; вдосконалення системи утримання рухомого складу; впровадження комплексної системи діагностики; впровадження методології управління їх життєвим циклом. Основними завданнями є збільшення навантаження на вісь і швидкості руху, зниження ваги тари вантажного вагона, збільшення напруження локомотива і вантажного вагона на відмову;

4) вдосконалення системи управління і забезпечення безпеки руху потягів і зниження ризиків надзвичайних ситуацій на основі впровадження супутникових технологій і автоматичної ідентифікації рухомого складу; створення «інтелектуального» потягу з вбудованою системою автоведення і самодіагностики; впровадження сучасних систем цифрового зв'язку; автоматизації функції управління рухом поїздів; розширення функцій безпеки станційних систем управління та автоматизації управління на сортувальних станціях; забезпечення електромагнітної сумісності технічних засобів;

5) підвищення надійності роботи і збільшення експлуатаційного ресурсу технічних засобів на основі впровадження принципово нових систем діагностики та моніторингу об'єктів інфраструктури та рухомого складу; використання високоточних систем моделювання елементів інфраструктури та рухомого складу; розробки нових конструкцій, оптимізованих за характеристиками міцності, впровадження технології управління ресурсами, ризиками на етапах життєвого циклу, що базується на аналізі надійності технічних систем;

6) розвиток високошвидкісного руху на основі використання системи комплексної діагностики і технічного обслуговування високошвидкісної інфраструктури та рухомого складу; нових конструкційних матеріалів для об'єктів високошвидкісної інфраструктури та рухомого складу; впровадження автоматизованих технологій проектування інфраструктури; освоєння вітчизняного виробництва основних елементів інфраструктури та рухомого складу та ін.

Зовнішніми факторами інноваційного розвитку залізничного транспорту слід розглядати:

- рівень конкуренції на транспортних ринках;
- загальні тенденції розвитку економіки України;
- платоспроможний попит на інновації в сфері залізничного транспорту;
- рівень інформатизації суспільства;
- нормативно-правове регулювання інноваційної діяльності та охорони інтелектуальної власності;
- державну політику в сфері розвитку транспортного комплексу України, у т.ч. залізничного транспорту;
- рівень розвитку інноваційної інфраструктури;
- рівень розвитку галузевої науки;
- зміни в рівні споживання послуг залізничного транспорту та споживчих переваг на ринку;
- участь у міжнародних транспортних організаціях та приєднання до міжнародних угод в галузі транспорту;
- рівень світового та вітчизняного науково-технічного прогресу в сфері залізничного транспорту;
- рівень взаємодії з суб'єктами, що діють в сфері залізничного транспорту.

Внутрішні фактори інноваційного розвитку залізничного транспорту пропонуються розподілити на:

1) інституційні: інноваційна та патентна стратегії залізничного транспорту, внутрішньогосподарські нормативні рішення, науково-дослідні організації залізничного транспорту, інтелектуально-інформаційна система залізничного транспорту, інноваційна культура залізничного транспорту та ін.;

2) економічні: економічні стимули та обмеження інноваційної діяльності, ресурсні можливості залізничного транспорту, техніко-технологічна база виробництва суб'єктів залізничного транспорту та ін.;

3) соціальні: якість життя та праці працівників, інтелектуальний потенціал працівників та ін.;

4) організаційні: маркетингове та логістичне забезпечення інноваційної діяльності, організація взаємодії суб'єктів залізничного транспорту в сфері інноваційної діяльності та ін.;

5) управлінські: управління процесами інноваційної адаптації залізничного транспорту, система управління якістю продукції та послуг та ін.

Сукупність запропонованих внутрішніх факторів інноваційного розвитку залізничного транспорту дозволяють виявити його залежність від наявності ресурсів та можливостей для його реалізації. Це визначає доцільність розгляду інноваційного потенціалу залізничного транспорту та основних теоретичних, методичних і практичних підходів до його розвитку.

**Висновок.** Таким чином, на сьогоднішній день актуальною залишається проблема забезпечення інноваційного розвитку залізничного транспорту. В статті надано визначення поняття «інноваційний розвиток залізничного транспорту», визначено фактори його забезпечення та сформовано механізм управління ним, який ґрунтується на удосконаленні процесів інноваційної адаптації до змін умов та вимог ринку транспортних послуг, що сприятиме виживання в конкурентному середовищі, пристосуванню до мінливих умов ринку транспортних послуг, забезпеченню рентабельності діяльності залізничного транспорту та нарощуванню обсягів та якості перевезень.

### Література

1. Базавлук А.В. Інноваційний розвиток залізничного транспорту України та його фінансове забезпечення / А.В. Базавлук // Наука й економіка. – 2012. – № 3 (27). – С. 7–12.
2. Дейнека О.Г. Теоретичні та методологічні складові розвитку залізничного транспорту України / О. Г. Дейнека, Л. О. Позднякова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2008. – № 25. – С. 62–65.
3. Дикань В. Л. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту: монографія / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко. – Харків : УкрДАЗТ, 2008. – 194 с.
4. Ільчук В.П. Інноваційно-інвестиційні системи залізничного транспорту: становлення та розвиток / В. П. Ільчук. – К. : Логос, 2004. – 381 с.
5. Калініченко Л.Л. Вирішення інвестиційної проблеми інноваційного розвитку підприємств залізничного транспорту / Л. Л. Калініченко // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – Вип. 236, Т. 2. – С. 222–227.
6. Кірдіна О.Г. Інвестиційно-інноваційний розвиток залізничного комплексу як основа конкурентоспроможності економіки України: монографія / О.Г. Кірдіна. – Харків : УкрДАЗТ, 2010. – 249 с.
7. Корінь М.В. Економічний механізм забезпечення інноваційного розвитку залізничного транспорту / М.В. Корінь // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління» – Вип. 20. – 2012. – С. 112–117.
8. Сирота В. Щодо головних напрямів інноваційного розвитку транспортної системи України [Текст] / В. Сирота // Транспортні інновації. – 2010. – № 3. – С. 2–8.
9. Чеховська М. Напрями інноваційного розвитку залізничного транспорту в умовах реформування / М. Чеховська // Транспортні інновації. – 2010. – № 11. – С. 22–24.
10. Якименко Н. В. Система управління конкурентним потенціалом підприємств залізничного транспорту України / Н. В. Якименко // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. Сер. Економічні науки. – 2012. – № 2, Т. 1. – С. 11–15.

### References

1. Bazavluk A.V. Innovatsiynny rozvytok zaliznychnoho transportu Ukrayiny ta yoho finansove zabezpechennya [Tekst] / A.V. Bazavluk // Nauka y ekonomika. - 2012. - # 3 (27). - S. 7-12.
2. Deyneka O. H. Teoretychni ta metodolohichni skladovi rozvytku zaliznychnoho transportu Ukrayiny [Tekst] / O. H. Deyneka, L. O. Pozdniakova // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. - 2008. - # 25. - S. 62-65.
3. Dykan' V. L. Zabezpechennia efektyvnosti innovatsiynoyi diyal'nosti pidpryyemstv zaliznychnoho transportu: monohrafiya [Tekst] / V.L. Dykan', V.O. Zubenko. - Charkiv: UkrDAZT, 2008. - 194 s.
4. Il'chuk V.P. Innovatsiyno-investytsiyni systemy zaliznychnoho transportu: stanovlennia ta rozvytok [Tekst] / V. P. Il'chuk. - K. : Lohos, 2004. - 381 s.
5. Kalinichenko L. L. Vyrishennia investytsiynoyi problemy innovatsiynoho rozvytku pidpryyemstv zaliznychnoho transportu [Tekst] / L. L. Kalinichenko // Ekonomika: problemy teorii ta praktyky: Zb. nauk. pras'. - Dnipropetrovs'k: DNU, 2008. - Vypusk 236, T. 2. - S. 222 - 227.
6. Kirdina O. H. Investytsiyno-innovatsiynny rozvytok zaliznychnoho kompleksu yak osnova konkurentospromozhnosti ekonomiky Ukrayiny: monohrafiya [Tekst] / O.H. Kirdina. - Charkiv: UkrDAZT, 2010. -249 s.
7. Korin' M.V. Ekonomichnyy mehanizm zabezpechennia innovatsiynoho rozvytku zaliznychnoho transportu [Tekst] / M.V. Korin' //

Zbirnyk naukovykh prash' Derzhavnoho ekonomiko-technolohichnoho universytetu transportu. Seriya «Ekonomika i upravlinnia» - Vyp. 20. – 2012. – S. 112-117.

8. Syrota V. Shchodo holovnykh napriamiv innovatsiynoho rozvytku transportnoyi systemy Ukrainy [Tekst] / V. Syrota // Transportni innovatsiyyi. - 2010. - # 3. - Ts. 2-8.

9. Chechov's'ka M. Napriamy innovatsiynoho rozvytku zaliznychnoho transportu v umovach reformuvannia [Tekst] / M. Chechov's'ka // Transportni innovatsiyyi. - 2010. - # 11. - Ts. 22-24.

10. Yakymenko N. V. Systema upravlinnia konkurentnym potentsialom pidpryemstv zaliznychnoho transportu Ukrainy [Tekst] / N. V. Yakymenko // Visn. Chmel'nyts. nats. un-tu. Ser. Ekonomichni nauky. — 2012. — # 2, t. 1. — Ts. 11–15.

Надійшла 14.01.2014; рецензент: д. е. н. Якименко Н. В.

УДК 004.416.6 (045)

С. А. ЯРЕМКО

Вінницький торговельно-економічний інститут

С. В. БЕВЗ

Вінницький національний технічний університет

## РОЗРОБКА КРИТЕРІЇВ ОЦІНЮВАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті проведено аналітичний огляд та порівняльний аналіз сучасних інформаційних систем, які використовуються в управлінні бізнес-процесами підприємств. Це дало змогу розробити критерії їх оцінки для можливості обґрунтованого вибору найбільш відповідної системи до потреб керівництва, що дозволить підвищити ефективність функціонування підприємства.*

*Ключові слова: інформаційна система управління бізнес-процесами підприємства, архітектура системи, модульність, консолідованість, тривалість впровадження.*

S. A. YAREMKO

Vinnitsa Trade and Economic Institute

S. V. BEVZ

Vinnitsa National Technical University

## DEVELOPMENT OF CRITERIA OF EVALUATION MODERN INFORMATIVE SYSTEMS BUSINESS MANAGEMENT

*The purpose of work is development of criteria of evaluation of the modern informative systems of account and business management, to provide possibility of the grounded choice of the system which will allow to promote efficiency of functioning of enterprise and his income. A state-of-the-art review and comparative analysis of basic descriptions of most widespread control system was conducted. It enabled to select the substantial criteria of estimation of the informative systems: territorial distribution, moduleness, architecture, cost, complication of tuning, duration of introduction. By certain criteria there was the conducted evaluation of most widespread modern control system by an enterprise. The also given recommendations are in relation to their use depending on the specific of enterprise. Thus, on the basis of state-of-the-art review and comparative analysis of the modern systems of account and business management the substantial criteria of their evaluation are offered. It will allow to carry out guidance the grounded choice of the system which will promote efficiency of functioning of enterprise and his income.*

*Keywords: management information by business, architecture of the system, modulates, territorial distribution, duration of introduction.*

### Вступ

В сучасних умовах розвитку та впровадження інформаційних технологій, коли на ринку програмного забезпечення представлена велика кількість різноманітних систем для обліку та управління господарськими процесами, керівництву підприємства нелегко зорієнтуватись у цьому різноманітті та обрати найбільш оптимальну відповідно до специфіки та сфери його функціонування. Тому питання аналітичного огляду сучасних інформаційних систем керування бізнесом та розробки критеріїв їх оцінки для можливості обґрунтованого вибору найбільш відповідної до потреб керівництва, що дозволить підвищити ефективність функціонування підприємства та його прибуток є актуальною темою наукових досліджень.

Слід також зазначити, що в умовах глобалізації економічних відносин, коли діяльність великих підприємств та корпорацій поширюється на різні регіони та країни світу, необхідною умовою ефективного управління бізнес-процесами стає використання сучасних корпоративних інформаційних систем, оскільки вони відповідають вимогам максимальної доступності даних для користувачів; дозволяють підвищити швидкість оброблення та простоту адміністрування; вирішують проблеми координування задач управління, обліку та реінжинірингу на більш високому рівні, ніж проста автоматизація та комп'ютеризація таких підсистем у діяльності підприємств [1, 2].

Питаннями розробки і впровадження сучасних інформаційних технологій у систему управління господарською діяльністю підприємств займались такі вітчизняні та зарубіжні вчені як М.І. Татарчук, В.Л. Плескач, О.А. Зоріна, І.Д. Лазаришина, А. Фабричніков, Л.В. Черненко та інші. Роботи цих вчених

сприяли удосконаленню систем автоматизації керування обліковими процесами на підприємствах, проте даний напрямок потребує подальшого розвитку з метою покращення автоматизації управлінської діяльності.

#### **Постановка завдання**

Метою роботи є розробка критеріїв оцінювання сучасних інформаційних систем управління бізнес-процесами для можливості обґрунтованого вибору системи, що дозволить підвищити ефективність функціонування підприємства та його прибуток.

Об'єктом дослідження є характеристики та функціональні можливості сучасних інформаційних систем управління бізнес-процесами підприємств.

#### **Результати дослідження**

Для того щоб розробити критерії оцінювання інформаційних систем управління бізнес-процесами підприємств необхідно здійснити аналітичний огляд основних характеристик найбільш поширених систем. Із джерел [1-10] відомо, що найбільш затребуваними на сучасному ринку програмного забезпечення є програмні продукти провідних виробників: «Галактика Про» (система «Галактика Enterprise Resource Planning (ERP)») «Oracle cogrotation» («Oracle Application»), «SAP AG» («R/3»), «Scala» («Scala»), «Baan Company» («Baan IV»), 1С («1С: Підприємство») і корпорація «Парус» («Парус-Підприємство»). Розглянемо детально їх основні характеристики.

Система «Галактика» була створена колективом випускників Московського державного університету у 1987 р. з метою автоматизації управління машинобудівними підприємствами Радянського Союзу та завдяки плідній праці розробників протягом наступних десятиліть стала універсальною інтегрованою системою планування та управління ресурсами підприємства «Галактика Enterprise Resource Planning (ERP)» [5]. Комплекс «Галактика» складається з 40 детально розроблених програмних модулів, які включені до контурів адміністративного та оперативного управління; бухгалтерського обліку та управління виробництвом. Система «Галактика» реалізована в архітектурі клієнт-сервер і функціонує в розподіленій локальній обчислювальній мережі.

В 2008 році корпорація «Галактика» успішно пройшла інспекційний контроль на відповідність стандарту ISO 9001 та підтвердила відповідність цьому стандарту по якості проектування, розробки, впровадження, технічної підтримки та супроводження програмного забезпечення для керування підприємством, в результаті чого в 2009 р. клієнтську базу корпорації доповнили ще 112 підприємств-замовників. Згідно щорічного російського рейтингу ІТ-компаній, проведеного редакцією журналу «Коммерсантъ-Деньги», корпорація «Галактика» у 2010 році увійшла до топ-10 найбільших розробників програмного забезпечення Росії [3, 5]. Програмні розробки корпорації «Галактика» знайшли своє впровадження на промислових підприємствах різних країн СНД: Росії, України, Казахстану. Серед українських клієнтів корпорації «Галактика» є такі потужні підприємства як ХК «АвтоКрАЗ», Машинобудівний завод «ТЕСИС», ОАО «Вимм Билль Дан Україна», Корпорація «ТММ», ЗАО «Киев-Атлантук Україна», Запорізький залізорудний комбінат, ЗАО «Вінницябитхім», ООО «Укрсантарм». Разом з тим, менеджмент та розробники програмного забезпечення корпорації попрацювали над можливістю автоматизації управління підприємствами малого та середнього бізнесу. Так, спеціально для середніх підприємств на базі системи «Галактика ERP» розроблене рішення «Галактика-Старт», що дозволяє швидко і з мінімальними витратами провести автоматизацію основних бізнес-процесів підприємства. Невеликі компанії, що динамічно розвиваються можуть скористатися і спеціальною пропозицією корпорації «Галактика» – рішенням «Галактика Прогресс».

Основними управлінськими задачами, які можливо вирішувати у єдиному інформаційному просторі є: побудова системи обліку і формування різних видів звітності; управління матеріальними і фінансовими потоками; фінансове планування й оперативний фінансовий менеджмент; управління якістю продукції; управління персоналом і реалізація кадрової політики; управління взаємозв'язками з клієнтами.

Зважаючи на велике коло управлінських задач, які дозволяє реалізувати система, а також використання новітніх технологій для їх вирішення, вартість системи є достатньо високою (орієнтовно 500 000 у.о.). Також, слід відзначити, необхідність залучення кваліфікованих спеціалістів для впровадження системи на підприємстві, що може тривати від кількох місяців до півроку.

Основними принципами функціонування системи є інтелектуальність, що передбачає використання нових, відмінних від стандартних підходів до вирішення управлінських задач; інтегрованість, що виражається у комплексному підході до автоматизації, «наскрізному» проходженні документів через різні служби підприємства; модульність, що забезпечує поетапне формування необхідної замовникові конфігурації з набору інтегрованих модулів; підтримка національних і міжнародних стандартів фінансової звітності: Національного стандарту бухгалтерського обліку України (НСБУ), Міжнародних стандартів фінансової звітності – International Accounting Standart (МСФЗ – IAS) і загальноприйнятих облікових принципів - General Accepted Accounting Principles (US GAAP) тощо.

В цілому, серед переваг впровадження системи «Галактика ERP» на основі наведених вище принципів слід зазначити скорочення терміну оборотності коштів на 12-25 %; зниження витрат на матеріали – у середньому на 5%; поліпшення якості сервісу і продаж – на 35-40 %; підвищення оперативності роботи бухгалтерсько-фінансових служб – у середньому на 18% [5].

Поряд з цим, суттєвим негативним фактором впливу на прийняття рішення про впровадження системи «Галактика» на підприємстві є відсутність розвинутої регіональної мережі консультування, навчання та сервісного обслуговування системи.

Продовжуючи огляд програмних продуктів, які є найбільш поширеними на теренах СНД, слід розглянути програмне забезпечення Корпорації «ПАРУС», що є однією з фірм-лідерів в СНД в області розробки та впровадження «під ключ» комплексних систем автоматизації фінансово-господарської діяльності підприємств. Компанія була заснована в 1990 році в Росії та в 1992 році в Україні, та за кілька років виросла до масштабів корпорації [6]. Серед програмних рішень корпорації є ті, що орієнтовані на малі та середні підприємства та бюджетні установи: «Парус-Підприємство 7», «Парус-Бюджет 7», які використовують СУБД Visual Fox Pro та архітектуру «файл-сервер». Крім того, є цілий ряд програмних рішень для корпорацій та холдингів: «Парус Підприємство 8» (powered by Oracle), «jПарус», Парус-Бюджет 8.xx (Powered by Oracle), які побудовані в архітектурі розподіленої обробки даних «клієнт-сервер» на базі потужної СУБД Oracle, що обумовлює їх високу вартість.

Корпорація «Парус» надає своїм зареєстрованим користувачам самий широкий спектр послуг – від безкоштовних консультацій по телефону до проведення повного комплексу робіт з автоматизації керування фінансово-господарською діяльністю, включаючи обстеження компанії, постачання та налаштування обладнання, створення комп'ютерних мереж, навчання персоналу, консультації, в тому числі з виїздом до замовника, супроводження та багато іншого.

Узагальнюючи весь спектр програмних продуктів Корпорації «Парус», за сферою та рівнем використання їх можна згрупувати таким чином:

- програмні продукти для обліку фінансів приватних підприємств;
- програмні продукти, що автоматизують керування держбюджетними організаціями;
- програмні продукти, орієнтовані для роботи в сегменті малих та середніх підприємств: гуртової та роздрібної торгівлі, загального харчування та готельного бізнесу, транспортних та страхових фірм, фармацевтичних компаній та аптек;
- програмні продукти для автоматизації керування великих підприємств, корпорацій та холдингів, в тому числі підприємств нафтогазового та паливно-енергетичного комплексу, а також підприємств телекомунікацій та зв'язку.

Серед переваг програмного забезпечення корпорації «Парус» можна відзначити наявність мереж консультування та навчання, а також велику кількість програмних рішень, що дозволяють враховувати специфіку різних напрямків ведення бізнесу. Разом з тим, обмеженнями для впровадження є погана сумісність з програмними продуктами інших виробників, відсутність власних засобів аналізу даних та висока вартість.

Ще одним лідером на теренах СНД є система програм «1С Підприємство», що призначена для вирішення широкого спектру завдань автоматизації обліку та управління. «1С Підприємство» була створена в 1991 в Росії та на даний час являє собою систему прикладних рішень, побудованих на єдиних принципах і на єдиній технологічній платформі з використанням клієнт-серверної архітектури. Такий підхід значно економить кошти на запуск комплексних автоматизованих рішень обліку і управління на підприємстві [2, 7].

Гнучкість платформи дозволяє застосовувати «1С Підприємство» в найрізноманітніших областях: автоматизації виробничих і торговельних підприємств, бюджетних і фінансових організацій, підприємств сфери обслуговування; підтримки оперативного управління підприємством; автоматизації організаційної і господарської діяльності; веденні бухгалтерського обліку за декількома планами рахунків; управлінському обліку і побудови аналітичної звітності, підтримки багатовалютного обліку; задачах планування, бюджетування і фінансового аналізу; розрахунку зарплати і управління персоналом.

Програмні продукти «1С Підприємство» підтримують різні способи для зв'язку з іншими програмами: імпорт інформації через текстові файли, файли формату DBF та XML; збереження друкованих форм в форматах Excel та HTML; формування звітів та графіків в Excel. За допомогою технології зовнішніх компонентів та режимів експорту-імпорту інформації передбачено можливість підключення різного виду торговельного обладнання: касових апаратів, POS-терміналів, сканерів, принтерів штрих-кодів, електронних вагових пристроїв, терміналів збору даних.

Серед явних переваг 1С можна відзначити низьку вартість експлуатації і впровадження; можливість розробки на платформі 1С власних рішень для широкого спектру облікових завдань та максимально швидко і якісну підтримку бухгалтерських рішень з боку Компанії 1С. Разом з тим, не досить уваги розробники приділили автоматизації обліку бюджетних установ та організацій сфери послуг.

Одним із світових лідерів за обсягом продажу прикладного програмного забезпечення архітектури клієнт-сервер є система R/3 розроблена німецькою компанією SAP AG у 1992 році. Продукти компанії R/3 впроваджені більш, ніж на 15000 підприємствах світу. Зокрема, клієнтами SAP є такі відомі фірми як BMW, Mercedes-Benz AG, Adidas, General Electric, Philips, IBM, Telecom AG та багато інших. В Україні корпоративна система R/3 застосовується на Жидачівському ЦПК, на Чорнобильській АЕС, на Донецькому металургійному комбінаті, в Міненерго України, на комбінаті «Азовсталь» та ін [3, 8].

У системі R/3 відображений світовий досвід ефективного менеджменту підприємствами та



корпораціями, що дозволяє в широкому діапазоні підтримувати бізнес-процеси, необхідні для діяльності будь-якого сучасного підприємства, зокрема фінансову бухгалтерію; облік витрат; облік основних засобів; управління проектами; планування і управління виробництвом; управління інвестиціями; постачання; збут, технічне обслуговування і ремонт обладнання; управління кадрами; документообіг.

Система R/3 реалізована на базі сучасної архітектури клієнт-сервер, що дає можливість організувати ефективну розподілену обробку інформації і працювати в UNIX- та Windows NT-середовищах на обладнанні провідних фірм-виробників обчислювальної техніки. Як системи управління базою даних можуть використовуватися сервери Oracle, Informix, Microsoft та ін.

Серед основних переваг системи слід відмітити велику кількість детально розроблених функціональних модулів, які дозволяють підтримувати широкий діапазон бізнес-процесів, а також мультивалютність та мультинаціональність. До недоліків можна віднести складність системи, необхідність залучення висококваліфікованих фахівців для впровадження та експлуатації системи, а також її високу вартість.

Ще одним світовим лідером на ринку програмного забезпечення для автоматизації управління підприємством є система бізнес-додатків Oracle Applications, перша версія якої вийшла ще в 1989 р. в Канаді. Завдяки власній технологічній базі і передовим технічним рішенням згодом стала провідною у світі за багатьма техніко-експлуатаційними характеристиками. Функціональність і масштабільність прикладних програм забезпечують провідні позиції Oracle на ринку корпоративних ERP систем. Остання версія R11 Oracle Applications підтримує 29 мов, і на сьогоднішній день клієнтами корпоративних додатків Oracle є більше за 7700 організацій і компаній в 79 країнах світу. Версія R11 повністю реалізована в архітектурі Інтернет/Інтранет (ICA, Internet Computer Architecture) і за багатьма параметрами не має аналогів на ринку корпоративних систем. Трудові витрати Oracle на її створення становили 700 людино-років [9].

Закладена в Oracle Applications бібліотека бізнес-моделей узагальнює світовий досвід управління в різних галузях промисловості. Реструктурування виробничих процесів підприємства з використанням Oracle Applications – це прибутковий і швидкий шлях до побудови продуктивної системи управління компанією будь-якої сфери діяльності. Модульний підхід при впровадженні Oracle Applications дозволяє замовнику почати з мінімального набору модулів і поступово розширювати його, доповнюючи базову функціональність системи і позбавляючи від необхідності придбання зайвих у даний момент функціональних блоків.

Значною перевагою використання Oracle Applications є те, що всі операції маніпулювання даними здійснюються безпосередньо в інфраструктурі потужної системи управління базами даних Oracle Database, забезпечуючи швидкість обробки інформації та надійність її зберігання. Проте, обмеженням до впровадження системи є її громіздкість та висока вартість.

Відомою та поширеною у багатьох країнах Європи та на теренах СНД є система Baan IV розроблена нідерландською компанією «Бaan», яка поряд з корпоративними системами SAP R/3 і Oracle Applications входить у трійку провідних систем, визнаних повнофункціональними інтегрованими АСУ світового класу.

На сьогодні продукти Baan використовують понад 7000 замовників у більш, як 60-ти державах світу. Систему Baan використовують такі відомі фірми як Boeing, British Aerospace, Fiat, Mercedes, Volvo, Opel, Philips, ABB, Hitachi і т. ін. Енергійне просування системи Baan IV на ринку СНД розпочалося в 1997 році. На теперішній час партнерами «БААН Євразія» є понад 40 замовників на середніх і великих підприємствах. Серед них ВАТ «КАМАЗ», ВАТ «БілаЗ», Білорусьнафта, бурова компанія РАО «Газпром», Московський монетний двір та ін. Baan IV практично не має галузевих обмежень і, як показала світова практика, може працювати на підприємствах будь-якого типу, у транспортній галузі, у енергетиці, у торгівлі, у сфері послуг, у страховій справі, в органах державного й місцевого управління. Система однаково ефективна як на виробничих гігантах, так і на підприємствах середнього масштабу (від 20 - 25 і більше АРМ управлінського персоналу) [10].

Baan IV має у своєму складі широкий набір функцій і задач з усіх основних підсистем АСУП: оперативного управління основним виробництвом, управління постачанням, збутом і складами, управління фінансами, підготовкою виробництва, управління допоміжним виробництвом, ремонтом і обслуговуванням техніки, транспортно-експедиційною діяльністю. Система містить модулі, що забезпечують обмін інформацією з системами САПР. Вона має зручну у використанні підсистему сигнальної інформації для керівників вищої ланки, що забезпечує прості та наочні засоби оперативного інформування керівника передусім про відхилення тих чи інших показників роботи підприємства від планових і нормативних.

Система Baan відкрита для будь-яких операційних систем (UNIX, Windows NT), що дає свободу вибору відповідних апаратних засобів, для роботи з багатьма базами даних. Вона може бути сконфігурованою як в архітектурі «клієнт-сервер», так і в архітектурі «mainframe», а також може працювати в локальних і глобальних обчислювальних мережах з локалізованими на одному сервері розподіленими даними.

Відмітною перевагою для використання цієї системи є її універсальність, як у напрямках бізнес-діяльності, так і у роботі з різними апаратними та програмними засобами. Проте висока вартість та відсутність розвинутої мережі консультування і навчання є стримуючими факторами для її широкого впровадження.

На основі проведеного аналітичного огляду найбільш поширених систем керування бізнесом можна запропонувати ряд критеріїв для покращення їх аналізу та порівняння, використовуючи при цьому наступні умовні позначення для різних ступенів прояву критерію: «-+» – критерій відображений не в повній мірі; «++» – середній ступінь прояву критерію; «+++» – найвищий ступінь прояву критерію. Перелік критеріїв, їх характеристика та ступені прояву представлені в табл.1.

Таблиця 1

**Критерії оцінювання інформаційних систем керування бізнесом**

Критерій	Характеристика критерію	Ступінь прояву критерію
– Призначення	1. Для малих та середніх підприємств;	-+
	2. Для корпорацій та холдингів;	++
	3. Як для малих та середніх, так і для великих підприємств.	+++
– Функціональні можливості	4. Стандартний набір облікових функцій;	-+
	5. Розширений набір функцій;	++
	6. Весь спектр функцій керування бізнес-процесами + управління проектами	+++
– Модульність та можливість консолідації	7. Розбиття на окремі модулі та відсутність можливості консолідованого обліку;	-+
	8. Забезпечення можливості консолідованого обліку на основі окремих модулів.	++
– Поширюваність	9. На одному ПК;	-+
	10. На багатьох ПК в локальній або/та глобальній мережі.	++
– Вартість	11. Низька або середня;	++
	12. Висока.	-+
– Вимоги до ресурсів ПК	13. Не потребує значних ресурсів ПК;	++
	14. Підвищені вимоги до ресурсів ПК.	-+
– Архітектура системи	15. Файл-сервер;	-+
	16. Клієнт-сервер;	++
	17. Використання різних типів архітектури.	+++
– Тривалість впровадження	18. Швидке впровадження – протягом місяця;	++
	19. Тривале впровадження – до 6 місяців і більше.	-+
– Складність налаштування	20. Просте; не потребує спеціального навчання;	++
	21. Потребує навчання та залучення висококваліфікованих спеціалістів.	-+
– Сервісна підтримка	22. Тільки дистанційне консультування;	-+
	23. Наявність розвинутої системи навчання і підтримки з можливістю виїзду фахівців із обслуговування на підприємство.	++

Використовуючи наведені вище критерії була проведена оцінка найбільш поширених інформаційних систем управління бізнес-процесами. Результати оцінювання наведені в табл.2.

Таблиця 2

**Оцінювання поширених систем управління бізнес-процесами за розробленими критеріями**

Назва системи / Назва критерію	«Галактика»	«Парус»	«ІС:Підприємство»	«R/3»	«Oracle Application»	«Вaan»
Призначення	+++	+++	+++	+	+++	+++
Функціональні можливості	++	++	++	+++	+++	+++
Модульність та консолідованість	++	++	++	++	++	++
Поширюваність	++	++	++	++	++	++
Вартість	-+	-+	++	-+	-+	-+
Вимоги до ресурсів ПК	-+	++	++	-+	-+	-+
Архітектура системи	++	+++	++	++	+++	+++
Тривалість впровадження	-+	++	++	-+	-+	-+
Складність налаштування	-+	-+	++	-+	-+	-+
Сервісна підтримка	-+	++	++	-+	-+	-+

На основі проведеного оцінювання можливо обрати систему управління підприємством за найбільш важливими для його керівництва критеріями. Так для малих та середніх підприємства, які мають невелике коло задач та обмежене фінансування найбільш доцільно обрати для використання окремі програмні рішення інформаційних систем «1С: Підприємство», «Галактика», «Парус». Поряд з тим, для великих корпорацій та холдингів, яким потрібно налагодити консолідований облік та звітність для багатьох територіально-розподілених підрозділів і які оперують багатомільйонними фінансовими потоками більш доцільним буде використання потужних корпоративних інформаційних систем «Oracle Application», «R/3», «Ваан», які базуються на багаторівневій клієнт-серверній архітектурі та здійснюють обробку інформації у розподіленому середовищі надпотужних систем управління базами даних. Проте, прийняття рішення про використання тієї чи іншої інформаційної системи повинне базуватись на сукупності усіх критеріїв, що забезпечить максимальну ефективність її функціонування та сприятиме збільшенню прибутків підприємства.

### Висновки

Таким чином, на основі аналітичного огляду та порівняльного аналізу сучасних систем обліку та управління бізнес-процесами підприємств запропоноване їх оцінювання за такими суттєвими критеріями для обґрунтованого вибору як функціональність, модульність, архітектура системи, вартість, тривалість впровадження та ін. Це дало змогу провести оцінювання найбільш поширених на сьогодні інформаційних систем керування бізнес-процесами та надати рекомендації щодо їх використання в залежності від особливостей діяльності підприємства.

### Література

1. Татарчук М.І. Корпоративні інформаційні системи: Навч. посібник./ М.І. Татарчук – К.: КНЕУ, 2005. – 291 с.
2. Яремко С.А. «Підвищення ефективності управління засобами інформаційної системи «1С: Підприємство» на основі реінжинірингу бізнес-процесів» / С.А. Яремко, Т.А. Костунець // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – №1 (96). – С.44-50.
3. Зоріна О. А. Використання корпоративних інформаційних систем у плануванні, обліку та аналізі діяльності акціонерних товариств [електронний ресурс] / Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/vlca\\_ekon/2011\\_34/30.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vlca_ekon/2011_34/30.pdf)
4. Фабричников, А. Построение эффективной КИС для малых предприятий / А. Фабричников // Корпоративные системы. – 2007. – №5. – С.33-38.
5. Офіційний сайт корпорації «Галактика» [електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.galaktika.ru>.
6. Офіційний сайт корпорації «Парус» [електронний ресурс] / режим доступу: <http://www.parus.ua>.
7. Сайт програмних рішень сімейства «1С: Підприємство» [електронний ресурс] / режим доступу: <http://www.1S.com.ua>
8. Незалежний ERP-online / [електронний ресурс] / режим доступу: <http://www.erp-online.ru/sap/>.
9. Черненко Я. В. Корпоративные информационные системы. Ваан ERP: учеб. пособие / Я. В. Черненко. – СПб.: Изд-во Политехи, ун-та, 2008. – 331с.
10. Сайт служби підтримки Oracle [електронний ресурс] / режим доступу: <http://www.oracle.com/ru/products/applications/ebusiness/overview/index.html>.

### References

1. Tatarchuk M.I. Korporativni informatsiyeni sistemi: Navch. posibnik. / M.I. Tatarchuk – K.: KNEU, 2005. – 291s.
2. Yaremko S.A. «Pidvischennya effektivnosti upravlinnya zasobami informatsiyanoi sistemi «1S: Pidpriemstvo» na osnovi reinzhiniringu biznes-protseviv» / S.A. Yaremko, T.A. Kostunets // Visnik Hmel'nitskogo natsionalnogo universitetu. – 2013. – №1 (96). – S.44-50.
3. Zorina O. A. Viktoristannya korporativnih informatsiynih sistem u planuvanni, obliku ta analizi diyalnosti aktsionernih tovaristv [elektronniy resurs]/ rezhim dostupu: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/vlca\\_ekon/2011\\_34/30.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vlca_ekon/2011_34/30.pdf)
4. Fabrichnikov, A. Postroenie effektivnoy KIS dlya malyyh predpriyatiy / A. Fabrichnikov // Korporativnyie sistemy. – 2007. – №5. – S.33-38.
5. Ofitsiyeni sayt korporatsiyi «Galaktika» [elektronniy resurs] / rezhim dostupu: <http://www.galaktika.ru>.
6. Ofitsiyeni sayt korporatsiyi «Parus» [elektronniy resurs] / rezhim dostupu: <http://www.parus.ua>.
7. Sayt programnih rishen simeystva «1S: Pidpriemstvo» [elektronniy resurs] / rezhim dostupu: <http://www.1S.com.ua>
8. Nezalezhniiy ERP-online / [elektronniy resurs] / rezhim dostupu: <http://www.erp-online.ru/sap/>.
9. Chernenkaya JI. V. Korporativnyie informatsionnyie sistemyi. Baan ERP: ucheb. posobie / JI. V. ChYornenkaya. – SPb.: Izd-vo Politehi, un-ta, 2008. – 331s.
10. Sayt sluzhbi pidtrimki Oracle [elektronniy resurs] / rezhim dostupu: <http://www.oracle.com/ru/products/applications/ebusiness/overview/index.html>.

Надійшла 14.01.2014; рецензент: д. е. н. Ткачук О. М.

**ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА**

УДК 336.71

Л. О. МАТЛАГА

Тернопільський національний економічний університет

**ЗАЛУЧЕНІ КОШТИ ЯК ОСНОВНЕ ДЖЕРЕЛО ПОПОВНЕННЯ  
БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ**

*Висвітлено основні тенденції розвитку банківського ринку щодо залучення коштів та формування банківського капіталу. Надано характеристику залученим банківським ресурсам та здійснено структурний аналіз ринку залучених коштів банку у розрізі банків і клієнтів. Також визначено фактори, що обумовлюють можливість банку використовувати депозитні джерела ресурсів. Запропоновано методи, що сприяють залученню ресурсів з метою забезпечення необхідним обсягом капіталу вітчизняні банківські установи та ефективної їх діяльності.*

*Ключові слова: банківський капітал, залучені кошти, банківські установи, ресурси банку.*

L. O. MATLAGA

Ternopil National Economic University

**FUNDS RAISED AS THE MAIN SOURCE OF REPLENISHMENT  
OF THE BANK CAPITAL**

*The basic trends of the banking market to raise funds and bank capital formation. The characteristic of banking resources involved and by the structural analysis of the market of funds of the bank in terms of banks and customers. Also, the factors that contribute to the possibility to use bank deposit sources of resources proposed methods that help attract resources to provide the necessary amount of capital, domestic banks and effective implementation of their activities.*

*Keywords: bank capital, borrowings, banking institutions, the resources of the bank.*

**Постановка проблеми.** Ефективна діяльність банківських установ, їх стійкість та платоспроможність значною мірою залежать від якості, стабільності їх ресурсної бази, оптимального співвідношення між статутним капіталом, резервним фондом, коштами суб'єктів господарювання та вкладами населення тощо. Досвід країн із розвинутою економікою свідчить, що важливою складовою усієї банківської політики є формування банківського капіталу. Залучення коштів для банківських установ є основою їх діяльності, пріоритетним завданням, яке відіграє визначальну роль відносно активних операцій і ефективності їх діяльності загалом. Ефективне управління залученими коштами сприяє зниженню витрат банків та зростанню рівня прибутковості їх діяльності.

Звернемо увагу, що раціональний розподіл фінансових ресурсів шляхом акумулювання тимчасово вільних грошових коштів населення та спрямування їх у кредитно-інвестиційний процес є однією з основних функцій банківської системи. Однак, без достатнього обсягу банківського капіталу установи не спроможні забезпечити у належних обсягах кредитування поточних потреб юридичних та фізичних осіб, а також здійснювати інвестиційні проекти. З огляду на це особливого значення та актуальності набуває питання щодо ролі залучених коштів у формуванні банківського капіталу як вирішального фактора економічного зростання та стабільності банківської системи в цілому.

За таких умов формування банківського капіталу є важливим завданням у діяльності будь-якого комерційного банку. Оскільки найбільшу питому вагу у складі капіталу банку складають залучені кошти, тому, відповідно, завдання кожного банку полягає у створенні міцної та стабільної депозитної бази. Особливо актуальним це питання стало в умовах нестабільного розвитку економіки та постійних кризових явищ, коли кожній банківській установі доводиться змагатись за залучення тимчасово вільних коштів у населення та суб'єктів господарювання. Однак, підкреслимо, що цей процес послаблюють наслідки світової економічної кризи, які зруйнували довіру вкладників до вітчизняної банківської системи, зменшили доходи населення. Тому, в таких умовах, банки змушені об'єктивно оцінювати ситуацію та впроваджувати нові методи та інструменти щодо залучення нових клієнтів та збільшення обсягу депозитного портфелю.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Основні аспекти зазначеної проблематики відображено у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема А. Алексєєнко, А. Маршал, О. Дзюблюк, О. Заруба, І. Краснова, Ф. Крутикова, В. Пасочник, П. Роуз. У своїх працях вони звернули увагу на економічному значенні депозитних операцій, їх впливу на ресурсну базу банків. Однак, невіршеними залишаються питання щодо розроблення стратегії банку для залучення депозитних коштів, впровадження інструментів, які б сприяли відновленню довіри вкладників до банківських установ. Проблеми формування банківського капіталу та забезпечення його необхідного обсягу для забезпечення ефективної діяльності банку потребують подальших досліджень, особливо з урахуванням новітніх реалій вітчизняної економіки.

Метою статті є визначення ролі залучених коштів у формуванні банківського капіталу, а також надання пропозицій щодо запровадження нових інструментів, які б сприяли відновленню довіри вкладників

до банків та відповідно збільшенню залучених коштів у структурі капіталу банків.

**Виклад основного матеріалу.** В сучасних економічних умовах виняткової важливості набувають процеси формування банківського капіталу, оптимізації його структури та якості управління усіма джерелами грошових коштів, що складають ресурсний потенціал банку. Тому особливої уваги потребує дослідження ефективності управління банківськими коштами, метою якого є якісна і кількісна оцінка структури залучених коштів. Зміцнення капіталу банків є однією з головних передумов подолання кризових явищ і підвищення інвестиційної активності. Так як, банківські установи не в змозі розвивати кредитні та інвестиційні операції в умовах обмеженості ресурсної бази.

Зауважимо, що залучені кошти є найбільш вагомою частиною банківського капіталу, яка в кілька разів перевищує його власні кошти. Його частка в різних банках коливається від 75 % і вище. Через це для них характерний надзвичайно широкий спектр форм та видів залучення коштів, що характеризує відповідні напрямки пасивних операцій банків, основу яких утворюють операції з формування залучених ресурсів (табл. 1). Можливості банків у залученні коштів регулюється Національним банком України і в сучасний період визначається, виходячи із розмірів власного капіталу банку і його організації правової форми.

Таблиця 1

**Характеристика залучених банківських ресурсів [3, с.98]**

№ з/п	Види ресурсів	Складова характеристика господарювання
1.	Кошти на вимогу (до запитання) суб'єктів господарської діяльності	Поточні рахунки суб'єктів, кошти за довірчими операціями, кошти в розрахунках, розподільчі рахунки суб'єктів господарської діяльності, цільові кошти на вимогу, кошти для розрахунків платіжними картками
2.	Строкові кошти суб'єктів господарської діяльності	Короткострокові й довгострокові депозити суб'єктів господарської діяльності, кошти, отримані за операціями РЕПО
3.	Кошти на вимогу (до запитання) фізичних осіб	Поточні рахунки, кошти за довірчими операціями фізичних осіб, кошти в розрахунках, кошти фізичних осіб для розрахунків платіжними картками
4.	Строкові кошти фізичних осіб	Короткострокові та довгострокові депозити фізичних осіб
5.	Кошти бюджету й позабюджетних фондів України	Кошти бюджетів України до розподілу, кошти державного бюджету України, бюджетні кошти клієнтів, які утримуються з державного бюджету України, кошти місцевих бюджетів та бюджетні кошти клієнтів, що утримуються з місцевих бюджетів, кошти позабюджетних фондів
6.	Кредиторська заборгованість	Кредиторська заборгованість за операціями з клієнтами банку, сума транзитних рахунків за операціями з клієнтами банку

Залучені кошти банку – це кошти, що акумулюються банком на певних умовах на різних видах рахунків клієнтів. Залучений капітал є, власне кажучи, кредиторською заборгованістю банку, яка виникла внаслідок попередніх операцій і яка має бути погашена у визначений термін. Залучений капітал банку охоплюють:

- кошти на депозитних рахунках банківських клієнтів;
- залишки коштів на поточних рахунках клієнтів;
- кошти на рахунках банків-кореспондентів та ін.

Однак, депозити – одне з найважливіших джерел надходження грошових коштів банку. Їх залучення потребує значних маркетингових зусиль та ефективної роботи менеджерів банку. Оптимальний обсяг залучених банком депозитних ресурсів визначається безпекою та дохідністю їх розміщення. При зниженні якості кредитного портфеля та інших активів, що обертаються на ринку, банк змушений обмежувати приплив депозитів до рівня, адекватного їхній реальній ефективності.

Варто відзначити, що в сучасних умовах розвитку економіки не надто високий рівень власного капіталу вітчизняних банківських установ посилює значення залучених через депозитні рахунки коштів при формуванні ресурсного потенціалу. Протягом року прослідковується тенденція щодо зростання обсягу власного капіталу банківської системи України (рис. 1). В цілому, за одинадцять місяців 2013 року обсяг власного капіталу зріс на 6,25% (10,6 млрд. грн.) до 179,9 млрд грн станом на 01.11.2013 року. Однак, сукупний обсяг власного капіталу залишається меншим за статутний капітал, що є наслідком накопичення

значних обсягів збитків протягом 2009–2011 років. Щодо зобов'язань банківських установ, то слід зауважити, що сукупний обсяг зобов'язань з початку року зріс на 10,9 % (104,4 млрд грн) і станом на 01.11.2013 року склав 1062,3 млрд грн (станом на 01.01.2013 року – 957,9 млрд грн).

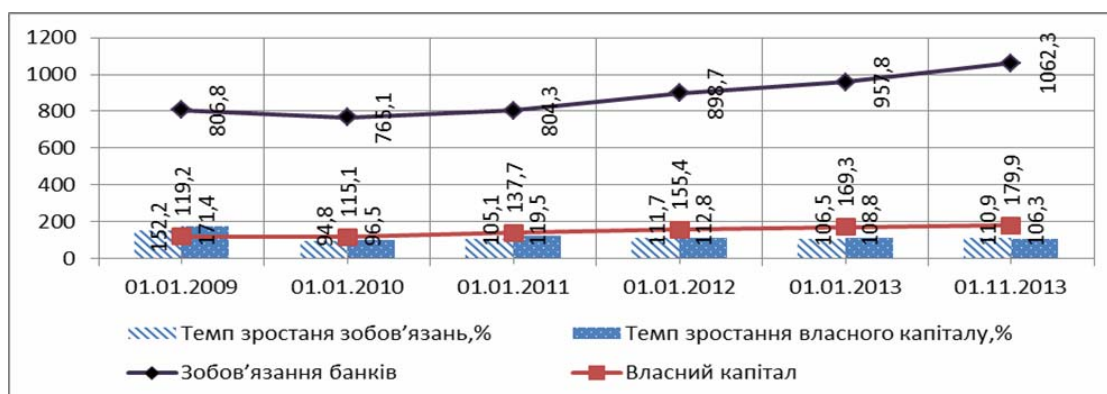


Рис. 1. Динаміка основних складових банківських ресурсів у 2008–2013 роках [5]

Проте, слід відзначити, що випереджаючі темпи зростання порівняно із зобов'язаннями показує обсяг коштів, залучених від фізичних осіб (рис. 2). Так, залучені кошти фізичних осіб зросли на 64,8 млрд грн. і станом на 01.11.2013 року склали 428,8 млрд грн. Тоді як залучені кошти суб'єктів господарювання зросли протягом одинадцяти місяців 2013 року на 13,3 млрд грн і станом на 01.11.2013 року склали 215,9 млрд грн.



Рис. 2. Структура депозитного портфеля банківських установ України протягом 2009–2013 рр. [5]

Міжнародна фінансова криза завдала досить високих фінансових збитків для України. Події, що мали місце у вітчизняній економіці на початку жовтня 2008 року, призвели до масового відпливу вкладів фізичних осіб з банківської системи та спричинили, відповідно, різке скорочення ресурсів банківських установ. Так, за десять днів жовтня 2008 року загальна сума зобов'язань банків зменшилась на 18 млрд грн. [4, с. 41]. Зміна курсу долара, розголос про близькість до банкрутства окремих великих банків схвилювали багатьох українців: чимало наших співгромадян і досі має гривневі та валютні заощадження (табл. 2). Проте, сьогодні позитивним є явище скорочення депозитних ресурсів залучених в іноземній валюті і станом на 01.10.2013 р. вони склали 251,3 млрд грн, що на 145,1 млрд грн менше у порівнянні з національною валютою, що є наслідком вищих відсоткових ставок за депозитами у національній валюті та свідчить про поступове відновлення довіри до національної одиниці.

Однак, невирішеною залишається проблема короткостроковості залучених ресурсів. З дослідження очевидним є те, що у структурі депозитного портфеля банківських установ України переважають депозити на вимогу та терміном до одного року. Переважання короткострокових депозитів, разом з можливістю дострокового зняття коштів вкладником, робить ресурсну базу банків нестабільною та стримує видачу банками довгострокових кредитів для фінансування реального сектору та розвитку економіки загалом.

Високі відсоткові ставки за строковими депозитами обумовили зростання на відносно сталому рівні обсягів коштів, залучених банківськими установами від фізичних осіб, поряд із збереженням частки строкових коштів в зобов'язаннях. З однієї сторони, це свідчить про поступове відновлення довіри населення до банків, проте з іншої сторони – ресурс, залучений від фізичних осіб, є дорогим і, за умов відсутності активного кредитування, скорочує чистий процентний дохід банківських установ. І хоча з початку 2013 року спостерігається тенденція до зменшення середньої ставки за строковими депозитами

фізичних осіб в національній одиниці до 17% (станом на 01.01.2013 р. – 21,5%), однак така вартість залучення, на нашу думку, залишається ще надто високою.

Таблиця 2

## Структура залучених коштів у розрізі валют і строків погашення [5], млрд грн.

Період	У національній валюті					В іноземній валюті				
	усього	на вимогу	до 1 року	від 1 року до 2 років	більше 2 років	усього	на вимогу	до 1 року	від 1 року до 2 років	більше 2 років
2009	173,1	77,2	55,9	30,9	9,2	161,9	42,6	79,5	29,6	10,2
2010	239,3	107,2	65,9	54,9	11,3	177,3	45,3	67,6	51,8	12,7
2011	280,4	119,3	81,3	65,9	13,9	211,3	55,6	72,7	66,9	15,9
2012	303,5	123,6	97,9	67,9	14,1	233,6	54,7	75,1	85,5	18,3
01.01.2013	328,1	129,9	110,9	70,6	16,7	255,5	63,9	73,6	97,8	20,3
01.01.2013	396,4	145,8	125,0	109,9	15,7	251,3	60,6	52,4	129,3	9,0

Також доцільно звернути увагу на банківські установи, які займають лідируючі позиції за обсягом залучених коштів. Згідно із даними міжнародних рейтингових агентств, лідерами ринку депозитів за обсягом загального депозитного портфелю залишаються великі системні банки Приватбанк, Укрексімбанк, Ощадбанк, Дельта, Райффайзен банк Аваль (рис. 3). Банки-лідери за обсягом залучених депозитів характеризуються широкою географічною мережею відділень і зазвичай давно присутні на українському ринку.

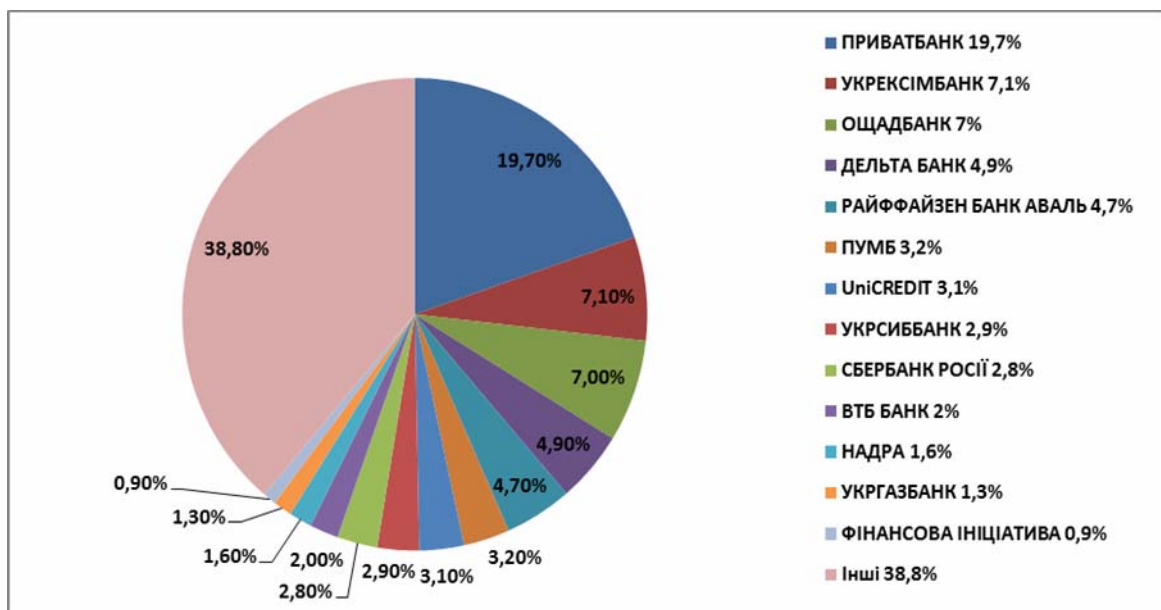


Рис. 3. Банки-лідери за обсягом депозитів за I півріччя 2013 року [6]

В контексті даної проблематики необхідно розглянути фактори, що впливають на можливість банку формувати ресурси з депозитних джерел (рис. 4). Усі зазначені фактори можна поділити на зовнішні та внутрішні.

Зовнішні фактори являють собою соціальне середовище, з яким взаємодіє банк, стан ринку на якому функціонує банківська установа, ризики, рівень інфляції, конкуренція, попит на банківські продукти та послуги тощо. Сутність внутрішніх факторів полягає у потенційних можливостях банку залучити якомога більше коштів населення. До них слід віднести депозитну політику банку, спектр операцій та послуг, що здійснюються банківською установою, цінову політику, наявність мережі філій та інші.

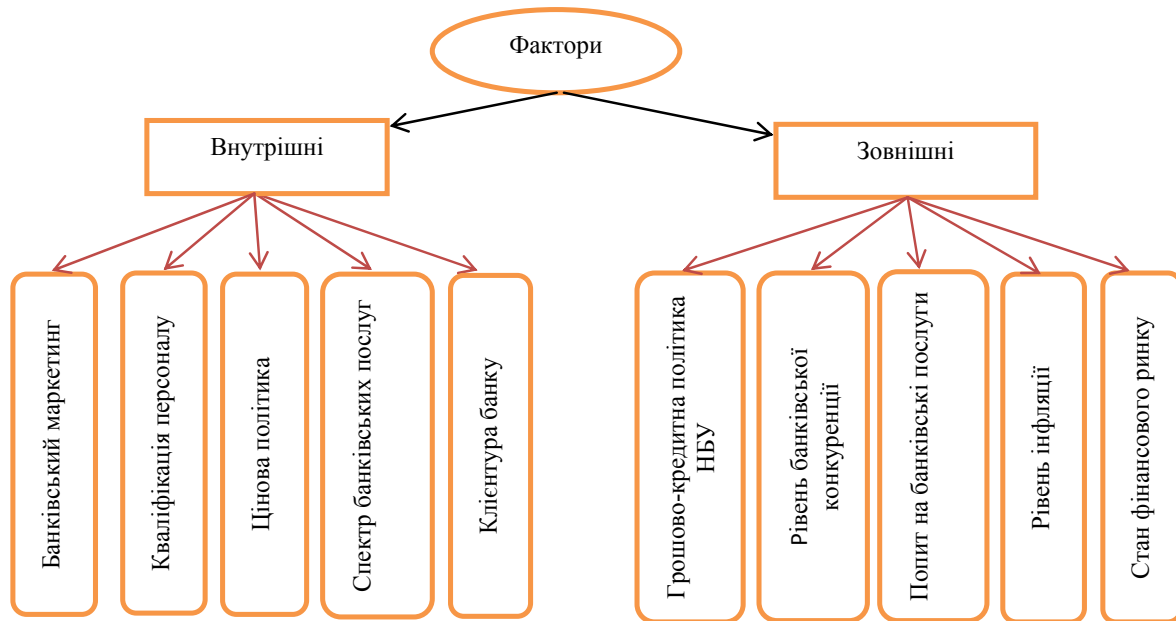


Рис. 4. Фактори, що обумовлюють можливість банку використовувати депозитні джерела ресурсів

Зростання конкуренції на залучені кошти на депозитному ринку за умови одночасного зниження відсоткової ставки визначає необхідність для банківських установ запровадження якісно нових депозитних інструментів, використання яких забезпечувало б можливість клієнтам банку їх реалізації як фінансових активів при здійсненні кредитних операцій.

Одним із ефективних методів залучення грошових коштів є формування індивідуального інвестиційного портфеля та інвестиційної стратегії, а також довірче управління коштами клієнта. Суть даного методу полягає у довірчому управлінні фінансовими ресурсами клієнтів шляхом їх розміщення в боргових і пайових цінних паперах, а також у цінних паперах інститутів спільного інвестування.

Також важливим методом, який би стимулював приплив коштів населення є фінансове планування й управління капіталом клієнта. Однак, він базується на високому рівні довіри клієнта до банку. Даний метод полягає у тому, що на підставі отриманих даних про фінансовий стан клієнта фахівці банку здійснюють комплексну роботу та розроблення пропозицій клієнту щодо збереження його фінансових ресурсів і їх оптимальне використання залежно від потреб клієнта. Фактично фахівці банку складають детальний перелік доходів і витрат клієнта на рік або декілька років вперед, в якому враховуються податкові зобов'язання клієнта, управління активами, пропонують узгоджені дії зі збереження спадку і управління передачею успадкованого майна.

Одним із нових інструментів залучення коштів є депозит з програмою страхування, відсотки за яким банк перераховує страховій компанії на накопичувальний рахунок із страхування життя або як оплата, наприклад, туристичної страховки або поліса КАСКО. Однак така послуга не є страхуванням, якщо банк продає цю послугу, посиляючись на афілійовану страхову компанію. Оскільки фінансові проблеми банку, як правило, автоматично призводять до подібних проблем у афілійованого страховальника, то відповідно можуть виникнути труднощі і з виплатою страхових відшкодувань.

Не менш важливим неціновим методом залучення нових клієнтів та, в свою чергу, банківських ресурсів є використання маркетингових інструментів, найефективнішими з яких є реклама та зв'язки із громадськістю. При розробці реклами увагу населення потрібно акцентувати на приналежності установи до певної міжнародної банківської групи, що свідчить про підтримку материнської компанії в умовах втрати ліквідності та наявності іноземного досвіду з надання фінансових послуг.

Не менш важливе значення для ефективної роботи банку із залучення ресурсів є налагодження зв'язків з громадськістю, яка полягає в організації заходів з благодійної допомоги, прес-конференцій, презентацій, а також постійному оновленні веб-сайтів та співпраці з інформування населення про задовільні фінансові результати діяльності. Такі заходи також повинні інформувати громадськість про продукти та послуги банку, аналіз ситуації на фінансовому ринку.

Одним із важливих факторів у прийнятті рішення про вкладення власних коштів зі сторони населення є інформаційна прозорість організації бізнесу. Саме тому якісне інформаційне забезпечення діяльності банків дозволить залучати більший обсяг ресурсів від фізичних та юридичних осіб. Більшість інформації про діяльність українських банків має конфіденційний характер, окрім частини, яку Національний банк України вимагає висвітлювати. Проте, оприлюднені дані річної та квартальної звітності банків є недостатніми для клієнтів таких фінансових установ, оскільки характеризує рівень ризику та



стратегію розвитку банків. Зауважимо, що чимало банків не дотримуються вимог щодо обов'язковості розкриття фінансової звітності в офіційних виданнях. А на сайтах банків в основному розміщується інформація, яка має рекламний суб'єктивний характер та не розкриває політику і результати діяльності банківських установ. Відкритість та прозорість вітчизняного банківського простору дозволить споживачам банківських послуг приймати раціональні рішення щодо вкладення коштів, а також стимулювало б банки працювати ефективніше.

Однак, варто підкреслити, що в сучасних умовах розвитку економіки, найбільш ефективним методом залучення грошових коштів у населення все-таки залишаються високі відсоткові ставки, які відіграють домінуючу роль у прийнятті рішення про інвестування коштів. Тому привабливим для вкладників є застосування відсоткової ставки, прогресивно зростаючої залежно від часу фактичного перебування коштів у внеску. Такий порядок нарахування доходу стимулює збільшення терміну зберігання коштів і захищає внесок від інфляції.

**Висновки.** Підсумовуючи вищесказане, варто відмітити, що основу банківського капіталу в Україні складають залучені кошти від фізичних та юридичних осіб. Однак, банківська система України перебуває в умовах загострення конкуренції та посилення вимог до діяльності банківських інститутів, що визначає необхідність розроблення ефективних методів залучення коштів у фізичних та юридичних осіб з метою поповнення банківського капіталу, який виступає гарантом стійкості, ліквідності, платоспроможності та стабільного розвитку банківської установи. Тому відкриття депозитних вкладів на сьогодні є найважливішим етапом поповнення ресурсів та співпраці банку та клієнта.

Встановлення взаємовідносин через відкриття депозитного рахунку дозволяє зацікавити клієнта в отриманні подальших послуг комерційного банку і сформуванню механізму рівномірної співпраці «клієнт–банк», який характеризується високим ступенем довіри, мінімізації ризику та зацікавленістю сторін в ефективній діяльності кожної із сторін. Зауважимо, що в умовах відсутності досконалої системи захисту депозитів страхування залучених коштів є одним із методів уникнення ризиків та банківських кризових явищ.

### Література

1. Алексеев А. Осенние сбережения: как сохранить и приумножить? [Электронный ресурс] / А. Алексеев // Зеркало недели. Украина. – 2012. – № 32. – Режим доступа : [http://zn.ua/ECONOMICS/osennie\\_sberezheniya\\_kak\\_sohranit\\_i\\_priumnozhit-108763.html](http://zn.ua/ECONOMICS/osennie_sberezheniya_kak_sohranit_i_priumnozhit-108763.html).
2. Капітал банку: питання теорії і практики : монографія / Алексєєнко М.Д. – К. : КНЕУ, 2002. – 216 с.
3. Бартош О.М. Депозитна політика банку та основні етапи її формування / О.М. Бартош // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – № 3. – 2008. – С. 97–101.
4. Дзюблюк О.В. Оптимізація формування ресурсної бази комерційних банків / О.В. Дзюблюк // Банківська справа. – 2008. – № 5. – С. 38–46.
5. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
6. Офіційний рейтинг банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://banker.ua/officialrating/physicalperson/suma/01/2012/>
7. Фурсова В.А. Формування ресурсної бази комерційних банків: сучасний стан і перспективи розвитку / В.А. Фурсова, М.О. Капелюшна // Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии. – № 50. – 2011. – С. 118–124.

### References

1. Alekseev A. Osennye sberezheniya: kak sokhranyt y priumnozhyt? [Elektronnyi resurs] / A. Alekseev // Zerkalo nedely. Ukrayna. – 2012. – № 32. – 14 sentiabria. – Rezhym dostupa: [http://zn.ua/ECONOMICS/osennie\\_sberezheniya\\_kak\\_sohranit\\_i\\_priumnozhit-108763.html](http://zn.ua/ECONOMICS/osennie_sberezheniya_kak_sohranit_i_priumnozhit-108763.html) [in Russian].
2. Aleksieienko M.D. Kapital banku: pytannia teorii i praktyky [Tekst]: Monohrafiia / K.: KNEU, 2002. – 216s. [in Ukrainian].
3. Bartosh O.M. Depozytna polityka banku ta osnovni etapy yii formuvannia / O.M. Bartosh // Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy. – №3. – 2008. – S. 97-101 [in Ukrainian].
4. Dziubliuk O.V. Optymizatsiia formuvannia resursnoi bazy komertsiiynkh bankiv / O.V. Dziubliuk // Bankivska sprava. – №5. – 2008. – S. 38-46 [in Ukrainian].
5. Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy [Elektronnyi resurs] / Natsionalnyi bank Ukrainy. — Rezhym dostupu: <http://www.bank.gov.ua>.
6. Ofitsiyni reitynh bankiv Ukrainy [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu: <http://banker.ua/officialrating/physicalperson/suma/01/2012/>
7. Fursova V.A. Formuvannia resursnoi bazy komertsiiynkh bankiv: suchasnyi stan i perspektivy rozvytku / V.A. Fursova, M.O. Kapeliushna // Otkrytye ynfomatsyonnye y kompiuternye yntehyrovannye tekhnolohy. – № 50. – 2011. – S. 118-124 [in Ukrainian].

Надійшла 15.01.2014; рецензент: д. е. н. Дзюблюк О. В.

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ ІННОВАЦІЙ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

*Визначено зміст і спрямованість банківських інновацій, що можуть розширювати конкурентні переваги банківської установи. Підкреслено необхідність повноцінного використання можливостей інформаційних мереж і технологій для впровадження нових банківських послуг, які підвищують їх цінність для різних цільових груп споживачів.*

*Ключові слова: банківські інновації, конкурентоспроможність, банкінг, інтернет-банкінг.*

V. V. STADNYK, G. V. MALA  
Khmelnytsky National University

## PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT IN BANKING INNOVATIONS FOR COMPETITIVENESS OF BANKING INSTITUTIONS

*The content and focus of banking innovations that expand the competitive advantage of a banking institution. Emphasized the need for full use of information networks and technologies for implementation of new banking services that enhance their value for different target groups of consumers. Modern banking system develops under the influence of competition between the parties. Competition makes the fight for customers, improving quality and expanding the range of banking services, offering customers new, more competitive terms. The content and focus of banking innovations are expanding the competitive advantages of a banking institution. The competitiveness of a modern banking institution depends on the ability of management to fully harness the power of information networks and technologies for implementation of new banking services that enhance their value for different groups of target consumers.*

*Keywords: banking innovation, competitiveness, banking, Internet banking.*

**Актуальність теми дослідження.** Активний розвиток вітчизняної банківської сфери, прихід в Україну транснаціональних фінансових структур та євроінтеграційні наміри керівництва держави ставлять перед банківською системою завдання підвищення конкурентоспроможності українських банків та змушують останніх шукати нових підходів до організації власної діяльності. На сьогодні ринок банківських послуг в Україні характеризується високим ступенем конкуренції, що пов'язано з наявністю на ньому великої кількості банківських установ, в тому числі за участю іноземних капіталів. Останні конкурують із вітчизняними не лише змістом та якістю банківських продуктів, а й рівнем сервісу. Це дає змогу клієнтам обирати для себе ті установи, які найбільшою мірою відповідають їх уявленням про вигідність, зручність та доступність банківського продукту.

З цих причин, а також з огляду на те, що нестабільність політичного середовища провокує негативні очікування значної частини користувачів банківських послуг стосовно стабільності фінансового ринку (що, в свою чергу, робить більш ризикованими довгострокові стосунки з банками) вітчизняні банківські установи вимушені шукати все нові способи роботи із потенційними та чинними клієнтами, зокрема освоювати сучасні технології і новітні прийоми формування конкурентних переваг для збільшення своєї присутності на ринку. Кожна банківська установа для зміцнення своєї конкурентоспроможності має боротись за споживача, використовуючи як свої ресурсні можливості, так і передовий досвід інших гравців на ринку фінансових послуг.

**Постановка проблеми.** На сьогодні основним чинником формування суб'єктами ринку конкурентних переваг є їх активна й системна інноваційна діяльність. За високого рівня конкуренції на ринку фінансових послуг саме інновації є тими джерелами, які забезпечують розвиток, стійкість та економічне зростання банківської установи. Зважаючи на те, що сьогодні на перший план у діяльності банків виходить боротьба за клієнта, першочерговим завданням менеджменту банківської установи стає виявлення шляхів максимального задоволення інтересів і потреб клієнтів – для збереження лояльності постійних клієнтів і залучення нових. Тому упровадження новинок у банківській діяльності, які дають змогу вирішити це завдання, є надзвичайно важливим чинником конкурентоспроможності вітчизняних банків.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання створення і реалізації банківських інновацій досліджували у своїх роботах багато як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, зокрема, А. Єпіфанов, А. Пересада, С. Єгоричева, О. Васюренко, О. Лаврушина та ін., які зробили значний науковий внесок у розкриття змісту та сутності банківських інновацій, показали їх можливості у нарощуванні споживчої цінності банківських послуг. Проблема в тому, щоб напрацювання цих та інших науковців знайшли практичне втілення у діяльності вітчизняного банківського сектору, що потребує відповідного методичного інструментарію. Це і визначило цілі і завдання даного дослідження.

Метою даної статті виступає систематизація наукових поглядів стосовно сутності банківських інновацій, аналіз існуючих перспективних інноваційних послуг банків та з'ясування їх можливості

забезпечувати зростання конкурентоспроможності банківської установи в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** В сучасних умовах функціонування банківського бізнесу пріоритетним завданням є досягнення та збереження високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних банківських установ як на внутрішньому, так і на зовнішніх фінансових ринках. Ефективність національної банківської системи безпосередньо залежить від спроможності вітчизняних банківських установ успішно конкурувати на ринку банківських послуг в умовах постійної зміни зовнішнього середовища.

Банківський сектор за останні роки зазнає значних змін, які характеризуються зокрема зміцненням фінансового сектора, розширенням фінансових ринків та посиленням конкуренції. Специфіка банківської установи полягає в тому, що близько 90% його ресурсів формується за рахунок позичених та залучених коштів. Але можливості банків при залученні коштів не безмежні через обмеженість ресурсів та високий рівень конкуренції. Банківську конкуренцію можна визначити як певне економічне явище, яке характеризується існуванням деякої кількості суб'єктів на ринку банківських послуг, що зацікавлені у досягненні однієї і тієї ж мети, а також намагаються забезпечити міцне становище на ринку, що виступає певною сукупністю елементів ринкової системи [1].

Конкурентоспроможність властива усім, без винятку, елементам економічної системи, проте виявляється в ситуаціях конфлікту, в результаті якого може відбутися перерозподіл ринку [2]. Сутність банківської конкуренції відображається передусім у конкурентоспроможності банківської послуги на відповідному сегменті ринку. Водночас конкурентоспроможність банків є узагальнюючим показником фінансової стійкості та стабільності банківської установи та її здатності забезпечити собі провідні позиції в умовах високої конкуренції [3].

Зростання конкуренції у банківській сфері є значними стимуляторами, що сприяють розширенню спектра послуг і підвищенню якості їх надання. Нині успішна діяльність банку визначається насамперед колом операцій і послуг, які він пропонує своїм клієнтам, а також якістю обслуговування. Вона може бути охарактеризовано такими критеріями як швидкість обслуговування; термін отримання послуги (банківського продукту); якість і характер консультацій при її отриманні; характер особистих відносин; час обслуговування; можливі помилки і упущення, які можуть погіршити цінність послуги для клієнта банку.

В Україні посилення конкурентної боротьби все більше змушує банки змінювати стратегію з традиційної на клієнтоорієнтовану, за якої першочерговим завданням банку стає максимальне задоволення інтересів і потреб клієнтів. Одним з шляхів вирішення цього завдання є впровадження нових банківських продуктів – у яких поєднуються як кращий сервіс, так і вища вигідність готівкових чи безготівкових операцій.

На сьогодні банки прагнуть досягти і утримати стійкість своїх конкурентних позицій на ринку, використовуючи різноманітні методи і форми конкурентної боротьби. Саме тому будь-які аспекти діяльності банків стають сферою впровадження інновацій, зокрема: розроблення нових банківських продуктів та послуг, застосування фінансових інструментів і технології обслуговування, зміни в організаційній структурі та в бізнес-процесах банківських установ, застосування інноваційних каналів збуту та методів реклами. Тому не випадково відомі зарубіжні банки входять до числа компаній – світових інноваційних лідерів [4].

Проте банки, на відміну від виробничих компаній, за своєю природою є доволі консервативними організаціями, адже впродовж багатьох років, починаючи від змісту здійснюваних операцій і завершуючи зовнішнім виглядом банківських приміщень, вони залишаються незмінними. Тобто, банківську діяльність можна характеризувати таким поняттям як «оксиморон», тобто поєднання протилежного за змістом, в даному разі – поєднання інновацій та розумного консерватизму.

Цим критеріям відповідають сучасні інформаційні технології, які не суперечать консерватизму банківських установ, проте значно розширюють їх можливості у підвищенні якості надання банківських послуг. Адже якщо ще зовсім нещодавно ці технології застосовувалися переважно для обробки інформації, чи забезпечення планування і підтримки контролю у банках, то вже сьогодні ці інформаційні технології стали основним елементом радикальних структурних змін у банківському бізнесі. Тобто вони виступають тими ж банківськими інноваціями, які посилюють конкуренцію у банківській сфері [4].

Основою інформаційних технологій, полем, на якому банки можуть розгорнути свою інноваційну діяльність, є нині глобальна мережа Інтернет. Вона, будучи ефективним засобом передачі інформації, просто не могла не зацікавити банківські установи як джерело нових можливостей роботи із клієнтами. Разом з тим, Інтернет створює унікальні можливості інтеграції власних інформаційних ресурсів банку.

Правові відносини, які виникають між клієнтами та банком за допомогою Інтернету, останнім часом набувають все більшого поширення. Та все ж, визначеної законодавчо термінології стосовно електронних банківських послуг досі не існує. Зокрема, базовий закон «Про банки і банківську діяльність» не містить визначень «електронний банкінг», «Інтернет-банкінг» або «банківське обслуговування за допомогою Інтернету» [5]. Лише лист Департаменту платіжних систем Національного банку України «Про надання інформації про використання Інтернет-технологій клієнтами банків при здійсненні розрахунків» містить в собі визначення програмного продукту «Інтернет-банкінг» [6].

Першим кроком до законодавчого регулювання е-банкінгу було прийняття Закону України «Про

електронні документи та електронний документообіг» [7], а також Закону України «Про електронний цифровий підпис» [8]. Наразі на вітчизняному ринку функціонує невелика кількість компаній, які займаються розробкою та впровадженням систем електронного банкінгу. Дослідження даних систем показує, що, поряд з суттєвими перевагами їх використання, мають місце і деякі недоліки (табл. 1) [9]:

Таблиця 1

## Види банкінгу

Види банкінгу	Характеристика	Переваги	Недоліки
Інтернет-банкінг	Для роботи в режимі он-лайн, для цього необхідний будь-який сучасний комп'ютер із доступом в Інтернет. Забезпечує високий рівень безпеки, містить механізм електронного цифрового підпису	- висока мобільність; - невеликі затрати; - зручність; - універсальність	- недостатня захищеність
PC banking ("Клієнт-банк")	Хороше рішення для роботи в режимі оф-лайн;	- високий рівень захисту; - існує можливість обміну документами	- висока вартість; - низький рівень мобільності
Відеобанкінг	Надає можливість віртуального спілкування клієнта з службовцями банку за допомогою пристроїв, у які вбудовані телемонітори;	- поєднання всіх переваг електронного банкінгу	- занадто високі витрати; - невисока конфіденційність
Phone-Банкінг	Відноситься до класу систем інтерактивної голосової відповіді (IVR) і забезпечує доступ клієнтів до інформації про банківські рахунки і карти із звичайного телефону і факсу.	- досить висока мобільність; - достатня швидкість; - невеликі витрати	- малі можливості; - відсутня можливість передачі документів до банку

Зважаючи на переваги та недоліки всіх видів банкінгу, можна стверджувати, що найкраще їх співвідношення з погляду інтересів клієнта має електронний банкінг. З огляду на це він все більше стає одним із основних елементів конкурентоспроможності сучасної банківської установи.

Розглянемо, за яких умов можна досягти ефективного використання системи е-банкінгу. Передусім необхідне технічне забезпечення, зокрема: звичайний комп'ютер, нетбук, планшетний ПК або навіть мобільний телефон, підключений до мережі Інтернет, що дозволить з будь-якого місця в світі переглядати виписки, сплачувати рахунки, переказувати кошти, змінювати ліміти та блокувати платіжні картки.

На сьогодні в Україні систему е-банкінгу використовує все більше банківських установ. Проте різні банки вкладають у цю систему різні позиції, які й формують її конкурентні переваги. У цьому контексті доцільно проаналізувати витрати і тарифи послуг е-банкінгу п'ятірки лідерів банківських установ України з найбільшою кількістю користувачів Інтернет-банкінгу (табл. 2).

Таблиця 2

## Характеристика послуг е-банкінгу банківських установ з найбільшою кількістю користувачів Інтернет-банкінгом

Банк	Назва системи Інтернет-банкінгу	Спосіб входження у систему	Витрати і тарифи					Характерні функції та можливості
			Підключення	Абонплата	Перекази між рахунками	Перекази всередині банку	Перекази по Україні	
ПриватБанк	Приват24	В Інтернеті, телефоном	Безкоштовно	Ні	0–0,5 грн	0–1 грн	3 грн	Оплата послуг, управління рахунками, мобільний банк
ПУМБ	ПУМБ online	У відділенні	50 грн.	50 грн./рік	1,9%	Безкоштовно	2%	«Депозитний конструктор»
Укресі мбанк	Enter EXIM®	У відділенні, є можливість залишити заявку на сайті банку	24 грн. + безкоштовно обслуговування перший рік	24 грн / рік	1%	1%	1%	Блокування і розблокування картки, зміна лімітів, налаштування смс-повідомлень
OTP bank	OTP direkt	У відділенні, є можливість залишити заявку на сайті банку	60 грн	Ні	Безкоштовно	За межами області – 0,2%. По області безкоштовно.	0,4%	Користування Інтернет-, смс-, телефонним банкінгом, інтерактивні смс
VAB банк	Інтернет-банкінг	У відділенні	Безкоштовно	Ні	Безкоштовно	0,2%	0,3%	Платежі та перекази, управління картками, заявок на отримання кредиту чи відкриття депозиту

Із таблиці видно, що лідери е-банкінгу використовують для роботи з клієнтами різні умови, диференціюючи тарифи для різних груп цільових споживачів. Це важливо, оскільки банки мусять активно досліджувати можливості і потреби своїх потенційних клієнтів. Такий клієнтоорієнтований підхід дасть змогу банкам збільшувати число користувачів своїх послуг.

Водночас, для постійного й системного нарощування конкурентних переваг вітчизняними банками слід повніше використовувати можливості Інтернет-технологій для розвитку своїх продуктів і послуг. Це можуть бути інноваційні рішення для підвищення ефективності та прискорення фінансово-господарських операцій клієнтів шляхом застосування інформаційних мереж, тобто інтернет-еквайрингу; для повної автоматизації всіх електронних операцій, що здійснюються з використанням систем інтернет-банкінгу; для виявлення можливостей та розроблення відповідних механізмів використання у майбутньому перспективних для української економіки додаткових фінансових послуг, зокрема, хеджування валютних ризиків та депозитів, що індексуються тощо.

**Висновки.** Сучасна банківська система розвивається під впливом конкуренції між її учасниками. Конкуренція примушує боротись за клієнтів, поліпшуючи якість і розширюючи асортимент банківських послуг, пропонуючи клієнтам нові, більш вигідні умови співпраці. Зміст і спрямованість банківських інновацій мають розширювати конкурентні переваги банківської установи. Конкуренцеспроможність сучасної банківської установи безпосередньо залежить від здатності менеджменту повноцінно використовувати можливості інформаційних мереж і технологій для впровадження нових банківських послуг, які підвищують їх цінність для різних груп цільових споживачів.

### Література

1. Магомедов Г.И. Стратегия развития конкуренции на региональном рынке банковских услуг : [монография] / Магомедов Г.И. – Волгоград : Волгоградское научное изд-во, 2011. – 263 с.
2. Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью [Электронный ресурс] : Энциклопедия маркетинга. – Режим доступа : <http://www.marketing.spb.ru/read/m19/>.
3. Вовк В.Я. Сутність та зміст конкурентоспроможності банку / В.Я. Вовк // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. – Серія Економіка. Вип. 33. Ч. 2. – С. 23–28.
4. Єгоричева С.Б. Банківські інновації : [навч. посіб.] / Єгоричева С.Б. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 208 с.
5. Про банки та банківську діяльність : закон України від 07.12.2000 № 2121-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
6. Про надання інформації про використання Інтернет-технологій клієнтами банків при здійсненні розрахунків : лист Департаменту платіжних систем Національного банку України від 13.06.2007 р., № 25-112/1151-6023.
7. Про електронні документи та електронний документообіг : закон України від 22.05.2003 р., № 851-IV [Електронний ресурс] : – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=851-15>.
8. Про електронний цифровий підпис : закон України від 22.05.2003 № 852- IV [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=852-15>.
9. Пасічник І.В. Підвищення конкурентоспроможності банківських установ на основі використання електронних технологій / І.В. Пасічник, К.М. Базадзе // Збірник наукових праць Харківського інституту банківської справи. – 2011. – № 1 (10). – С. 214–223.

### References

1. Mahomedov H.Y. Stratehiya razvytyya konkurentsyy na rehyonal'nom rynke bankovskyykh usluh : monohrafiya / H.Y. Mahomedov. – Volhohrad : Volhohradskoe nauchnoe yzd-vo, 2011. – 263 s.
2. Ynfomatyonnoe obespechenye upravleniya konkurentosposobnost'yu [Elektronnyy resurs] : Entsiklopediya marketynha. – Rezhym dostupa : <http://www.marketing.spb.ru/read/m19/>.
3. Vovk V. Ya. Sutnist' ta zmist konkurentospromozhnosti banku // Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho universytetu. – 2011. – Seriya Ekonomika. Spetsvypusk 33. Chastyna 2. – S. 23-28.
4. Yehorycheva S. B. Bankivs'ki innovatsiyi: navch. posib. – K.: Tsentr uchbovoyi literatury, 2010. – 208 s.
5. Pro banky ta bankivs'ku diyal'nist'. Zakon Ukrayiny vid 07.12.2000 # 2121-III. [Elektronnyy resurs] : – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
6. Pro nadannya informatsiyi pro vykorystannya Internet-tekhnohoiyh kliyentamy bankiv pry zdiysnenni rozrakhunkiv. Lyst Departamentu platizhnykh system Natsional'noho banku Ukrayiny vid 13.06.2007 r., # 25-112/1151-6023 // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v6023500-07>.
7. Pro elektronni dokumenty ta elektronnyy dokumentoobih. Zakon Ukrayiny vid 22.05.2003 r., # 851-IV [Elektronnyy resurs] : – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=851-15>.
8. Pro elektronnyy tsyfrovyy pidpys. Zakon Ukrayiny vid 22.05.2003 # 852- IV [Elektronnyy resurs] : – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=852-15>.
9. Pasichnyk I. V. Pidvyshchennya konkurentospromozhnosti bankivs'kykh ustanov na osnovi vykorystannya elektronnykh tekhnohoiyh / I. V. Pasichnyk, K. M. Bazadze // Zbirnyk naukovykh prats' Kharkivs'koho instytutu bankivs'koyi spravy. – 2011. – #1(10). – S. 214-223.

Надійшла 15.01.2014; рецензент: д. е. н.

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ**

УДК 658.0+339.138

**І. В. БОЙЧУК**

Львівська комерційна академія

**СУЧАСНІ МОЖЛИВОСТІ АУТСОРСИНГУ В АКТИВІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

*У статті розглянуто аутсорсинг як один із сучасних підходів у розвитку бізнесу та визначено чинники, які обумовлюють його поширення в маркетинговій практиці. Цей ефективний метод ділового співробітництва та підвищення конкурентоспроможності підприємства має різновиди, які обумовлені результатами використання. Надано можливості аутсорсингу в активізації маркетингової діяльності та базові умови передачі замовником маркетингових функцій на аутсорсинг зовнішньому виконавцю.*

*Ключові слова: аутсорсинг, маркетингова діяльність, ділове співробітництво, маркетинговий аутсорсинг, аутсорсер, замовник, аутсорсинг маркетингових функцій, економія на витратах, залучення зовнішніх ресурсів, конкурентоспроможність підприємства, вирішення стратегічних завдань.*

**I. BOYCHUK**

Lviv Commercial Academy

**MODERN OPPORTUNITIES OF OUTSOURCING IN THE MARKETING ACTIVITIES OF ENTERPRISES**

*This article deals with outsourcing as one of the modern approaches to business development. The main factors that determine the distribution of outsourcing in the marketing practice are determined. In the world outsourcing is considered as effective method of business cooperation and increasing of enterprises' competitiveness. The different definitions of outsourcing, arising from its practice are used in these theses. Features starting of this term and its recent interpretation are indicated. There are characteristics of different types of outsourcing depending on the results of its use. The author defines the possibility of outsourcing to enhance marketing activities. The basic conditions of transfer of certain customer marketing functions to outsource foreign artist are considered. There is specified the role of outsourcing in providing high performance of business processes and as the focus on the strategic objectives of the company. A description of the implications of outsourcing marketing activities to the company has been given. The issue of trust essential marketing functions outsourcer is examined by the author.*

*Keywords: outsourcing, marketing activities, business cooperation, marketing outsourcing, the customer, outsourcing of marketing functions, saving on costs, outsourcing, enterprise competitiveness, strategy objectives.*

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах активної інтеграції України в світовий економічний простір, відкриття нових можливостей у розширенні процесів обміну товарами, послугами, інформацією, технологіями і капіталом внаслідок глобалізації та інтерналізації суспільства виникають суттєві вимоги до активізації маркетингової діяльності вітчизняних підприємств.

Одним із сучасних підходів у розвитку бізнесу, який проявляється в різних сферах, вважається аутсорсинг. Серед чинників, які обумовлюють застосування аутсорсингу, доцільно назвати існування жорсткої конкуренції серед розмаїття пропозицій від різних виробників, підвищення вимог до якості товарів і послуг, значні поточні витрати на впровадження нових технологічних рішень у маркетингову практику, посилення вимог до підвищення результативності виконуваних функцій і видів робіт з боку керівництва підприємств у сфері маркетингу.

У світовій практиці аутсорсинг вважається ефективним методом ділового співробітництва, який не лише забезпечує вихід із кризових ситуацій, але й сприяє посиленню конкурентоспроможності фірм на внутрішньому та зовнішньому ринках за нестабільних умов, забезпечує стратегічну перевагу над конкурентами, що займаються спорідненими пропозиціями чи стикаються в суміжних сферах діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Згідно з визначенням вільної енциклопедії – Вікіпедії, термін аутсорсинг, що походить від англ. «outsourcing», передбачає передачу підприємством частини завдань або процесів іншим виконавцям на умовах субпідряду. При цьому укладається угода, згідно з якою визначається коло робіт, що виконуються спеціалістами ззовні, рівень фаховості яких є значно вищим від рівня власних кадрів підприємства.

Як свідчать першоджерела, започаткування аутсорсингу відносять до 30-х років ХХ століття, коли його почали використовувати для заміщення частини функцій власних оргструктур і скорочення рівня витрат через використання послуг зовнішніх фірм. Проте сам термін «аутсорсинг» сформувався на початку 1970-х років, а його сутність зводилась до концентрації підприємством зусиль лише на базових напрямках діяльності та передавання стороннім фірмам тих функцій і відповідних їм операцій, які могли бути виконані зовнішніми фахівцями на більш якісному рівні [1].

Розгляду сутності, основних завдань і різновидів аутсорсингу приділялася увага в працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених, серед яких доцільно назвати Дж.Б. Хейвуда, О.Г. Білоруса, О.В.

Гаврилюка, О.В. Зозульова, О.І. Микало та інших дослідників. Однак питанню з'ясуванню можливостей використання аутсорсингу для підвищення ефективності діяльності підприємств у маркетинговій сфері з врахуванням сучасних вимог господарської практики не приділялось достатньої уваги.

**Формування цілей статті.** Основною метою цієї статті є дослідження сучасних можливостей використання аутсорсингу для активізації маркетингової діяльності вітчизняних підприємств на основі узагальнення існуючих теоретико-методологічних підходів.

**Виклад основного матеріалу.** Результативність аутсорсингу прийнято аналізувати за об'єктами у сферах інформаційних технологій, окремими бізнес-процесами, виключно виробничому призначенні та управлінні персоналом. Визначення специфіки прояву залежно від обсягу застосування більш властиве аутсорсингу бізнес-процесів чи функцій, які повністю чи частково передаються на виконання аутсорсера.

У випадку оцінки наслідків залучення зовнішніх помічників розділяють традиційний аутсорсинг, який орієнтує на скорочення величини витрат при стандартному виконанні фірмою бізнес-процесів, або ж інноваційний аутсорсинг, пов'язаний не лише із підвищенням ефективності, а й якості певних функцій і процесів у діяльності підприємств.

При визначенні причин використання аутсорсингу розрізняють необхідний і альтернативний варіанти, відмінність між якими полягає в тому, що в першому випадку підприємство не має власних потужностей і досвіду проведення певних процесів, а в другому – вимушене відмовитись від виконання окремих функцій чи видів робіт силами власного персоналу з урахуванням низької їх ефективності.

Стосовно використання аутсорсингу в маркетинговій практиці необхідно розуміти можливість передачі всіх або лише частини маркетингових функцій іншій фірмі, яка спеціалізується на виконанні певного виду робіт у цій сфері. Через залучення незалежних ресурсів, у першу чергу, кваліфікованих працівників, має місце отримання значної економії на витратах, пов'язаних із різного роду виплатами персоналу з відділу маркетингу (для прикладу, заробітної плати, витрат на соціальне страхування), а також реальна можливість коригувати умови співпраці, якщо її результат не задовольняє основного замовника (відмова від послуг).

Як свідчить набутий досвід, аутсорсинг маркетингової діяльності дозволяє забезпечувати високі результати бізнес-процесів і концентрацію зусиль на вирішенні стратегічних завдань, при одночасному скороченні витрат на оренду приміщень чи обладнання, податкові виплати і проведення стажувань. Але вітчизняні підприємства в більшості випадків схильні довіряти стороннім фірмам-аутсорсерам виключно допоміжні функції, що пов'язані з проведенням бухгалтерських операцій, запровадженням ІТ-інновацій, створенням і обслуговуванням веб-сайтів, виконанням юридичних послуг і кадровим супроводом або ж управлінням інфраструктурними об'єктами чи фінансовим консалтингом.

Використання аутсорсингу стає вигідним за умов, коли виникає потреба в якісному, терміновому та одночасно економічному рішенні в сфері маркетингу, яке можна отримати в міру наявності потреби та через залучення високого класу фахівців. Але в сучасних умовах наявність спеціалістів-маркетологів у організаційній структурі підприємств цілком не вирішує проблеми забезпечення не тільки стабільного, але й прогресивного розвитку сфери його діяльності, що вимагає залучення зовнішніх експертів, здатних вдосконалити бізнес загалом [2].

Концентрація підприємством зусиль на забезпеченні власним товарам і послугам високого рівня якості обумовлює поширення у вітчизняній практиці тенденції до передачі маркетингу на аутсорсинг у частині вирішення питань із аналізу ринку, пошуку замовників, організації рекламних кампаній і різних маркетингових заходів (круглих столів, презентацій, ділових зустрічей тощо). При цьому з'являється реальна можливість зовнішньої оцінки спеціалістами з маркетингу незалежної фірми конкурентного положення підприємства на ринку, його сильних сторін і проблемних аспектів у обслуговуванні клієнтів, а також зорієнтувати його в основних напрямках підвищення ефективності діяльності [3].

Узагальнення опрацьованих нами літературних джерел дозволяє виявити основні можливості та небезпеки від запровадження аутсорсингу в сучасну бізнес-практику вітчизняних підприємств [4–6], що представлено цілісно в нижче наведеній табл. 1.

Проте результативність маркетингового аутсорсингу залежить від чіткості формулювання цілей і завдань, які необхідно вирішити для замовника, відповідності спеціалізації аутсорсера з бізнес-сферами підприємства, визначення переліку послуг на рівні B2B, які доцільніше виконувати за рахунок залучення аутсорсингової фірми, та рівень її репутації в ділових колах.

Незважаючи на те, що практика аутсорсинга досить популярна в діловому світі, проте не існує єдиного стандарту переходу на подібну систему співробітництва, навіть у прогресуючих у даній сфері зарубіжних країнах. У кожній окремій ситуації визначаються особливості взаємодії, що відпрацьовуються залежно від потреб підприємства-замовника і його вимог до фірми-аутсорсера, а також від тих форм діяльності, які планується передати в зовнішнє керування. При цьому важливо враховувати, що система співпраці в межах аутсорсингової взаємодії включає в себе і ризики: адже найчастіше замовник передає в чужі руки не тільки виробничі функції, але і фінансові процеси (наприклад, бухгалтерію чи планування).

За таких обставин гарантією надійності може бути лише та обставина, що реальна дієздатність і перспективи діяльності аутсорсера цілком залежить від його бездоганної репутації. Навіть за відсутності

єдиних стандартів ділові взаємини аутсорсингової фірми з підприємством-замовником регламентуються до дрібниць, починаючи від термінів виконання аутсорсером функцій до отримання обумовленого економічного ефекту. При цьому замовник ні в якій мірі не відповідає за кінцевий результат, оскільки відповідальність покладена виключно на віддаленого адміністратора. При невиконанні умов контракту замовник може відмовитися від послуг певного виконавця і передати визначені функції іншій фірмі. Такі жорсткі вимоги зобов'язують аутсорсера особливо відповідально ставитися до власних обов'язків.

Таблиця 1

**Характеристика наслідків запровадження аутсорсингу в практику підприємств  
(узагальнено та систематизовано автором)**

	Ознака	Сутність ознаки
Можливості	Підвищення рівня рентабельності бізнесу	Аутсорсинг дозволяє скоротити витрати на обслуговування бізнес-процесів підприємства.
	Концентрація зусиль на основному бізнесі	Передача супутніх бізнес-процесів на аутсорсинг дозволить направити зусилля на основну діяльність підприємства.
	Залучення кращого чужого досвіду	Аутсорсингова фірма спеціалізується на визначеному виді діяльності та обслуговує велику кількість підприємств, що дозволяє їй досконало розбиратися у всіх поточних питаннях і використовувати напрацьований досвід.
	Надійність співпраці та стабільність зв'язків	Аутсорсингова фірма несе відповідальність за роботу, яку виконує у розрізі зобов'язань згідно з договором на обслуговування та чинним законодавством.
	Забезпечення гнучкості масштабів бізнесу	При зміні масштабів бізнесу підприємству необхідно буде коригувати штат працівників, нести витрати на їх навчання, обладнання робочого місця, платити додаткові податки тощо, що вимагає часу та додаткових витрат і може призвести до зниження мобільності бізнесу та зростання обсягу витрат. Для аутсорсингової фірми збільшення або скорочення масштабів бізнесу замовника буде супроводжуватися лише переглядом вартості послуг, які передані на аутсорсинг.
Небезпеки	Невиконання вимог із конфіденційності даних	Відсутність гарантій стосовно виконання аутсорсинговою фірмою зобов'язань про нерозголошення важливих даних згідно положення про комерційну таємницю клієнта. Передача комерційної інформації про діяльність замовника виконується тільки згідно з поточним законодавством.
	Невиправдана вартість послуг	Вартість аутсорсингу досить часто може перевищувати вартість ведення обліку внутрішніми працівниками.
	Існування загрози банкрутства	Аутсорсингова фірма потенційно може збанкрутувати, що породжує додаткові проблеми для підприємства з пошуку іншого аутсорсера та передачі йому всіх справ.
	Регіональна присутність	Раніше аутсорсингові фірми були зосереджені лише у великих містах, але нині цей напрямок активно розвивається в регіонах

Вважаємо, що варто завчасно враховувати базові умови, які визначають доцільність і тривалість використання всієї системи аутсорсингових взаємозв'язків:

- 1) стратегічно зваженими мають бути рішення про перелік основних робіт, які планується дати на виконання аутсорсера, та відповідний перелік робіт, що будуть виконуватись силами самої фірми;
- 2) врахування вагомості кожного виду операцій в межах загального бізнес-процесу для самого підприємства з врахуванням наявних ресурсів, складності виконання і собівартості окремих видів робіт;
- 3) визначення причин, які унеможливають дотримання якісного рівня виконання певних робіт, скорочення рівня витрат, отримання економії на ресурсах чи залучення кваліфікованих кадрів;
- 4) передумови забезпечення якісного рівня обраних видів операцій із економією часу для фірми та її персоналу на виконання загальної стратегічної лінії поведінки відносно потенційної клієнтури;
- 5) забезпечення ув'язки прийняття стратегічних і тактичних рішень з оперативним контролем за діяльністю аутсорсингової фірми на всіх рівнях управління підприємством;
- 6) передбачення можливості відмови від послуг аутсорсера при недотриманні ним базових умов співпраці згідно укладеного договору та існуванні загрози щодо попадання в залежність чи відсутності надійних гарантій із збереження комерційних даних підприємства.

До числа найбільш поширених напрямів аутсорсингу маркетингової діяльності варто віднести вихідний телемаркетинг і обробку телефонних викликів, що актуальні в сфері сучасних маркетингових



комунікацій. Адже сьогодні використання колл-центрів у забезпеченні якісного обслуговування покупців і споживачів власної продукції розглядається як ефективний приклад використання аутсорсингу бізнес-процесів у сфері керування підприємством його взаємозв'язками з клієнтами (CRM).

Згідно досліджень Національного інституту стратегічних досліджень [7] поки реальними можна вважати тільки здобутки на вітчизняному ринку програмного аутсорсингу. При цьому враховують рольову участь українських виконавців у створенні чужого закінченого програмного продукту. Так, орієнтовно 55–60 % вітчизняного аутсорсингу – це продукція на експорт, адже для вітчизняного ринку характерними є високий рівень тінізації та досить активне піратство, що зумовлює незначні потреби в програмних продуктах внутрішнього виробника.

Як і будь-яка інновація, метод аутсорсингу зустрічає різке неприйняття у багатьох керівників. Мотиви відмови цілком логічні: небажання ризикувати і чимала вартість послуг аутсорсера. Однак при детальному вивченні стають очевидними і переваги такого співробітництва. Утримання свого персоналу з відповідними витратами (зарплата, податки, робочі місця, приміщення, меблі, комп'ютери, Інтернет і т. д.) найчастіше обходяться підприємству значно дорожче оплати залученого ззовні трудового ресурсу. Стосовно питань довіри при передачі важливих для замовника функцій в руки сторонніх адміністраторів, то тут на стороні підприємства стоять два визначальні аспекти: існування великої конкуренції на ринку аутсорсингових послуг і наявність закону. Адже без належного професіоналізму і високої порядності в даному бізнесі не протримається жодна компанія, навіть при наявності кваліфікованого персоналу.

За умов сучасного світі бізнесу, не тільки великого, так і малого, ніхто не застрахований від ряду проблем з контролюючими органами, зокрема з податковими службами. Тож приймаючи рішення про перехід на аутсорсингову форму співпраці, керівництву підприємства доцільно ретельно зважити всі «за» і «проти», приймаючи кінцеве рішення щодо управління його діяльністю. І не тільки для власної безпеки, але і для грамотного спілкування з відповідними органами, оскільки подрібнення виробничих функцій, виведення трудового ресурсу за штат і інші моменти можуть викликати запитання з приводу ухиляння від податкових платежів тощо. Лише за умов зваженого використання аутсорсингу ця прогресивна форма роботи стане значною підмогою в розвитку бізнесу і виведенні його на новий якісний рівень.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Таким чином, стосовно розвитку ринку маркетингового аутсорсингу доцільно говорити про первинний етап його формування, що обумовлено наявністю проблем із вибором підходу до передачі функцій і координації роботи аутсорсера, потреби в реорганізації оргструктури підприємства і визначення бажаних результатів співпраці, переорієнтацією на використання новітніх маркетингових інструментів замість традиційних, визнанням неефективності власної маркетингової політики та необхідності залучення прогресивного досвіду ззовні.

Розуміння вигод застосування аутсорсингу в маркетинговій діяльності вітчизняних підприємств надає їм можливість в отриманні додаткових конкурентних переваг і забезпечує стабільний розвиток у мінливому макрооточенні. Поряд із цим подальших досліджень потребує визначення механізму та умов впровадження маркетингового аутсорсингу і обґрунтування доцільності використання послуг аутсорсера з урахуванням його ринкової стійкості та ділової репутації в сфері виконання маркетингових функцій.

## Література

1. Білорус О.Г. Глобальний конкурентний аутсорсинг : монографія / О.Г. Білорус, О.В. Гаврилюк. – К., КНЕУ, 2010. – 349 с.
2. Курсова Ю. Аутсорсинг в системі маркетинга / Ю. Курсова // Маркетинг в Росії і за рубежом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.iteam.ru/publications/marketing/section\\_23/article\\_1885/](http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_23/article_1885/)
3. Передача маркетинга на аутсорсинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://business2business.ru/buy-sell/280>
4. Микало О.І. Підходи до визначення терміна «аутсорсинг» / О.І. Микало // Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут». – 2010. – № 22. – С. 111–115.
5. Зозульов О.В. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульов, О.Микало // Економіка України. – 2009. – № 8(573). – С. 16–24.
6. Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж.Б. Хейвуд ; Пер. с англ. – М. : Изд. дом “Вильямс”, 2004. – 176 с.
7. Інформаційні технології як фактор суспільних перетворень в Україні: зб. аналіт. доп. / М. А. Ожеван, С. Л. Гнатюк, Т. О. Ісакова ; за заг. ред. Д. В. Дубова. – К. : НІСД, 2011. – 96 с.

## References

1. Bilorus O.H., Navryliuk O.V. (2010). Hlobalnyi konkurentnyi outsorsynh: Monohrafiya [Global competitive outsourcing: Monograph]. Kyiv: KNEU. [in Russian].
2. Kursova Yu. Outsorsynh v systeme marketynha [Outsourcing in the marketing system]. Marketynh v Rossii y za rubezhom.- Marketing in Russia and abroad. Retrieved from : [http://www.iteam.ru/publications/marketing/section\\_23/article\\_1885/](http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_23/article_1885/) [in Russian]
3. Peredacha marketynha na outsorsynh [Marketing transfer to the outsourcing] – Retrieved from : <http://business2business.ru/buy-sell/280> [in Russian]

4. Mykalo O.I. (2010). Pidkhody do vyznachennia termina «outsorsynh». [Approaches to the definition of "Outsourcing"]. Ekonomichnyi visnyk NTUU «Kyivskiy politekhnichnyi instytut» - Economic journal Kyiv Polytechnic Institute, 22, 111-115. [in Ukrainian]
5. Zozulov O.V. (2009). Outsorsynh yak instrument pidvyshchennia konkurentospromozhnosti vitchyznianykh pidpryemstv v umovakh hlobalizatsii. [outsourcing as a tool to enhance the competitiveness of domestic enterprises in the context of globalization]. Ekonomika Ukrainy. – Economy of Ukraine, 8(573), 16–24. [in Ukrainian]
6. Kheivud Dzh.B. (2004). Outsorsynh: v poyskakh konkurentnykh preymushchestv. [Outsourcing: in the search for competitive advantages]. Moscow: "Vyliams", Trans. [in Russian]
7. M. A. Ozhevan, S. L. Hnatiuk, T. O. Isakova (2011). Informatsiini tekhnolohii yak faktor suspilnykh peretvoren v Ukraini: zb. analit. dop. [IT as a factor of social changes in Ukraine]. D. V. Dubova. (Ed.). Kyiv: NISD. [in Ukrainian]

Надійшла 15.01.2014; рецензент: д. е. н.

УДК 339.37: 659.1

Н. В. БІБІК, О. І. ШВЕЦЬ

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

## ПАРТИЗАНСЬКИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*У статті висвітлений зміст поняття «партизанського маркетингу», його специфіка, наряду з іншими інструментами маркетингових комунікацій. Обґрунтована необхідність і причини для використання "партизан маркетингу". Сформовані основні принципи, інструменти та методи використання підходу. Розкриті тенденції та перспективи "партизан маркетингу" в Україні.*

*Ключові слова: «партизанський маркетинг», реклама, маркетингова стратегія.*

N. V BIBIK, O. I. SHVETS

O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

## GUERRILLA MARKETING AS A TOOL TO MARKETING COMMUNICATIONS IN THE CONTEMPORARY ECONOMY

*The aim of the research – to define term "guerrilla marketing", explore the concept of "guerrilla marketing" and possibility of its use in Ukraine. The concept of "guerrilla marketing", its specificity, along with other tools of marketing communications has been highlighted in the article. The necessity and the reasons for the use of "guerrilla marketing" have been defined. Basic principles, tools, and methods of using the approach have been formed. Trends and prospects of "guerrilla marketing" in Ukraine have been disclosed. Thus, considering number of medium and small business in Ukraine and their influence on the development of the country's economy "guerrilla marketing" proved to be effective approach to compete in the market with large corporations.*

*Keywords: "guerrilla marketing", advertising, marketing strategy.*

### Вступ

В сучасних умовах розвитку техніки та технологій інформаційний простір перенасичений рекламою. В цих умовах традиційні маркетингові інструменти втрачають свою ефективність. Проблема ефективності реклами постає тим гостріше, чим швидше ростуть ціни на її розміщення, змушуючи компанії шукати альтернативні, нетрадиційні рекламні способи комунікації, одним з яких є так званий «партизанський маркетинг».

Поки не можна сказати, що партизанські акції міцно увійшли в практику вітчизняного бізнесу. Однак закордонний досвід свідчить про те, що з часом і українські компанії будуть витратити на «партизанський маркетинг» значну частину рекламних бюджетів.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженню теоретичних аспектів рекламної діяльності, оцінюванню ефективності реклами в сучасних умовах присвячені праці таких науковців, як Цігельнік І., Шмиги Ю., Щерби О., Миронова Ю., Боднарук Р., Чаплінського Ю., Карпенка М. та інших. Питанням теорії та практики «партизанського маркетингу» в своїх роботах приділяли увагу такі вчені, як Л. Волкова, Дж. Левінсон, О. Левітас, Д. Роденко та ін.

Концепція «партизанського маркетингу», на відміну від багатьох інших маркетингових теорій, зародилася не в США, а в Старому світі. Її засновником є Джейн Конрад Левінсон, а одним з основних теоретиків – Пол Хенлі.

Джей Конрад Левінсон, в минулому креативний директор рекламного агентства «Лео Барнетт», опублікувавши в 1984 році книгу під назвою «Партизанський маркетинг». Книга була адресована власникам малих бізнесів і присвячена маловитратним способам реклами.

Термін «партизанський» автор запозичив з військової справи, де той використовується для ведення війни силами малих загонів, які не мають важкого озброєння. Так само і у малому бізнесі, фірма не може дозволити собі дорогі способи просування, тому рекламний бюджет невеликий. Підхід, запропонований Левінсоном, зводився в основному до використання дешевих рекламо носіїв, таких як візитні картки,

листівки, вивіски, буклети, листівки тощо. Автор також давав безліч прийомів і хитрощів, що дозволяють підняти ефективність такої реклами і отримати з неї максимальний результат. У більш пізніх книгах Левінсона і його колег набір інструментів партизанського маркетингу був розширений, у тому числі і безкоштовними способами просування, такими як написання статей для тематичних журналів, виступи на громадських заходах, вибудовування відносин з клієнтами і т.п. В якості важливого принципу було виділено також партнерство з іншими бізнесами.

В даний час до партизанського маркетингу зазвичай також відносять ряд методів реклами, які не входять в офіційні списки Левінсона, але відповідають основному принципу партизанського маркетингу – доступності для фірм з невеликим рекламним бюджетом. Серед таких методів «вірусний маркетинг», «ембієнт медіа», «епатажний маркетинг», зворотній графіті, альтернативний маркетинг, Buzz-маркетинг, «таємничий маркетинг», експериментальний маркетинг та ін. [1].

#### Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми

Аналізуючи діяльність підприємств в Україні, слід відмітити, що саме середні та малі підприємства є стрижнем економічного розвитку. Данні таблиці 1 свідчать, що середні та малі підприємства наймають таку ж частку робітників як і великі та створюють не менший обсяг реалізованої продукції.

Таблиця 1

#### Основні структурні показники діяльності суб'єктів господарювання [2]

	Усього	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства
Кількість суб'єктів господарювання, одиниць				
2010	2183928	586	20983	357241
2011	1701620	659	20753	354283
2012	1600127	698	20189	344048
Кількість суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць				
2010	477	0	5	78
2011	372	0	5	77
2012	351	0	4	76
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб				
2010	10772,7	2400,3	3393,3	2164,6
2011	10164,5	2449,0	3252,6	2091,5
2012	9957,6	2484,2	3144,2	2051,3
Кількість найманих працівників, тис. осіб				
2010	8845,8	2400,3	3392,4	2043,7
2011	8757,9	2449,0	3251,6	2011,8
2012	8620,3	2484,1	3141,9	1951,6
Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн грн.				
2010	3596646,4	1401596,8	1396364,3	568267,1
2011	4202455,2	1775829,0	1607628,0	607782,4
2012	4459818,8	1761086,0	1769430,2	672653,4

Однак, аналіз динаміки розвитку підприємницької діяльності свідчить про скорочення частки продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, через торгіву мережу підприємств, що проілюстровано на рис. 1. В більшості випадків це пов'язано з проникненням на ринок України іноземних товарів корпорацій, які мають маркетингову стратегію та легко захоплюють нові ринки.

Тому, саме з метою конкурювання на ринку товарів та послуг середньому та малому бізнесу необхідно використання нових маркетингових підходів, що були б ефективними, дозволяли конкурувати з великими корпораціями та в той же час не вимагали витрачання значних коштів.

#### Формулювання цілей статті

Тому, метою статті є дослідження концепції «партизанський маркетинг», її особливості і принципи застосування, та можливість використання для підприємств України.

### Виклад основного матеріалу дослідження

Концепція «партизанський маркетинг» орієнтована в першу чергу на побудову ефективних маркетингових стратегій при максимальній економії бюджету. Це нестандартний та нетрадиційний маркетинг, який дозволяє при порівняно невеликому бюджеті здійснити максимальний вплив на цільову аудиторію товару/послуги. У цьому виді маркетингу використовуються тільки оригінальні способи просування товару. «партизанські» маркетингові акції – заходи, які виходять за рамки загальноприйнятих способів та засобів рекламних комунікацій [4].

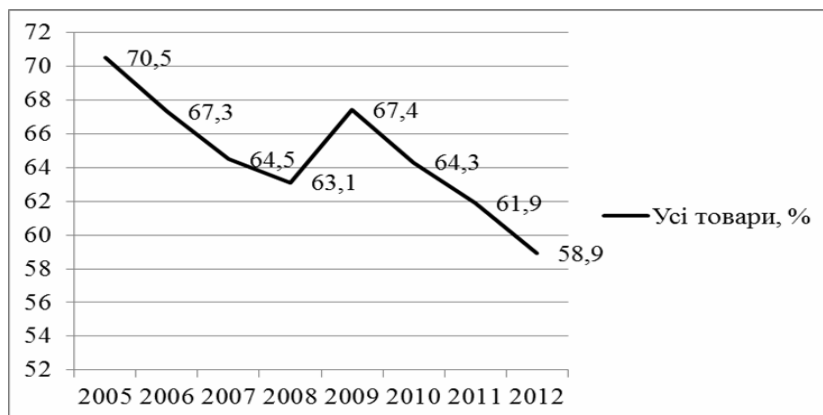


Рис. 1. Частка продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, через торгову мережу підприємств [3]

Основна передумова використання малобюджетного маркетингу полягає в тому, що фірма не має змоги виділити значні грошові кошти для поповнення рекламного бюджету. Відмова від застосування традиційної реклами у ЗМІ як головного способу просування є однією з особливостей «партизанського маркетингу», які відрізняють його від класичного.

Маркетологи намагаються знайти спосіб ефективної і малозатратної політики, використовують або дешеві рекламоносії або нетрадиційні рекламні канали, такі як: реклама на автомобілях, на газонах, на візках, автомобільному склі, залізничних коліях тощо [5].

Дослідники виділяють основні принципи «партизанського маркетингу»:

- неможливо формувати маркетинг тільки на власному досвіді, потрібно вивчати реальні потреби, переваги та поведінку цільових споживачів;

- для розроблення маркетингових стратегій варто використовувати не набутий досвід і попередні досягнення, що розраховані на отримання прибутку а забезпечити конкурентні переваги у ніші для збільшення лояльних покупців;

- спрямованість не на конкретну боротьбу з іншими компаніями, а на кооперацію та на довготермінові відносини з кожним клієнтом.

Специфіка «партизанського маркетингу» полягає у тому, що:

- по-перше, те, що подібні рекламні акції завжди проводяться на нестандартних рекламних площах;

- по-друге, зазвичай рекламний захід не афішується, люди повинні побачити його випадково;

- по-третє, якщо партизанська рекламна акція пройшла вдало, то ефект від неї окрім популяризації товару або послуги фірми, полягає ще і виникненні бонус у вигляді неформальної вербальної комунікації [6].

Перевагами нетрадиційних форм реклами є:

- цільова аудиторія має чіткий і досить вузький профіль;
- посилюється емоційний вплив;
- змога розмістити рекламу в нетрадиційних і неочікуваних місцях;
- можна подати ідею так, як ніхто не очікує, і там, де ніхто не очікує;
- інформація поєднується з розвагами;
- основна мета – знайти свою нішу і стати в ній лідером;
- націленість на кожного споживача персонально;
- пріоритет особистих взаємин з клієнтом;
- надання більшості додаткових послуг безкоштовно;
- постійне освоєння нових технологій;
- продумування кожного слова в спілкуванні з клієнтом;
- орієнтованість на діалог із споживачем;
- використання як можна більшого числа маркетингових інструментів одночасно;
- ефект від реклами посилюється, особливо якщо вона дотепна [5].

Проте, нетрадиційні способи мають певний ризик, який пов'язаний із коротким терміном існування

такої реклами й невеликим проміжком часу її прочитання, і тому більшість прийомів дають результат або одразу, або через короткий проміжок часу.

Один з ключових інструментів «партизанського маркетингу» – вплив на підсвідомість споживача. Основоположники партизанського маркетингу стверджують, що нашу ретикулярну активуючу систему, що працює фільтром для нашого сприйняття, можна перепрограмувати, чим і займається маркетинг, направлений на підсвідомість. В основі моделі взаємодії сприйняття, думок, відчуттів, поведінки і думок лежить припущення, що думки впливають на решту всіх елементів моделі, у тому числі і на поведінку. Як модель, що пояснює, як і чому люди ухвалюють рішення, тому партизанський маркетинг побудований на класичній піраміді А. Маслоу [7].

Існує декілька інструментів і моделей, які «партизанський маркетинг» запозичив у нейролінгвістичного програмування і які можна застосовувати в маркетингових моделях підприємств харчової промисловості. «Метамоделі» – сукупність мовних моделей, які використовуються для докладнішого опису події. Даній моделі протиставляється «Модель Мілтона», її користувач здатний вправно внести неясність, заплутати. Кожна із зазначених моделей відіграє свою позитивну роль у формуванні контактних відносин між «партизаном» (в даному випадку компанію, яка використовує даний підхід) і споживачем [8].

### Висновки

Досліджуючи темпи та тенденції розвитку бізнесу в Україні, зокрема вплив на цю діяльність маркетингу, можна відзначити, що хоча ми вже і досягли певного рівня, та з використання нових та сучасних методів реклами Україні варто зачекати. І саме тому «партизанський маркетинг» ідеально вписується в умови українського бізнесу. Успішним та найбільш реальним прикладом цього може слугувати прийом спільної реклами. Існує спосіб, що дозволяє малому бізнесу істотно скоротити витрати на рекламу, а бізнесу великому – рекламуватися дешево. Цей спосіб – спільна реклама, коли в одному рекламному матеріалі (плакат, листівка, щит або відео кліп) потенціальному клієнтові пропонують товари або послуги відразу двох фірм.

«Партизанський маркетинг» є серйозною перспективою сучасним видам реклами в Україні, котрі потребують багато коштів та часу на виконання. Цей різновид реклами підходить представникам як малого, так і великого бізнесу.

### Література

1. Левинсон Дж. Партизанский маркетинг. Простые способы получения больших прибылей при малых затратах / Джей Конрад Левинсон. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 432 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/osp\\_u/osp\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/osp_u/osp_u.htm)
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/tz/sr/chprt/chprt\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/tz/sr/chprt/chprt_u.htm)
4. Левитас А.М. Больше денег от вашего бизнеса. Партизанский маркетинг в действии / А.М. Левитас. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 320 с.
5. Левинсон Дж. Маркетинг по-партизански / Джей Конрад Левинсон. – Ростов н/Д.: Феникс, 2003. – 128 с.
6. Ковальчук С. Сучасний «партизанський маркетинг» / С. Ковальчук, О. Тябіна. – Маркетинг в Україні, 2009. – № 5. – С. 38–40.
7. Левинсон Дж. Партизанский маркетинг / Джей Конрад Левинсон, Питер Хенли. – СПб.: Питер, 2006. – 102 с.
8. Манн И.Б. Без бюджета. 57 эффективных приемов маркетинга / И. Б. Манн. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009. – 306 с.

### References

1. Levynson Dzh. Partyzanskyi marketynh. Prostyle sposoby polucheniya bolshykh prybylei pry malykh zatratakh / Dzhei Konrad Levynson. — M.: Mann, Yvanov y Ferber, 2012. — 432 p.
2. Ofitsiyniy sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/osp\\_u/osp\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/osp_u/osp_u.htm)
3. Ofitsiyniy sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/tz/sr/chprt/chprt\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/tz/sr/chprt/chprt_u.htm)
4. Levytas A.M. Bolshe deneh ot rymov byznesa. Partyzanskyi marketynh v deistviy / A.M. Levytas. — M.: Mann, Yvanov y Ferber, 2012. — 320 p.
5. Levynson Dzh. Marketynh po-partyzansky / Dzhei Konrad Levynson. — Rostov n/D: Fenyks, 2003. — 128 p.
6. Koval'chuk S. Suchasnyi «partyzanskyi marketynh» / S. Koval'chuk, O. Tiabina. - Marketynh v Ukraini, 2009. - No 5. pp. 38-40.
7. Levynson Dzh. Partyzanskyi marketynh / Dzhei Konrad Levynson, Pyter Khenly. — SPb: Pyter, 2006. — 102 p.
8. Mann Y. B. Bez biudzheta. 57 effektivnykh pryemov marketynha/ Y. B. Mann. — M.: Mann, Yvanov y Ferber, 2009. — 306 p.

Надійшла 11.01.2014; рецензент: д. т. н. Торкатюк В. І.

## БРЕНД-ОРІЄНТОВАНА РЕКЛАМНА ДІЯЛЬНІСТЬ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Проаналізовано сучасний рівень та тенденції розвитку молокопереробних підприємств, сформульовано характеристику потреби в брендуванні молокопродукції. Визначено ключові проблеми формування молокопереробними підприємствами бренд-орієнтованої рекламної кампанії в ринкових умовах функціонування. Окреслено особливості здійснення бренд-орієнтованої рекламної кампанії молокопереробними підприємствами та сформовано основні складові забезпечення її ефективності.*

*Ключові слова: рекламні кампанії, молокопереробні підприємства, бренд, ефективність.*

L. Y. LUFERENKO

Zhytomyr I. Franko State University

## BRAND ACTION OF THE DAIRY PROCESSING ENTERPRISES

*It also considers the conceptual instruments of the investigating problem and determines the brandings of the dairy processin enterprises. Theoretical, methodological and practical aspects of commodity the dairy processin enterprises branding are researched. Branding is examined in the context of providing of competitiveness of the dairy processin enterprises. It outlines the key problem of the foming brand advertising campaigns. It also considers the brandings of dairy processing enterprises and the main components of its efficiency.*

*Keywords: advertising campaigns, dairy processing enterprises, brand, effectiveness.*

### Постановка проблеми

Трансформаційні перетворення ринкового механізму в умовах нестабільності й невизначеності зумовлюють необхідність забезпечення підприємства унікальними конкурентними перевагами. З огляду на це актуалізується потреба розробки перспективних методичних засад підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств, реалізації їх бренд-орієнтованих рекламних кампаній в контексті стратегічної орієнтації формування конкурентоздатності щодо просування продукції за умов нестабільного ринкового середовища.

### Аналіз досліджень та публікацій

Дослідженнями значення брендингу в організації рекламних кампаній займалися такі вчені, як М. Кий, О. Власенко, С. Будицький, О. Зозульов, О. Мороз. Розгляду питань присвячено чимало праць іноземних спеціалістів, зокрема таких, як С. Бака, Л. Баттерфілда, Р.А. Балгін, К. Альбрехта, Г. Армстронга, Р. Гріфіна, Д. Аакер, Ж. Кепферер, М. Портер, Ф. Котлер, П. Фалда, Д. Яффе та ін.

Водночас недостатньо дослідженим для сфери молокопереробних підприємств залишається питання місця та ролі брендингу в ринковій економічній системі, його ключових характеристик як стратегічної орієнтації молокопереробних підприємств, а також визначення особливостей її формування та реалізації. Це зумовило необхідність проведення окремого дослідження.

Мета статті передбачає розробку узагальненої концептуальної стратегії формування бренд-орієнтованих рекламних кампаній у сфері молокопереробного бізнесу.

### Результати дослідження

Результати проведених досліджень свідчать, що молокопереробні підприємства мають масштабні рекламні кампанії передбачаючи отримання комунікаційного результату у вигляді економічних, іміджевих, інформаційних, екологічних та соціальних переваг. При цьому необхідною передумовою їх діяльності слугує узгодження комунікаційних цілей зі станом попиту на ринку задля визначення виду інструментів маркетингової діяльності. Необхідно вірно сформулювати інсайт продукту для компетентного позиціонування бренду, формування творчих заходів, що містять унікальну пропозицію рекламного звернення та процес передачі його до споживачів. Розробка концепції рекламного повідомлення є незалежною від виду маркетингового інструменту і вибраних засобів маркетингових комунікацій передбачаючих специфіку товару, його життєвий цикл та бюджет маркетингу.

Водночас зарубіжний і вітчизняний досвід в області реклами показує, що комплексна і послідовна реалізація рекламних заходів, розроблених в контексті бренд – орієнтованої рекламної стратегії, дає змогу отримати значно більший комунікаційний ефект, ніж окремі, не пов'язані між собою загальною метою і відокремлені в часі. Тому заходи в рекламній кампанії повинні взаємодоповнюватись, забезпечуючи ринкові цілі, мати одну форму, рекламну ідею, гамму кольорів, формуючи комплексний образ сприйняття повідомлення.

Зокрема конструювання образу (імідж-білдинг) – один з найефективніших прийомів сучасної реклами. Брендінг можна розглядати як один із синтетичних засобів системи маркетингових комунікацій [3,

с. 240], що включає деякі елементи системи інтегрованих маркетингових комунікацій: (реклами, паблік рілейшнз, директ-маркетингу і сейлз-промоушн). При цьому атрибути бренду обов'язково повинні включати в себе сам товар з усіма ключовими характеристиками: ім'я, логотип, певний дизайн, та інші вербальні або аудіо-візуальні символи, зареєстровані належним чином, інформацію про переваги та вигоди продукту, інформацію про споживача тощо.

Бренд є важливим елементом місії компанії, яка, як відомо, деталізує статус фірми, забезпечує напрям та орієнтири для визначення цілей і стратегій на різних організаційних рівнях, визначає власне причину існування компанії. Бренди, які ми вибираємо, і компанії, яким симпатизуємо, є відображенням нашої власної ідентичності [2, с. 24]. Маркетинговий ринок Західної Європи та США дуже розвинений в цьому напрямку, про що свідчать тенденції до так званої важкої роботи, що спрямована на 100 % досягнення успіху (BTL-акції, сейлс промоушн, мерчандайзинг, заходи стимулювання збуту, персональний продаж, прямий маркетинг), а також «поверхнева робота», спрямована на інформування цільової аудиторії, привернення її уваги, формування прихильності до певних торгових марок: реклама та ПР [4, с. 15]. Однак з часом, змінюючись під впливом вимог, які диктує ринок, бренд змінює суспільство.

Тому перспективним напрямом підвищення продажів молокопродукції є наявність у компанії брендів та власної системи збуту. На ринку існує безліч ТМ і значно менше брендів. Кожна людина має свій набір брендів, які визначають її уподобання (лояльність), споживач купує товар, зроблений для нього, тоді, коли існують серйозні передумови на рівні якості й дистрибуції продукту. В брендах пов'язані раціональний і емоційний образи продукту або компанії, що відображають його унікальні особливості й характеристики [1, с. 34].

Крім того, з рис. 1 видно, що наслідком вдалої рекламної діяльності, орієнтованої на бренд є перетворення звичайної задоволеності в лояльність та позитивну репутацію молокопродукції, згодом в пораду близьким та знайомим. Так, відбувається посилення інших елементів системи маркетингу, тому реклама залишається визначальним фактором впливу й підтримки лояльності споживачів.



Рис. 1. Стратегія управління лояльністю споживачів молокопродукції

Команді розробників потрібно розробляти значну кількість ескізів використання логотипу, графічного конструктору, слоганів у друкованих матеріалах, у міському середовищі, на транспорті, сувенірах, виставкових стендах тощо. Адже інформацію має навіть жест, придуманий для фотографування і розміщення на рекламних носіях. При цьому орендування – це робота, яка потребує багато обговорень окремих елементів, узгодження стратегій та тактики збільшення привабливості образу. Це дозволяє створити своєрідний міф сприйняття, особливий світ для інтеграції та прийняття рішень, духовного і тілесного оновлення, народження інновацій та особистісної трансформації. Логотип, слогани, гасла, музика, рекламні повідомлення вбачають втілення унікального заряду позитивної форми для цільового сегменту. Загальний тон при позиціонуванні бренду повинен включати такі критерії:

- життєрадісність та життєстверджуюча позиція;
- яскравість та унікальність;
- легко запам'ятовується;
- провокаційний аспект;
- інформативний;
- небайдужість;
- викликає бажання поділитися інформацією.

Необхідно донести до споживача ідеальний образ бренду молокопродукції, сформувати твердження, що він є кращим, сформувати його емоційну цінність (емоційну товарну пропозицію); вплинути, найчастіше на рівні підсвідомості, зміцнити думки і враження споживача про бренд. Бренд є значущим механізмом, що приносить компанії прибуток, який можна виміряти кількісно. Активи бренду – це ставлення споживачів до компанії. Реклама збільшує силу бренду, збільшуючи вартість акцій, це робить вклад в прибутковність компанії. Водночас, бренд стає довгостроковою конкурентною перевагою, яку доцільно застосовувати для збільшення ринкової частки, підтримання високої ціни молокопродукції,

зниження витрат, збільшення очікуваних прибутків, тому лояльність, створена брендом, стійка. Вона може існувати досить довгий час, навіть якщо підприємство не проводить активних підтримуючих заходів.

При дослідженні реклами молокопродукції необхідно також враховувати стадію життєвого циклу, на якій перебуває товар, а також особливості ринку молокопродукції. Окрім економічних ефектів, слід враховувати і комунікативні ефекти реклами, тобто зміну під впливом реклами показників знання марки споживача [5, с. 73–82]. Життя бренду умовно можна розділити на три етапи: впровадження, зріст, утримання (рис. 2).

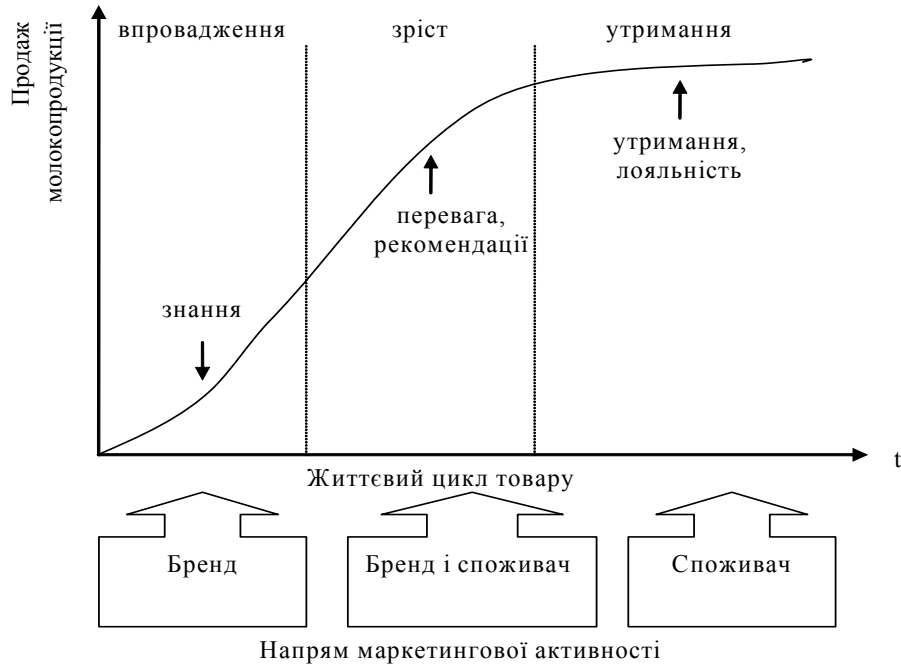


Рис. 2. Управління цінністю бренду та управління цінністю споживача молокопродукції

Дослідженнями встановлено, що рекламні витрати на невеликі бренди вище, ніж на старі, великі. Але на ринку зберігаються старі бренди, для того, щоб компанія отримала економію і прибуток у короткостроковому періоді. Зростання ринкової частки є успіхом бренду.

Концептуальна схема впливу реклами на споживача через бренд представлена на рис. 3. Хоча формування та функціонування бренду й передбачає використання усіх або більшості елементів системи маркетингових комунікацій, реклама є і залишається головним інструментом здійснення комунікацій бренду.

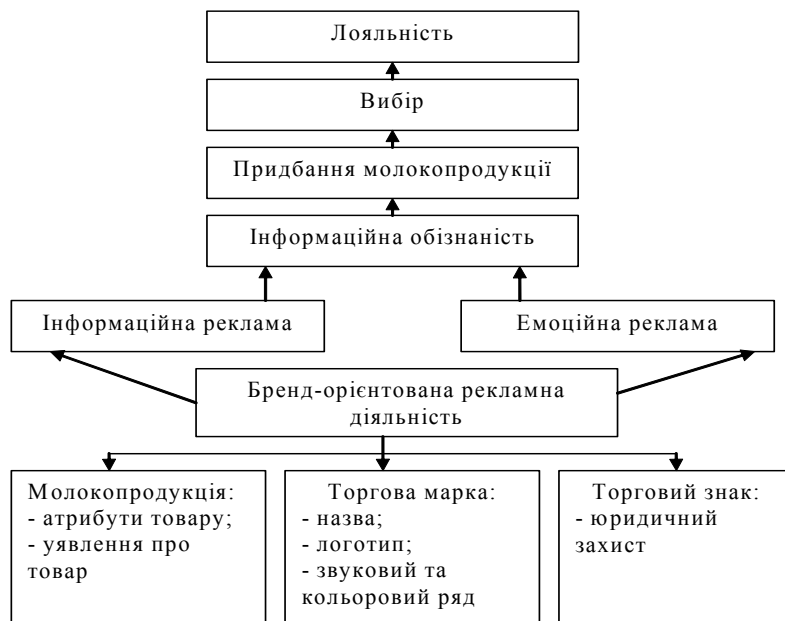


Рис. 3. Концептуальна схема впливу на споживача бренд-орієнтованої рекламної діяльності



Слід створювати таку рекламу молокопродукції, при перегляді якої виникатимуть емоційні асоціації із брендом. Крім того, при розробці засобів підтримки бренда з метою зосередження уваги споживачів не слід дотримуватись принципу «послідовності». Необхідно формувати бренд стратегію шляхом висвітлення очевидної переваги бренду в довгостроковій перспективі. Під час планування бренд-орієнтованої рекламної кампанії необхідно враховувати основні вимоги цільових сегментів, проводити моніторинг ринку та вимог споживачів до продукції, аналізувати конкурентні переваги молока продукції, визначати та стимулювати інтерес до бренд стратегії та формування іміджу.

#### Висновки

З огляду на вище зазначене ми дійшли висновку, що оцінка конкурентоспроможності є система утворюючою складовою бренду, що дає змогу визначити ключові фактори його успіху на цільовому ринку відносно конкурентів, проте для реалізації бренд стратегії необхідно ідентифікувати ключові компетенції на ринку молока. Це можливо за умови співвіднесення факторів успіху із потребами цільових споживачів, тобто з-поміж факторів успіху як ключові компетенції бренду розглядатимуться ті, за рахунок яких він спроможний забезпечити значущі для цільових споживачів якісні та кількісні переваги.

Таким чином бренд-орієнтована рекламна діяльність допомагає у моделюванні купівельної поведінки цільових споживачів в напрямі концентрації уваги на отриманні задоволення від якості життя за рахунок споживання молокопродуктів.

#### Література

1. Coleman J. Foundations of Social Theory. Cambridge, Mass. : Belknap Press of Harvard University Press, 1990. – P. 34.
2. Portes A. Social capital: Its origins and application in modern sociology // Annual Review of Sociology, Vol. 24, 1998, pp. 1–24
3. Азарян О.М. Маркетинг: принципи і функції / О.М. Азарян. – К. : НМЦВО, 2001. – С. 240.
4. Примак Т. Сучасні тенденції українського рекламного креативу // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 1.
5. Пасхавер Б. Рентабельність агросфери: проблеми стабільності / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2004. – № 2. – С. 73–82.

#### References

1. Coleman J. Foundations of Social Theory. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1990. P. 34.
2. Portes A. Social capital: Its origins and application in modern sociology // Annual Review of Sociology, Vol. 24, 1998, pp. 1 – 24
3. Azaryan AM Marketing: Principles and Functions / O. Azaryan. - K.: NMTSVO, 2001. - P. 240.
4. Prymak T. Current trends Ukrainian advertising creative // Marketing in Ukraine. - 2006. - № 1.
5. Pashaver B. Profitability of agrosphere: problems of stability / B. Pashaver // Economy of Ukraine. - 2004. - № 2. - P.73-82.

Надійшла 18.01.2014; рецензент: д. е. н. Харчишина О. В.

**ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ.  
АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ**

УДК 339.944+338.46(477)

І. Є. ЖУРБА  
Хмельницький національний університет

**РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ  
ЛОГІСТИЧНИХ КОМПЛЕКСІВ УКРАЇНИ**

*Стаття присвячена дослідженню регіональних особливостей розвитку міжнародних господарських логістичних комплексів в умовах глобалізації.*

*Ключові слова: регіональний, розвиток, міжнародний, господарський, логістичний, комплекс, глобалізація.*

I. Y. ZHURBA  
Khmelnyskiy national university

**REGIONAL FEATURES OF INTERNATIONAL ECONOMIC LOGISTICS  
COMPLEXES OF UKRAINE**

*The article investigates regional characteristics of international economic logistics facilities in the context of globalization. The purpose of the study is to justify regional characteristics of international economic logistics facilities. Research methods. The theoretical and methodological basis of this study are the theses of a modern economy, the scientific works of the leading national and foreign scientists in the field of research of regional features of international economic logistics facilities. To solve this tasks, there are used the following methods of scientific research, as a systemic, analysis and synthesis, generalization. Investigating regional features of international economic logistics complex we noticed necessity to complete the formation of an integrated transport and logistics system capable to provide reliable transport and economic links between all regions of the country, a tributary of working age population and Investments economic growth and an increase in GDP, development of transit potential. To do this, in our opinion, it is necessary to develop an effective strategy of economic development of international logistics center in Ukraine.*

*Keywords: regional, development, international, economic, logistics, complex, globalization.*

**Постановка проблеми.** Сьогодні одним із важливих національних пріоритетів в умовах глобалізації та світової кризи є стале забезпечення розвитку регіонів України. Одним із таких аспектів може стати створення міжнародних господарських логістичних комплексів у регіональному масштабі, що сприяє забезпеченню економічного та соціального розвитку нашої країни.

**Аналіз останніх публікацій.** Проблематика визначення регіональних особливостей розвитку міжнародних господарських логістичних комплексів в умовах глобалізації є предметом дослідження багатьох українських та зарубіжних науковців. Серед них доцільно виділити Будкіна В.С., Вергуна В.А., Дудченко М.Д., Григорак М.Ю., Климко Г.Н., Рибчука А.В., Румянцева А.П., Філіпенко А.С., Ваховську М.Ю., Ларіну Р.Р., Хмару М.П., Прокоф'єву Т.А., Сергєєва В.І. та ін. Різні аспекти досліджуваної проблематики значною мірою висвітлені в економічній літературі, проте єдиної думки щодо зазначеної проблематики не існує.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні регіональних особливостей розвитку міжнародних господарських логістичних комплексів.

**Методи дослідження.** Теоретичною і методологічною основою даного дослідження виступають положення сучасної економіки, наукові праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених в сфері дослідження проблем регіональних особливостей розвитку міжнародних господарських логістичних комплексів. Для розв'язання поставлених завдань використано такі методи наукового дослідження, як системний, аналіз і синтез, узагальнення.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток міжнародних господарських логістичних комплексів (МГЛК) є важливим чинником соціально-економічного зростання нашої країни. Їх функціонування забезпечує єдність економічного простору, вдосконалення міжрегіональних і міжнародних транспортно-економічних зв'язків, раціоналізацію розміщення продуктових сил, підвищення ефективності використання природних ресурсів і соціально-економічного потенціалу нашої держави, розвиток підприємництва і розширення міжнародної співпраці, входження України у світову економіку як рівноправного партнера. Розвиток МГЛК передбачає подальшу їх інтеграцію, через вітчизняну мережу міжнародних транспортних коридорів (МТК), у світову транспортно-логістичну систему. Цьому також сприяє гео економічне положення нашої країни, територією якої завжди проходили торгові шляхи трансконтинентального характеру. Саме в ті часи, коли вони, проходячи по території України, інтенсивно працювали, наша країна розвивалась і набувала високого економічного розвитку, часто випереджаючи інші країни.

Сьогодні потрібно визнати, що ступінь використання транспортної інфраструктури України є

достатньо низький, а першочерговим геополітичним й соціально-економічним значенням для України, на нашу думку, має стати завершення формування єдиної транспортно-логістичної системи, здатної забезпечити надійні транспортно-економічні зв'язки між усіма регіонами країни, приток працездатного населення й інвестицій, підйом економіки і збільшення валового національного продукту, розвиток транзитного потенціалу, підвищення рівня життя та добробуту населення країни. В умовах глобалізації, інтеграція транспортно-логістичних систем окремих держав у світову, сприяє інтенсивному процесу розвитку МГЛК, що забезпечує прискорене пересування великих вантажопотоків між різними країнами і континентами через мережу МТК.

Виходячи із зазначеного, вважаємо за доцільне виділити найбільш привабливі проекти розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в Україні. По-перше, модернізація автомобільних доріг Київ – Чоп, Київ – Луганськ, Київ – Ковель – Ягодин, Львів – Кіровоград – Сімферополь, Харків – Сімферополь – Севастополь, доведення до рівня європейського автобану автомобільної дороги Одеса – Київ – Чернігів – Нові Яриловичі. Варто зауважити, що 10 жовтня 2012 року Уряд прийняв розпорядження № 770-р «Про затвердження проекту капітального ремонту автомобільної дороги М-07 Київ — Ковель — Ягодин на ділянці км 30 + 600 — км 64 + 000 в межах Київської області». Цей документ розроблено за ініціативою Державного агентства автомобільних доріг України відповідно до вимог постанови Кабінету Міністрів України від 11.05. 2011 року № 560 «Про Порядок затвердження проектів будівництва і проведення їх експертизи та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України». Мета вищезгаданого нормативно-правового акта – правове, технічне та фінансове забезпечення капітального ремонту автомобільної дороги Київ — Ковель — Ягодин на ділянці км 30 + 600 — км 64 + 000. Прийняття розпорядження «Про затвердження проекту капітального ремонту автомобільної дороги М-07 Київ — Ковель — Ягодин на ділянці км 30 + 600 — км 64 + 000 в межах Київської області» сприятиме забезпеченню цільового та ефективного використання кредитних коштів, дасть змогу поліпшити транспортні показники дороги, в тому числі на підходах до м. Києва, ефективно використовувати транспортний потенціал України для розвитку економіки держави [5]. Це дасть можливість суттєво скоротити терміни руху автотранспорту, стимулює розвиток придорожньої інфраструктури, і саме головне та актуальне для нас – модернізація автошляхів дозволить збільшити транзитний потенціал України, що, в свою чергу, стимулює розвиток міжнародних господарських логістичних комплексів. По-друге, будівництво та реконструкція контейнерних терміналів у морських портах Іллічівськ, Рені, Одеса, Херсон, Миколаїв, Брянськ. По-третє, будівництво нових міжнародних господарських логістичних комплексів на прикордонній території, які можна назвати «вхідні» МГЛК, оскільки, на нашу думку, вони мають бути розташовані біля митних переходів на основних міжнародних транспортних коридорах, які проходять по Україні. Таке розташування МГЛК дасть можливість міжнародним транспортно-логістичним компаніям проводити митне очищення свого товару безпосередньо при в'їзді на митну територію України, що сприятиме входженню нашої країни в єдину міжнародну транспортно-логістичну систему.

Це дозволить великим міжнародним логістичним операторам вийти на український ринок розвитку МГЛК. Проте, варто зазначити, що увага нашої держави до створення національно-логістичної системи значно менша, ніж у світі. На сьогодні можна констатувати лише окремі спроби створення невеликих в національних та міжнародних масштабах МГЛК, і то, за рахунок приватних іноземних інвестицій. При цьому, перешкодою їх ефективного виходу на український ринок є ряд існуючих проблем, які суттєво впливають на розвиток транспортно-логістичної інфраструктури в усіх регіонах нашої держави, та які необхідно подолати економіці України. Серед яких необхідно відмітити по-перше, слабку інфраструктуру. На сьогодні транспортно-логістичні, дистриб'юторські компанії скаржаться на недостатню інтеграцію МГЛК у транспортну мережу. За винятком основних економічних центрів країни – Києва, Одеси, Донецька, Львова, сектор логістики на сьогодні достатньо низької якості і неефективний, більша частина складських об'єктів не застосовують сучасні технологічні системи.

По-друге, високі транспортні витрати, які при транспортуванні окремих товарів по Україні можуть складати до 50 відсотків від вартості самого товару. Витрати на логістичну обробку оцінюються в два-три рази вище, за аналогічні витрати у Європі [1].

По-третє, неефективне регулювання державою ринку транспортно-логістичних послуг. Немає узгодженої взаємодії між органами державної влади на національному, регіональному та місцевому рівнях, тому умови перевезень часто відрізняються від міста до міста, перешкоджаючи створенню єдиної транспортно-логістичної мережі.

По-четверте, бюрократія і корупція провладних структур. Отримання погоджень і дозвільних документів на будівництво логістичного комплексу досі сильно залежить від сили контактів в рядах української бюрократії.

По-п'яте, низький рівень логістичної підготовки спеціалістів. Особливо це видно на вищому управлінському рівні компаній, де не хватає фахівців-практиків. На нашу думку, багато спеціалістів не реалізують кращі методики в сучасній логістиці і не зацікавлені у впровадженні передових технологій, або методах гнучкого управління.

По-шосте, регіональні диспропорції. Українська економіка характеризується великою різницею в

рівні економічної активності та розвитку, що впливає на ефективність перевезень. З глобального погляду ці диспропорції існують також між Україною та рештою світу, що призводить до труднощів при інтеграції до єдиної транспортної мережі.

Варто окремо виділити кілька проблем, вирішення яких, на нашу думку, є можливим лише на рівні держави. До таких можна віднести розробку Генеральної програми розвитку національної транспортно-логістичної системи з урахуванням комплексу економічних, транспортних, екологічних та соціальних чинників, вдосконалення методичного забезпечення. При цьому, слід удосконалювати і контролювати виконання норм і правил устаткування та експлуатації МГЛК.

Також потрібно зазначити, що розвиток ефективної національної системи зумовлює ряд таких макроефектів як, по-перше, зниження частки сукупних народногосподарських витрат на просування вантажів і товарів у структурі валового внутрішнього продукту, чому сприяє продумана система постачання товарів у регіони. По-друге, зниження рівня інфляції за рахунок зниження транспортно-логістичних витрат. По-третє, підвищення інвестиційної привабливості проектів по розміщенню виробництва. Таким чином, ми вважаємо, що створення національної транспортно-логістичної системи дозволяє підвищити конкурентоспроможність економіки за рахунок комплексної логістики постачання основних центрів виробництва, оптимізації складських запасів і вивільнення «заморожених» фінансових ресурсів у виробників, комплексної логістики розподілу товарів від центрів виробництва до центрів споживання.

Необхідно відмітити і позитивні фактори впливу на розвиток транспортно-логістичної інфраструктури України, серед яких важливими є, по-перше, розвиток транспортної інфраструктури. Перш за все – автомобільних доріг, поєднання державних капітальних вкладень та приватного капіталу вітчизняних та іноземних інвесторів. По-друге, технічна та технологічна модернізація транспорту, направлена на побудову транспортної системи європейського рівня та створення сприятливих умов для залучення інвестицій в у цю галузь. По-третє, гармонізація законодавства в галузі транспорту відповідно до положень міжнародних конвенцій та угод, а також наближення до транспортного законодавства ЄС [6]. По-четверте, активна участь держави у розбудові Пан'європейських транспортних вісей та реалізації Програми розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів. По-п'яте, сумісний із Євросоюзом розвиток прикордонних пунктів Чоп, Ягодин, із Білорусією – Нових Яриловичів. По-шосте, підтримка урядом сучасних освітніх програм у вищих навчальних закладах, які поступово впроваджуються у навчальний процес. Це дозволить, з часом, підготувати висококваліфікованих спеціалістів у транспортній та будівельній галузях, логістиці, менеджерів-управлінців.

Ще одним фактором розвитку транспортно-логістичної інфраструктури найближчого періоду, на наш погляд, має стати забезпечення засобами транспортно-дорожнього комплексу стабільного економічного зростання країни та її регіонів. З цього приводу, фахівцями Національної академії наук України проводився комплексний аналіз транспортних вузлів та оцінка пріоритетності розвитку МГЛК шляхом бального аналізу [6].

Очевидним лідером виявився Київський регіон, на базі якого необхідно створити 5 міжнародних господарських логістичних комплексів, оскільки, у Києві сходяться пан'європейський коридор №9 з відгалуженням на Мінськ та МТК №3, проходження яких через Київський регіон стимулює нарощування обсягів транспортних перевезень. Розвиток Київського транспортного вузла, в поєднанні з використанням соціально-економічного потенціалу міста і України загалом, зумовить значне розширення ділових, комерційних та туристичних перевезень, підвищення частки пасажирських і вантажних транзитних потоків.

Стратегічними напрямками розвитку транспортно-логістичної інфраструктури столиці, на нашу думку, має стати, по-перше, перехід від транзитних вантажних залізничних магістралей, в межах міської забудови, до вивантаження товару на МГЛК розташованих за межами міської зони. По-друге, перехід від суміщення транзитних і міських автотранспортних потоків на вулично-шляховій мережі Києва до створення системи обхідних магістралей за напрямками міжнародних транспортних коридорів. По-третє, перехід від вибіркової реконструкції окремих, найбільш перевантажених елементів вулично-шляхової мережі до комплексної реконструкції та будівництва автомагістралей і транспортних вузлів різних рівнів. По-четверте, будівництво навколо Києва 5-6 колійної великої окружної автодороги, з дотриманням європейських стандартів якості, належною інфраструктурою. В місцях її перетину із міжнародними транспортними коридорами, на наш погляд, було б доцільним створити МГЛК. Таке їхнє розташування дозволить поєднати столицю із усіма регіонами, за рахунок скорочення проїзду через Київ великого вантажного автотранспорту позитивно впливати на вирішення екологічних проблем.

На території київського регіону МГЛК, переважно, будуються великими міжнародними девелоперськими компаніями, та використовуються виключно для власних потреб. Їх поточні потреби не дозволяють зменшити кількість площ, притому вони все частіше відмовляються від орендованих та будують власні МГЛК. Звернувши увагу на динаміку вакантності складських площ можна помітити, що процес заповнення ринку комерційної нерухомості продовжує своє падіння. При зростаючій пропозиції попит різко падає. Це вказує те, що в Україні продовжується період світової економічної кризи. При можливості інвесторів вкладати кошти у розвиток МГЛК важко знайти їх потенційних споживачів, частина яких зберігає товари у вантажівках та продає їх «із коліс».

Варто також відмітити, що автомобільний транспорт є основним для обслуговування вказаних МГЛК, в окремих випадках додатково може використовуватися залізничний транспорт. Необхідним є формування МГЛК на базі київських аеропортів. Кожен великий аеропорт, на наш погляд, представляє інтерес для бізнесу, та може розглядатися як потенційна площа для будівництва міжнародного господарського логістичного комплексу. Аеропорти, разом із ефективним МГЛК, при оптимізації митних процедур можуть бути рушійним чинником у процесі розвитку транзитного потенціалу нашої країни.

До другої групи регіонів з високими бальними оцінками варто віднесено Одеську, Дніпропетровську, АР Крим і Донецьку області. Досить вигідніше розташування на головних магістралях має Одеса. Місто розташоване на перетині важливих міжнародних шляхів з Європи до Азії, Центральної та Північної Європи на Близький Схід. Через Одесу проходить міжнародний транспортний коридор № 7 і 9, що пов'язує Фінляндію, Росію, Білорусь, Україну, Грецію. По Дунаю Одеський регіон пов'язаний з країнами Північної і Центральної Європи. Одеський морський торговий порт є найбільшим в Україні і транспортними лініями пов'язаний з більш ніж 600 портами ста країн світу [7]. Транспортна інфраструктура міста представлена також залізничним, автомобільним і авіаційним видами транспорту. В першу чергу, приваблива Одеса своїм вигідним географічним положенням. Краще місця для створення МГЛК і варто знайти, це розуміють всі учасники транспортно-логістичних ланцюжків.

Крім того, потрібно зауважити, що по мірі росту й розвитку ринку товарів народного споживання, відбувається консолідація транспортно-логістичних компаній – великі і сильні компанії витісняють слабкі і дрібні, масштаби виробництва і торгівлі збільшуються, зростає потреба у великих і якісних складських площах, професійних транспортно-логістичних послугах. Як показали наші дослідження, в одеському регіоні передбачається створення МГЛК різної функціональності, які будуть виконувати функції «прикордонної» консолідації вантажних і пасажирських потоків – на базі морського торговельного порту Одеса і морського порту Рені, який є також прикордонним центром в межах МТК 7.

Потенціал Одеси, на нашу думку, як промислового і торгового центру, стримується саме відсутністю розвиненої транспортно-логістичної інфраструктури. Досить сказати, що за різними оцінками, тільки для якісного розвитку бізнесу, пов'язаного з імпортом сантехніки, регіону необхідні складські площі, об'ємом до 120000 м<sup>2</sup> [5]. При цьому, варто зауважити, що імпорт сантехніки в регіоні практично не відповідає сучасним потребам, у зв'язку з чим, найпоширенішою формою роботи дистриб'юторів є торгівля «під замовлення». Це один із прикладів, який характеризує стримування зростання галузі із-за відсутності сучасної інфраструктури зберігання товарів. Аналогічна ситуація склалася на ринку експорту сипучо-наливних вантажів, імпортованих будівельних матеріалів, побутових обігрівачів.

Другими за обсягом попиту на якісні складські приміщення, на наш погляд, є оператори мережевого маркетингу, обсяг попиту на сучасні логістичні площі яких, за різними оцінками, становить від 230 до 250 тис. м<sup>2</sup> [4]. Досить сказати, що при зовнішньому благополуччі такого емоного сегмента, як сегмент товарів групи FMCG, складів тривалого зберігання в Одесі у них немає. Практично вся галузь користується не профільними складами, що змушує провідних операторів керувати процесом постачання «в ручному режимі». Особливістю попиту на місцевому ринку є той факт, що при крайньому дефіциті якісних складських площ, мало хто готовий вкладати гроші в довгострокові проекти з їх будівництва. Оператори налаштовані на інвестиції у вже створені об'єкти, що в цілому тільки погіршує ситуацію розвитку МГЛК у регіоні.

Також варто відзначити, що сьогодні існує гостра потреба в складських приміщеннях для не розмитнених товарів, що безпосередньо залежить від зростання міжнародної торгівлі. У 1998 році вийшов указ Президента України про створення вільної економічної зони (ВЕЗ) у Ренійському морському торговому порту, що стало першим етапом формування міжнародної економічної зони «Рені-Гарац-Джурджулешти» [3].

Район Ренійського морського торгового порту представляє для України особливий інтерес за своїм геополітичним розташуванням – як південний прикордонний транспортний вузол країни, він вирізняється перспективністю транспортних зв'язків. Сьогодні він має прямий зв'язок із 14-ма європейськими країнами, список яких може розширитись за межі Європи завдяки виходу до Чорного моря, а також інших водних акваторій. Ці обставини дають можливість проводити модернізації інфраструктури порту [1]. Тут потрібно зауважити, що основною номенклатурою вантажів, які перевалюються в морському порту Рені є нафта і нафтопродукти, зернові, кокс [7].

Важливим транспортно-логістичним центром на західному кордоні України також може стати Закарпатський транспортний вузол. Варто зауважити, що на базі Закарпатського транспортного вузла вже зараз можна реалізувати привабливий інвестиційний проект по створенню першого на західному кордоні України міжнародного господарського логістичного комплексу в м. Чоп, у межах МТК №5 Трієст-Любляна-Будапешт-Чоп-Львів. Як відомо, у Чопі, Львові збігаються коридори №3 та №5. Закарпатська область України, Сату-Марський повіт Румунії, область Саболт-Сатмар-Берег Угорщини являються межуючими прикордонними регіонами, які відіграють вагомий роль у поглибленні інтеграційних процесів трьох держав. Геостратегічні вигоди цих прикордонних областей необхідно максимально задіяти для інтенсифікації України, Румунії та Угорщини в процесах загальноєвропейської інтеграції, реалізації європейського вектору

української, румунської та угорської зовнішньої політики, мінімізації можливих негативних наслідків нашого партнерства, розширення Європейського Союзу на Схід та реалізації спільних зусиль із зменшенням загрози виникнення нових розподільчих ліній у Європі на зовнішніх східних кордонах ЄС. Однією із форм організації міждержавного транскордонного співробітництва є єврорегіони – об'єднання прикордонних областей різних країн з метою інтенсифікації міждержавних зв'язків. На західному кордоні України був створений єврорегіон «Карпати». Угода щодо його утворення була підписана 14 жовтня 1993р. між Україною та Угорщиною. У 1999 році до Угоди приєдналися Румунія і Словаччина [2]. Через залізничні переходи на кордоні між Україною та Угорщиною відбувається перевезення вантажів та пасажирів як у прямому сполученні, так і транзитом.

**Висновки та практичні рекомендації.** Досліджуючи регіональні особливості розвитку МГЛК, ми відмітили необхідність завершення формування єдиної транспортно-логістичної системи, здатної забезпечити надійні транспортно-економічні зв'язки між усіма регіонами країни, приток працездатного населення і інвестицій, підйом економіки і збільшення ВВП, розвиток транзитного потенціалу країни. Для цього, на наш погляд, необхідно розробити дієву стратегію розвитку МГЛК в Україні. В ній необхідно чітко визначити регіони створення МГЛК, визначити їх функціональність і залучити до будівництва вітчизняні підприємства. Потрібно, щоб працював синергетичний ефект: матеріали і обладнання повинні вироблятися на підприємствах нашої країни. Для забезпечення всіх виробничих процесів потрібно заложити кошти в Державному бюджеті, це стане гарантією виробничим підприємствам і сприяє розвитку МГЛК. Необхідно також стимулювати розвиток вітчизняного високотехнологічного виробництва, яке буде спроможне забезпечити конкурентні переваги українським компаніям-виробникам будівельних матеріалів, технічного оснащення МГЛК. Для цього, на нашу думку, має ефективно працювати Державна програма пільг, згідно якої у 2011 р. на розвиток економіки країни було виділено 54 млрд. грн. [4]. Частина цих коштів, на наш погляд, було б доцільно спрямувати на розвиток міжнародних господарських логістичних комплексів в усіх регіонах нашої держави.

### Література

1. Концепция развития транспортно-дорожного комплекса Украины на среднесрочный период и до 2020 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mintrans.gov.ua/mintrans/control/uk/publish>.
2. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
3. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Офіційний веб-сайт Міністерства інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mtu.gov.ua>
5. Офіційний веб-сайт Асоціації Міжнародних Автомобільних перевізників України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.asmap.org.ua](http://www.asmap.org.ua) \
6. Рыбчук А.В. Глобальная производная инфраструктура мирового хозяйства: теория и практика : [монографія] / Рыбчук А.В. – Дрогобич : Вимір, 2009. – 436 с.
7. Філіпенко А.С. Міжнародні торговельні зв'язки України: генезис і структура : [навч. посібник] / Філіпенко А.С. – К. : Знання України. – 2008. – 223 с.

### References

1. Kontseptsyia razvytyia transportno-dorozhnoho kompleksa Ukrainy na srednesrochniy peryod y do 2020 hoda [electronic resource] // Access: <http://mintrans.gov.ua/mintrans/control/uk/publish>.
2. The official website of the Verkhovna Rada of Ukraine [electronic resource] // Access: <http://www.rada.gov.ua>
3. The official website of the State Statistics Committee of Ukraine [electronic resource] // Access: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. The official website of the Ministry of Infrastructure of Ukraine [electronic resource] // Access: <http://www.mtu.gov.ua>
5. The official website of the Association of International Road Carriers of Ukraine [electronic resource] // Access: [www.asmap.org.ua](http://www.asmap.org.ua)
6. Rybchuk A.V. Hlobalna vyrobnycha infrastruktura svitovoho hospodarstva : teoriia i praktyka : Monohraafia / A.V. Rybchuk – Drohobych : Vymir, 2009. – 436 s.
7. Filipenko A.S. Mizhnarodni torhovelni zviazky Ukrainy: henezys i struktura. [navch. posibnyk] / A.S. Filipenko // – K. : Znannia Ukrainy. – 2008. – 223 s.

Надійшла 18.01.2014; рецензент: д. е. н.

**ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ  
В УМОВАХ ЦИКЛІЧНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН**

*В статті розглянуті особливості прогнозування рівня екологоорієнтованого розвитку регіону, наведено методичний підхід до удосконалення процесу прогнозування основних економічних показників регіонального розвитку в умовах циклічних змін, обґрунтовано доцільність врахування стадій економічного циклу у процесі відбору пріоритетних інструментів фінансового забезпечення регіону, застосування якого сприятиме розробці ефективної державної фінансової політики.*

*Ключові слова: прогнозування, екологоорієнтований розвиток, потенціал, інструменти фінансового забезпечення, цикли економічного розвитку.*

I. V. KARPENKO  
Sumy State University, Sumy, Ukraine**PREDICTING THE LEVEL OF ENVIRONMENTALLY-ORIENTED DEVELOPMENT  
OF REGION IN CONDITIONS OF CYCLICAL ECONOMIC CHANGES**

*The aim of the research - to explore the role and importance prediction in improving government financial policy and the country's transition to a model of sustainable development. In article features of prediction of level of environmentally-oriented development of the region are considered. Methodical approach to improvement the prediction of the main economic indicators of regional development in conditions of cyclic changes is given. It is offered to apply the regression analysis, using a method of extrapolation of trends. This will allow to define a tendency of change of indicators of regional development. The expediency of the accounting of the stages of the economic cycle in the determining priority instruments of financial security of the region, which will promote development of effective state financial policy. The model describing correlation between a resultant indicator and factors of influence of the external and internal environment is developed.*

*Keywords: predicting, environmentally-oriented development, potential, financial security instruments, cycles of economic development*

**Вступ**

Прогнозування регіональних процесів – найважливіша та невід’ємна частина складного процесу управління. Від нього значною мірою залежать економічні, соціальні та екологічні наслідки регіонального розвитку, повнота використання трудових, природних і матеріально-речовинних ресурсів. Вибір помилкових управлінських рішень через недостатню їх наукову обґрунтованість може призвести до негативних наслідків, великих втрат. У силу специфіки розвитку регіональної економіки виникає необхідність у виробленні такого апарату прогнозних розробок, які разом з аналітичними методами могли б бути застосовані в практиці прогнозування стійкого розвитку регіону. Для досягнення стійкого розвитку в окремому регіоні необхідність прогнозування обумовлюється тим, що по-перше, такий розвиток характеризується можливими відхиленнями від збалансованого стану усіх сфер; по-друге, необхідно ці відхилення аналізувати, передбачити, згладжувати, урівноважувати; по-третє, в цих умовах при розробці стратегічних програм високим є рівень невизначеності, тож виникає необхідність прогнозування не лише окремих показників, але й їх регресійних та кореляційних залежностей, які характеризують залежність між двома або більше факторами. Тому модель стійкого розвитку безпосередньо пов’язана з прогнозуванням.

Значний внесок у дослідження проблем прогнозування регіонального розвитку зробили Барановський М.О., Магдич А.С., Дашевська О.В., Геєць В.М. та ін. Проте, незважаючи на значний обсяг публікацій і досліджень з даної теми, в сучасних умовах гострою є потреба у розробці нових та удосконаленні відомих методів прогнозування основних показників екологоорієнтованого розвитку регіону з метою визначення пріоритетів інструментів фінансового забезпечення регіону.

**Результати дослідження**

Можливості досягнення екологоорієнтованого розвитку залежать від конкретних умов кожної країни, проте в ряді з них уже нині накопичений значний корисний досвід регулювання відносин суспільства і природи, що забезпечує стійкість розвитку цих країн як в економічному, так і в екологічному планах. Кожен регіон за своєю суттю є географічно своєрідним, отже і модель стійкого розвитку, яка залежить від різних зовнішніх та внутрішніх чинників, що визначають його розвиток, є завжди специфічною та індивідуальною.

Явище циклічності економічного розвитку регіонів країни є об’єктивним, і жодній державі не вдається його уникнути, але можна зменшити його наслідки шляхом регулювання. Саме тому потрібне втручання держави в цей процес, хоча б тому, що саме вона зацікавлена в рівномірному розвитку окремих регіонів, і має всі необхідні важелі для регулювання економічного циклу, в тому числі і на регіональному рівні.

У науковій літературі висвітлено більше 150 різних методів прогнозування, які мають складну

класифікацію. Проте не усвідомлення їх практичної значимості не дозволяє їх ефективно використовувати для прогнозування еколого-економічного розвитку регіонів. Для прогнозування стійкого розвитку регіону пропонуємо застосовувати регресійний аналіз, використовуючи метод екстраполяції трендів, що дозволить визначити тенденцію зміни показників розвитку в часі і описати фактичну усереднену тенденцію зміни аналітичних показників заданих часових рядів. Прогнозне значення показників стійкого розвитку можна одержати за допомогою трендової моделі, у якій враховані дві складові: детермінована, що формується під впливом врахованих відомих факторів, і стохастична, яка виникає в результаті випадкових неврахованих факторів. Вибір найбільш підходящого типу апроксимації здійснюється на основі попереднього аналізу часових рядів даних. Характеристикою, яка буде слугувати індикатором правильності вибору рівняння тренда, є коефіцієнт апроксимації ( $0 \leq R_2 \leq 1$ ), значення якого відображає близькість значення лінії тренда до фактичних даних. Лінія тренда найбільше відповідає дійсності, якщо коефіцієнт апроксимації наближається до одиниці.

В процесі прогнозування рівня екологоорієнтованого розвитку регіону необхідно враховувати, що розвиток потенційних можливостей регіону відбувається під впливом значної кількості факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Так, зовнішні фактори несуть в собі наступні проблеми управління потенціалом підприємства:

- можливість втрати або недоотримання доходу в результаті зміни економічної ситуації в країні;
- неможливість залучити зовнішні джерела фінансування внаслідок політичної та економічної нестабільності в державі;
- відсутність можливості реалізації раніше виготовленої продукції із-за значної зміни кон'юнктури ринку товарів (робіт, послуг);
- затримка державного фінансування пріоритетних проектів підприємства, скасування отримання ним субсидій, дотацій в результаті економічного спаду або реформ;
- неможливість розрахуватися за своїми зобов'язаннями внаслідок зміни фіскальної політики держави;
- можливість банкрутства внаслідок загальної фінансової кризи в державі та розорення підприємств-контрагентів;
- можливі втрати підприємства при реалізації його цінних паперів або інших товарів із-за зміни оцінки їх якості та споживчої вартості.

Внутрішні фактори обумовлюють наступні проблеми управління потенціалом підприємства:

- відсутність організованої та ефективної системи управління тягне за собою прорахунки у виробничій, фінансовій та інвестиційній діяльності і як наслідок, втрату доходів;
- відсутність обґрунтованої маркетингової політики тягне за собою «старіння» складу і структури продукції, що випускається (товарів, робіт, послуг), і як наслідок зниження його доходів;
- використання дорогих джерел сировини, матеріалів, а також енергоємного та застарілого обладнання тягне за собою «роздування» витрат і зниження рентабельності підприємства;
- нерациональна структура капіталу із-за надмірного залучення кредитних ресурсів і неможливість вчасно погашати зобов'язання за ними або, навпаки, поліпшення вигод через небажання залучати позикові кошти і збільшувати обсяги реалізації призводять до зниження фінансових можливостей підприємства;
- невиправданий вибір підприємств-постачальників викликає простої у виробництві;
- неналагоджений процес збуту продукції, що випускається через відсутність у підприємства обігових коштів, впливає на її реалізацію [1].

Виходячи з цього, дослідження основних особливостей та закономірностей розвитку і впровадження стратегії управління є неможливим без урахування перелічених факторів на макрорівні. Урахування впливу чинників на потенціал екологоорієнтованого розвитку регіону може здійснюватися на основі різних методичних підходів. Для цього застосовується метод прямих розрахунків, який передбачає розрахунок прямого впливу зміни фактора, що формує потенціал, на кількісні характеристики потенціалу. Однак даний метод не дозволяє оцінити вплив факторів що не мають прямого кількісного виміру на потенціал регіону. У цьому випадку доцільно використання статистичних методів, які досить часто застосовуються в наукових дослідженнях та дозволяють виявити певні стійкі закономірності і залежності між значимістю факторів і показників, що оцінюють використання потенціалу. До таких методів можна віднести методи прямих та зворотних ланцюгових підстановок, котрі забезпечують повне розкладання приросту результативної ознаки (рівня потенціалу) за факторами, однак вимагають врахування черговості факторів. Методи виявлення ізольованого впливу чинників (традиційний та модифікований) не вимагають врахування черговості дії факторів та виокремлюють ефект взаємодії основних чинників, однак базуються на передумові, що кожний чинник змінюється останнім та не забезпечують повного розкладання приросту результативної ознаки за факторами [2, с.22].

У загальному вигляді функція що описує взаємозв'язок між результуючим показником та факторами впливу може бути представлена наступним чином:

$$F = (x, y, A) = 0, \quad (1)$$

де  $y$  – вектор можливостей регіону протистояти негативному впливу на довкілля;



$x$  – вектор потенціальних можливостей регіону.  
В розширеному вигляді дана функція має вигляд:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n) \quad (2)$$

Основними умовами даної функції є :

1) збільшення значення одного фактору за умови незмінності інших призводить до збільшення результуючого.

2) функція є однорідною функцією по відношенню до решти факторів з показником однорідності. Збільшення значень факторів у  $\lambda$  разів відбувається при одночасному збільшенні значень факторів у  $\lambda$  разів.

В процесі розрахунків використовуємо функцію виду:

$$Y_t = a_0 \cdot OMC_t^a \cdot \Pi_t^a \cdot D_t^a, \quad (3)$$

де  $OMC$  – економічний потенціал органів місцевого самоврядування;

$\Pi$  – економічний потенціал суб'єктів господарювання;

$D$  – економічний потенціал домогосподарств.

Шляхом логарифмування приводимо дану функцію до лінійного виду:

$$\ln A = \ln a_0 + a_1 \ln OMC + a_2 \ln \Pi + a_3 \ln D \quad (4)$$

В результаті проведених ітерацій отримуємо систему рівнянь:

$$\begin{cases} 10 \ln a_0 + a_1 \sum_{i=1}^6 \ln OMC + a_2 \sum_{i=1}^6 \ln \Pi + a_3 \sum_{i=1}^6 \ln D = \sum_{i=1}^6 \ln A \\ \ln a_0 \sum_{i=1}^6 \ln OMC + a_1 \sum_{i=1}^6 (\ln OMC)^2 + a_2 \sum_{i=1}^6 \ln \Pi \ln OMC + a_3 \sum_{i=1}^6 \ln D \ln OMC = \sum_{i=1}^6 \ln A \ln OMC \\ \ln a_0 \sum_{i=1}^6 \ln \Pi + a_1 \sum_{i=1}^6 \ln OMC \ln \Pi + a_2 \sum_{i=1}^6 (\ln \Pi)^2 + a_3 \sum_{i=1}^6 \ln D \ln \Pi = \sum_{i=1}^6 \ln A \ln \Pi \\ \ln a_0 \sum_{i=1}^6 \ln D + a_1 \sum_{i=1}^6 \ln OMC \ln D + a_2 \sum_{i=1}^6 \ln \Pi \ln D + a_3 \sum_{i=1}^6 (\ln D)^2 = \sum_{i=1}^6 \ln A \ln D \end{cases}$$

Розв'язавши систему рівнянь отримуємо функцію:

$$Y = 0,227 * OMC^{1,039} * \Pi^{2,0223} * D^{1,394}. \quad (5)$$

Відповідно до даної функції зміна потенціалу органів місцевого самоврядування на 1% при незмінних інших факторах призведе до зміни рівня екологоорієнтованого розвитку на 1,039%, зміна рівня економічного потенціалу підприємств супроводжується одночасною зміною результуючого показника на 2%.

Рівень екологоорієнтованого розвитку регіону як динамічна категорія залежить від динаміки розвитку двох складових: потенціалу екологоорієнтованого розвитку та фінансово-стратегічної адаптивності регіону і його можна представити у вигляді математичної моделі використавши при цьому в якості гармонізуючих коефіцієнтів тригонометричні функції.

Особливості зміни синусоїдної та косинусоїдної тригонометричних функцій дозволяє зробити висновок, що розвиток потенційних можливостей регіону за своєю характеристикою більш наближений до синусоїдної залежності, а рівень його фінансово-стратегічної адаптивності – до функції косинуса, що зумовлено оберненою залежністю між даними показниками. Оскільки, на початкових етапах розвитку людства низький рівень розвитку економічної складової зумовлював відсутність будь-якого навантаження на довкілля, а отже спостерігався значний рівень екологічної стійкості, відсутність потреби у швидкому реагуванні на зміну основних показників економічного розвитку регіону та відповідно у трансформації процесу стратегічного управління фінансовим забезпеченням регіону. Однак з розвитком людства, антропогенне навантаження зростало, а отже і здатність природи до самовідновлення зменшувалася. Зміну потенціалу екологоорієнтованого розвитку регіону в умовах циклічної економіки, показано на рис. 1.

Оскільки рівень потенційних можливостей регіонів країни як і рівень їх фінансово-стратегічної адаптивності коливається в межах від 0 до 1, то при аналізі динаміки циклічного розвитку даних показників доцільно застосовувати квадратичні функції синусу та косинусу. Відповідно враховуючи вищезазначене зміну рівнів розвитку потенціалу екологоорієнтованого розвитку та фінансово-стратегічної адаптивності можна представити за допомогою формули:

$$P = (\pi^2 - \pi) \cdot \sin^2(t + \varphi_1) \cdot P \cdot \cos^2(t + \varphi_3) \cdot A_D, \quad (6)$$

де  $t$  – період;

$\varphi_1, \varphi_2$  – фази циклів;

$(\pi^2 - \pi)$  – коригувальний коефіцієнт, який нівелює похибку внаслідок множення тригонометричних функцій.

$P$  – потенціал екологоорієнтованого розвитку;

$A_D$  – фінансово-стратегічна адаптивність регіону.

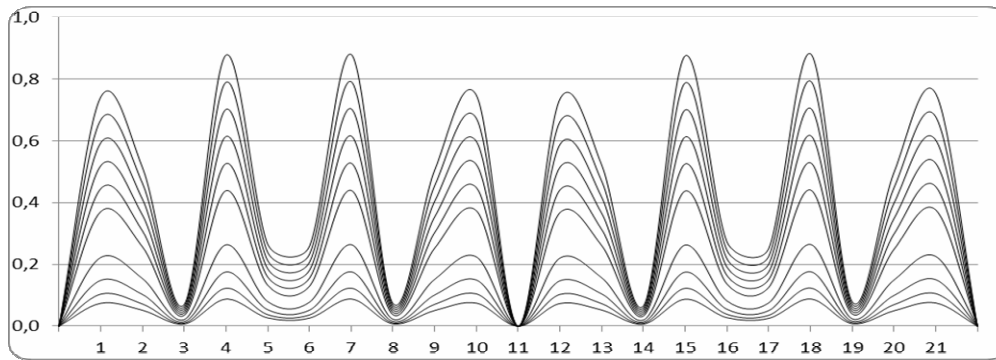


Рис. 1. Циклічність потенціалу екологоорієнтованого розвитку регіону залежно від значень його складових

Вибір ключових джерел фінансування регіонального розвитку необхідно здійснювати залежно від того в якому циклі свого розвитку знаходиться регіон пропонується здійснювати. Так, якщо регіон перебуває на стадії зростання, то пріоритетними інструментами повинні бути фінансові інвестиції в регіон, державна підтримка, участь у міжнародній грантовій діяльності, що дозволяють застосовувати міжнародний досвід впровадження екологоорієнтованих заходів. На стадії підйому органи державної влади та органи місцевого самоврядування повинні створювати сприятливі умови для підтримки заданого стану за допомогою впровадження різного роду підтримуючих інструментів.

В процесі прогнозування розвитку регіону та розробки стратегії фінансування на майбутню перспективу необхідно враховувати тривалість перебування на даній стадії, скільки перебування на стадії підйому більше 2–3 років в умовах циклічного розвитку може означати зменшення значень за всіма показниками, а отже стратегія регіонального розвитку повинна бути спрямована не лише на підтримку даного стану але й на попередження його погіршення.

На стадії спаду необхідно застосовувати пільгове кредитування. За цих умов особливо важливе місце посідає саме державна підтримка шляхом застосування трансфертного фінансування.

Так, для регіонів з низьким рівнем потенційних можливостей та невисоким ступенем адаптивності державна підтримка є ключовим елементом реалізації стратегії регіонального розвитку. Оскільки високий рівень антропогенного навантаження та недостатній обсяг фінансових ресурсів, може негативно позначитися не лише на розвитку даного регіону, але й здійснити негативний вплив на розвиток сусідніх областей та країни в цілому. Саме тому даним регіонам повинна надаватися перевага при розподілі бюджетних коштів.

До регіонів з даним ступенем економічного розвитку необхідно застосовувати більш жорсткі інструменти економічного регулювання. Штрафні санкції за забруднення довкілля мають бути відносно високими. Оскільки основними забруднювачами навколишнього середовища є суб'єкти підприємницької діяльності, то за умови високих штрафних санкцій, підприємству буде вигідніше не порушувати екологічну стабільність довкілля, ніж забруднювати його, справно сплачуючи штрафи, визначені чинним екологічним законодавством.

Маючи певний рівень потенційних можливостей дані регіони, окрім адміністративних інструментів можуть застосовувати пільгові кредити на фінансування природоохоронних заходів. При цьому ставки за даними кредитами повинні бути суттєво нижчими ніж для регіонів, з високим рівнем потенційних можливостей. Ті області країни, що мають високі потенційні можливості та низький коефіцієнт адаптивності в першу чергу повинні переглянути власну політику щодо розподілу фінансових ресурсів та прагнути до залучення як внутрішніх так і іноземних інвесторів.

На стадії процвітання знаходяться регіони з високими потенційними можливостями і відповідно високим рівнем фінансово-стратегічної адаптивності до забруднення навколишнього середовища. Для таких регіонів державна політика повинна бути спрямована на сприяння збільшенню величини іноземних інвестицій. Участь всіх видів суб'єктів економічної системи в різноманітних міжнародних програмах та грантах спрямованих на використання досвіду передових країн щодо переходу до моделі сталого розвитку. При такій стратегії вкладення коштів у державне регулювання екологічної компоненти регіону буде

ефективним і виправданим з точки зору еколого-економічних інтересів господарюючих суб'єктів, держави і суспільства.

### Висновки

Важливим фактором успішної екологоорієнтованої політики держави є її відповідність внутрішнім і зовнішнім можливостям території. На основі даних щодо потенціалу можна отримати повну інформацію щодо сукупності як наявних, так і перспективних фінансових ресурсів території, визначити оптимальний варіант розвитку фінансових відносин території – сформулювати її оптимальну фінансову політику. Перспективними на наш погляд є застосування методичного підходу, що базується на оцінці потенціалу екологоорієнтованого розвитку регіону та його фінансово-стратегічної адаптивності та врахуванні їх значень при визначенні обсягу трансфертів конкретного регіону.

### Література

1. Барановський М. Методологічні засади аналізу процесів регіональної репресивності / М. Барановський // Часопис соціально-економічної географії. Міжрегіональний збірник наукових праць. – 2008. – № 5. – С. 61–68.
2. Дашевская О. В. О цикличности социально-экономического развития Украины / О. В. Дашевская // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1 (4). – 107–112.
3. Деневизюк Д. А. Циклическая модель устойчивого развития территории [Електронний ресурс] / Д. А. Деневизюк // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 3/4 (19/20). – Режим доступу : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1042>
4. Герасимчук З. В. Фактори становлення інноваційного потенціалу регіону [Електронний ресурс] / З. В. Герасимчук, Н. С. Куцай. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vcndtu/2010\\_41/10.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2010_41/10.htm)
5. Магдич А. С. Эволюция взглядов на причины экономических циклов / А. С. Магдич // Академічний огляд. – 2010. – № 2 (33). – С. 22–36.
6. Янковий О. Г. Порівняльний аналіз методів факторного економічного аналізу на базі мультиплікативних моделей / О. Г. Янковий // Збірник тез доповідей 11 Всеукраїнської науково-практичної конференції “Статистична оцінка соціально-економічного розвитку” 20 травня 2011 року. – Хмельницький : Хмельницький університет управління та права, 2011. – С. 18–23.

### References

1. Baranovskyy M. Metodolohichni zasady analizu protsesiv rehional'noy depresyvnosti, Chasopys sotsial'no-ekonomichnoy heohrafiyi. Mizhrehional'nyy zbirnyk naukovykh prats', 2008, No. 5, pp. 61-68 [in Ukrainian]
2. Dashevskaya O. V. O tsyklichnosti sotsial'no-ekonomicheskoho razvitiya Ukrayiny, Byuleten' Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu, 2011, No.1(4), pp. 107-112 [in Russian]
3. Denevzyuk D. A. “Tsyklicheskaya model' ustoychivoho razvitiya terrytorii”. (12.12.2013), <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1042>
4. Herasymchuk Z. V. “Faktory stanovlennya innovatsiynoho potentsialu rehionu” (14.12.2013), [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vcndtu/2010\\_41/10.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2010_41/10.htm) [in Ukrainian]
5. Mahdych A.S. Evolyutsiya vzhlyadiv na prychny ekonomicheskyykh tsyklov, Akademichnyy ohlyad, 2010, No. 2(33), pp. 22-36 [in Russian]
6. Yankovyy O. H. Porivnyal'nyy analiz metodiv faktornoho ekonomichnoho analizu na bazi mul'typlikatyvnykh modeley. Zbirnyk tez dopovidey 11 vseukrayins'koyi naukovy-praktychnoyi konferentsiyi “Statystychna otsinka sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku” 20 travnya 2011 roku, Hmel'nitsk. Khmel'nyts'kyy universytet upravlinnya ta prava, 2011, pp. 18-23 [in Russian]

Надійшла 11.01.2014; рецензент: д. е. н. Боронос В. Г.

УДК 631.1:620.9(477.43)

О. А. МИКОЛЮК, В. В. ЯЦУХ  
Хмельницький національний університет

## ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА «ІЗЯСЛАВСЬКЕ ЛІСОВЕ ГОСПОДАРСТВО»

*У статті розглянуто першочерговість вирішення проблем енергозбереження в діяльності підприємства. Проведено аналіз енергоспоживання на прикладі ДП «Ізяславське лісове господарство». Розглянуто досвід підприємства щодо модернізації системи опалення.*

*Ключові слова: енергозбереження, енергозберігаюча політика, енергоменеджмент.*

O. A. MIKOLYUK, V. V. YATSUKH  
Khmelnytsky National University

## ENERGY CONSERVATION IN ECONOMIC ACTIVITY STATE ENTERPRISE “IZYASLAVSK FORESTRY”

*The article deals with the priority of solving the problems of energy conservation in the enterprise. The analysis of energy consumption for example SE "Izyaslavsk forestry." The experience of the enterprise on modernization of the heating system. At the present stage of economic development, saving of energy, material, labor and other resources is an important task of enterprise. Energy conservation is not a separate sector of the economy, as is the scope, covering virtually all sectors of the national economy and inter-relationships. Energy conservation should be the leading trend in the production of the company for its successful activities to minimize the share of energy costs in total production costs. Reducing energy component in the cost of production will provide additional funds to be used to improve the technology and improve the business enterprise.*

*Keywords: energy saving, energy-saving policy, energy management.*

**Постановка проблеми.** Питання енергозбереження сьогодні є надзвичайно актуальними для України. З ними пов'язаний цілий комплекс проблем – не тільки екологічних та економічних, але й політичних та соціальних. Саме тому підвищення енергоефективності економіки України є комплексним завданням, вирішення якого матиме багато важливих наслідків як для суспільства, так і для безпеки навколишнього середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питань підвищення ефективності енергоспоживання і енергозбереження в умовах ринкової економіки присвячено праці вітчизняних і західних науковців: А. Праховника, Л. Антоненка, В. Розена, М. Вознюка, Ю. Бакаліна, Г. Багієва, А. Златопольського, Б. Дугласа, В.Б. Жузе, та ін. Енергозбереження на сьогодні є помітно слабкою ланкою державного регулювання в Україні. При розробці більш адекватних підходів політики в даній сфері необхідно враховувати зміни політичної та економічної кон'юнктури, що відбуваються в нашій країні протягом останніх років [1, с.9].

**Постановка завдання.** Метою дослідження є всебічне, об'єктивне і ґрунтовне вивчення процесу і характеристики енергозбереження, теоретичних основ щодо розуміння сутності даного терміну, а також значення енергозбереження в господарській діяльності підприємства лісової промисловості.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток народного господарства, потребує ощадливого споживання паливно-енергетичних, матеріальних, трудових та інших ресурсів та є найважливішим завданням підприємств. Нині приділяється велика увага питанням ощадливого споживання енергоресурсів через різке збільшення витрат на їх видобування і виробництво, а також високу вартість нафти та газу на світовому ринку.

Лісова промисловість є однією з найдавніших галузей, яка займається заготівлею, механічною обробкою та переробкою деревини та виготовленням з неї різноманітних матеріалів. В Україні частка витрат енергії на підприємствах лісгосподарського комплексу складає 11–12%. З останніми роками попит на деревину зростає і підприємства змушені нарощувати темпи виробництва а це, в свою чергу, призводить до збільшення енергоспоживання [6].

У зв'язку з цим виникає потреба в розробці сучасних технологій та проведенні організаційно-технічних й економічних заходів з енергозбереження. Щоб створити на підприємстві таку програму енергозбереження, необхідно проводити попередній економічний аналіз, який має бути створений на основі точних даних про дійсне споживання енергії, та на прийнятній системі тарифів, інформації про окупність і т. ін.

Для створення такої програми необхідно провести такі заходи:

- скласти перелік а також вибрати з даного переліку найважливіші заходи стосовно оптимального та економного споживання енергії;
- прийняти рішення про здійснення заходів, які будуть найефективнішими;
- визначити необхідні умови оптимізації роботи енергосистеми;

- вибрати потрібний алгоритм енергетичного споживання та контролю;
- проводити регулярну оцінку та порівняння результатів.

У Законі України «Про енергозбереження» даний термін визначається як діяльність, яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів в господарстві, і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів. В свою чергу, енергозберігаюча політика трактується як адміністративно-правове і фінансово-економічне регулювання процесів видобування, переробки, транспортування, зберігання, виробництва, розподілу та використання паливно-енергетичних ресурсів з метою їх раціонального використання та економного витрачання [4].

В загальному енергозбереження – це впровадження нових технологій, що потребують менших затрат енергії. Енергозбереження не є окремою галуззю економіки, а являється сферою, що охоплює практично всі галузі національного господарства та міжгалузеві відносини. Майже на кожному підприємстві або об'єкті є потенціал економії енергоресурсів [3].

На сьогоднішній день в Україні зростає вплив чинників, що спонукають юридичних та фізичних осіб до енергозбереження: постійне зростання цін на енергоносії, підвищення адміністративної та економічної відповідальності за перевитрати, нераціональне та неефективне використання паливно-енергетичних ресурсів тощо.

Світова тенденція проблем забезпечення енергії в необхідному обсязі енергоносіями ставить пріоритетне завдання щодо зниження енергоспоживання, як у житловій, бюджетній, так і у промисловій сфері.

На розвиток суб'єктів господарювання у нашій країні істотний негативний вплив справляє висока частка енергетичних витрат у загальних витратах виробництва, зокрема у промислових підприємствах ця частка становить в середньому 8–12% і має стійку тенденцію до зростання. Однією з визначальних умов зниження цих витрат на підприємствах і підвищення економічної ефективності виробництва у цілому, є раціональне використання енергетичних ресурсів. Разом з тим, енергозберігаючий шлях розвитку вітчизняної економіки можливий лише за формування і реалізації програм енергозбереження на підприємствах [2].

Відкладання реалізації енергозберігаючих заходів завдає значних економічних збитків підприємствам, і негативно віддзеркалюється на загальній екологічній безпеці й соціально-економічній ситуації. До того ж, подальше зростання витрат на енергію у промисловості й інших галузях народного господарства супроводжується зростаючим дефіцитом фінансових ресурсів, що затримує відновлення виробничої бази підприємств.

Для того, щоб запобігти таким фінансовим втратам, формуванню сукупності енергозберігаючих заходів потрібна розробка й вдосконалення методів оцінки ефективності програм енергозбереження, які будуть враховувати багатоваріантність використання джерел інвестицій, які виділені на реалізацію. Зменшення енергетичної складової в витратах виробництва дозволить отримати додаткові кошти для забезпечення рівня морального та фізичного зносу технологічного устаткування, що, в свою чергу, призведе до покращення та зростання ефективності господарської діяльності підприємства [5].

Прикладом потужного лісгосподарського підприємства є Державне підприємство «Ізяславське лісове господарство» (Держлісгосп) Хмельницької області. До його складу входить шість лісництв, автогараж, дільниці заготівлі деревини, нижній склад, цех переробки деревини.

У пріоритеті лісгосподарської діяльності підприємства є розширене відтворення лісів з цінних деревних порід. Щорічно створюються 170–210 га нових лісів, на площі 2500 га проводиться догляд за молодими лісовими насадженнями. Деревообробні цехи оснащені новітнім обладнанням.

Держлісгосп є комплексним лісгосподарським підприємством, яке займається лісовирощуванням, доглядом та охороною лісів, веде заготівлю та переробку деревини.

На даному підприємстві протягом останніх років було створено відділ енергозбереження, головним завданням якого є здійснення енергоменеджменту для скорочення витрат підприємства на вироблення продукції за рахунок зниження витрат на енергетичні ресурси.

Для досягнення головної мети енергоменеджменту підрозділи з енергозбереження виконують такі роботи:

- створення цілісної картини споживання підприємством енергоресурсів та складання енергобалансів;
- створення системи обліку й контролю за споживанням енергоресурсів;
- проведення регулярного аналізу ефективності використання енергоресурсів;
- розроблення енергозберігаючих заходів (ЕЗЗ);
- впровадження (реалізація) ЕЗЗ.

Досить важливим для аналізованого підприємства є питання щодо використання енергозбереження в своїй господарській діяльності. Доказом цього є те, що протягом 2004–2010 років для забезпечення технологічних потреб, а також, належних умов праці у виробничих, адміністративних, приміщеннях відпочинку, в побутових приміщеннях були проведені значні будівельні та ремонтні роботи. Всі котельні були оснащені сучасними котлами, які працюють на тирсі, дров'яних відходах, дровах.

Підприємство провело заміну котлів для енергії. Відтак система опалення (до переобладнання) базувалася на двох електродкотлах потужністю 110 кВт, один з них резервний. За опалювальний сезон споживалося 120–140 тис. кВт електроенергії вартістю 8200–9500 грн. Згодом були встановлені дров'яні піролізні котли «ЕКО VIMAR» потужністю по 40 кВт і кількості 2 штук (один резервний на випадок значного похолодання). За опалювальний сезон використовується 80–100 м<sup>3</sup> дров на суму 6480–8000 грн.

Розрахунки щодо економії енергоносієв наведені у таблиці 1

Таблиця 1

Заходи підприємства по енергозбереженню						Економія, грн.
Котли						
До переобладнання			Після переобладнання			
Потужність, кВт	Вартість, грн.	Кількість використання електроенергії за опалювальний сезон, кВт	Потужність, кВт	Вартість, грн.	Кількість використання електроенергії за опалювальний сезон, м <sup>3</sup> дров	
110 кВт	8200–9500	120–140 кВт	40 кВт	6480–8000	80–100	1500–1720

Таким чином, розрахована економія коштів для підприємства завдяки використанню ЕЗЗ становить 172-1500 грн. В майбутньому підприємство збирається також провести заміну ламп в приміщеннях для економії електроенергії. Також, для даного підприємства можна запропонувати використання відходів як палива, ввести в експлуатацію нову автоматизовану котельню, що дасть змогу зекономити електроенергію та теплову енергію.

**Висновок.** На сучасному етапі розвитку народного господарства, економія паливно-енергетичних, матеріальних, трудових та інших ресурсів є найважливішим завданням підприємств. Енергозбереження не є окремою галуззю економіки, а являється сферою, що охоплює практично всі галузі національного господарства та міжгалузеві відносини. Енергозбереження повинно стати провідним напрямом у виробничій діяльності підприємства для його успішної господарської діяльності з метою мінімізації частки енергетичних витрат в загальних витратах виробництва. Зменшення енергетичної складової в витратах виробництва дозволить отримати додаткові кошти, які можна буде використати для вдосконалення техніки та покращення господарської діяльності підприємства.

### Література

1. Діак І.В. Енергозбереження: реалії сьогодення / І.В. Діак // Дзеркало тижня. – № 21 (700) – 2008 – С. 9.
2. Корчесний М. Енергозбереження в агропромисловому комплексі / Корчесний М., Федорейко В., Щербань В. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2001.
3. Офіційна інтернет-сторінка Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naer.gov.ua/potencial-2>, 17.05.
4. Про енергозбереження : закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>
5. Бевз В.В. Енергозбереження – ефективний шлях до зниження витрат виробництва / В.В. Бевз // лісова промисловість. – 2010. – № 9. – С.190–194.
6. Енергетика України: економічний, політичний та стратегічний вимір. Центр Разумкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news\\_id=164](http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=164)
7. Офіційний сайт Національного агентства України з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.naer.com.ua](http://www.naer.com.ua)

### References

1. Diiak I.V. Enerhozberezhennia: realii sohodennia / I.V. Diiak // Dzerkalo tyzhnia. - 21 (700) – 2008 – s. 9.
2. Korchesnyi M. Enerhozberezhennia v ahropromyslovomu kompleksi / Korchesnyi M., Fedoreiko V., Shcherban V. – Ternopil: Pidruchnyky i posibnyky, 2001.
3. Ofitsiina internet-storinka Derzhavnoho ahentstva z enerhoefektyvnosti ta enerhozberezhennia Ukrainy [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu: <http://naer.gov.ua/potencial-2>, 17.05.
4. Zakon Ukrainy "Pro enerhozberezhennia"[Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>
5. Bevz V.V. Enerhozberezhennia – efektyvnyi shliakh do znyzhennia vytrat vyrobnytstva/ V.V. Bevz// lisova promyslovist.– 2010. – #9.– S.190-194.
6. Enerhetyka Ukrainy: ekonomichni, politychni ta stratehichni vymir. Tsentr Razumkova ([http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news\\_id=164](http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=164))
7. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho ahentstva Ukrainy z pytan zabezpechennia efektyvnoho vykorystannia enerhetychnykh resursiv – [www.naer.com.ua](http://www.naer.com.ua)

Надійшла 12.01.2014; рецензент: д. е. н.

## ОЦІНКА ТЕНДЕНЦІЙ ТА РЕГІОНАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ КУПІВЕЛЬНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

*У статті з використанням статистичних методів аналізу досліджено тенденції та регіональні особливості купівельної активності населення України, а також розкриті методологічні особливості розрахунку показника купівельної активності. Запропоновано розширити методику розрахунку рівня купівельної активності шляхом включення показника середньодушового обсягу реалізованих послуг. Також проаналізовано зміни в розподілі регіонів України за рівнем купівельної активності населення.*

*Ключові слова: купівельна активність, купівельна спроможність, середньодушовий реальний доход, роздрібний товарооборот, регіони.*

K. V. SIRENKO

Kyiv National University of Economics named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

## ESTIMATION OF TENDENCIES AND REGIONAL FEATURES OF POPULATION CONSUMER ACTIVITY IN UKRAINE

*This article presents the results of statistical analysis of tendencies and regional features of population consumer activity in Ukraine. The proposed methodology has been used for estimation of the regional population consumer activity. It is offered to expand the methodology for calculating the level of consumer activity by the inclusion of the indicator of per capita volume of the realized services. It is revealed that in the vast regions' majority of the country in 2012, there was an increase in population consumer activity. With the exceptions of Zhytomyr, Zakarpattya, Lviv, Rivne, Chernivtsi regions and the city of Kyiv, where there was a reducing in consumer activity. Changes in the distribution of Ukrainian regions by population consumer activity have been also analyzed. The highest estimations of population consumer activity in 2011-2012 found in the same regions (cities of Kyiv and Sevastopol, Crimea, Odessa, Kyiv, Kharkiv, Dnipropetrovsk, Zakarpattya, Lviv and Volyn region), that are mainly large megacities.*

*Keywords: consumer activity, consumer possibility, per capita real income, retail trade turnover, regions.*

**Постановка проблеми.** Населення постійно бере участь у ринкових відносинах. Вони на ринку присутні як продавці або як покупці. Населення має різні доходи і за цим показником відноситься до різних прошарків. Купівельна активність і купівельна спроможність відіграють велику роль у вивченні ринку товарів чи послуг, доходів та витрат населення. Тому статистичний аналіз купівельної спроможності як фактору купівельної активності, а також вивчення зміни цього показника у часі та за регіонами України є надзвичайно актуальним завданням.

Мета статті полягає у дослідженні тенденцій та регіональних особливостей купівельної активності населення України, а також розкритті методологічних особливостей розрахунку показника купівельної активності.

**Аналіз останніх публікацій.** Економічні засади дослідження купівельної активності населення закладені у працях В.С. Марцина [1], Л.Г. Рождественської [3], А.Ф. Павленка [2] та інших. В освітній та фаховій літературі недостатньо уваги приділено дослідженням статистичного аналізу купівельної спроможності як фактору купівельної активності, а також вивчення зміни цього показника у часі та за регіонами України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Купівельна спроможність покупців – це кількість товарів та послуг, які населення в змозі придбати за наявні грошові кошти та за рівня цін на товари та тарифів на послуги, що склалися у країні. Купівельна спроможність залежить від рівня доходів населення та тієї її частини, що може бути виділена на купівлю, в меншій мірі зумовлена розмірами цін та тарифів на послуги [2].

Купівельна спроможність населення є важливим показником вимірювання доходів населення. Вона характеризується середньодушовим наявним доходом населення, який розраховується в реальному виразі з коригуванням на індекс споживчих цін за формулою (1) [6]:

$$\text{Середньодушовий реальний доход} = \frac{\text{Середньодушовий валовий наявний доход}}{\text{Індекс споживчих цін}} \quad (1)$$

За цим показником останні роки в Україні спостерігалась стійка тенденція до підвищення середньодушових реальних наявних доходів населення, рис. 1.

При цьому купівельна активність населення України протягом 2007–2010 років мала стійку

тенденцію до зменшення, що пов'язано з кризовим періодом. З 2010 року купівельна активність населення почала поступово зростати, рис. 2.

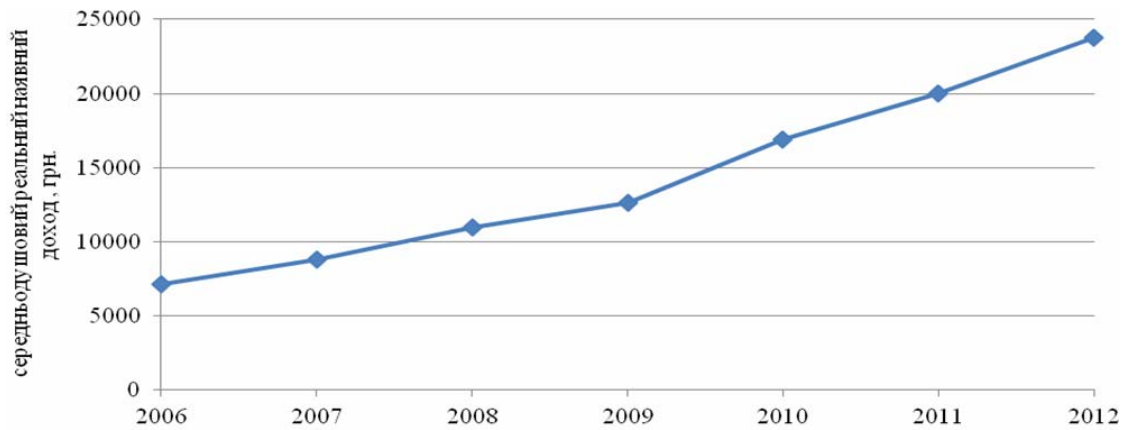


Рис. 1. Динаміка купівельної спроможності населення України за 2006 – 2012 роки (власні розрахунки автора за даними [4, 5])

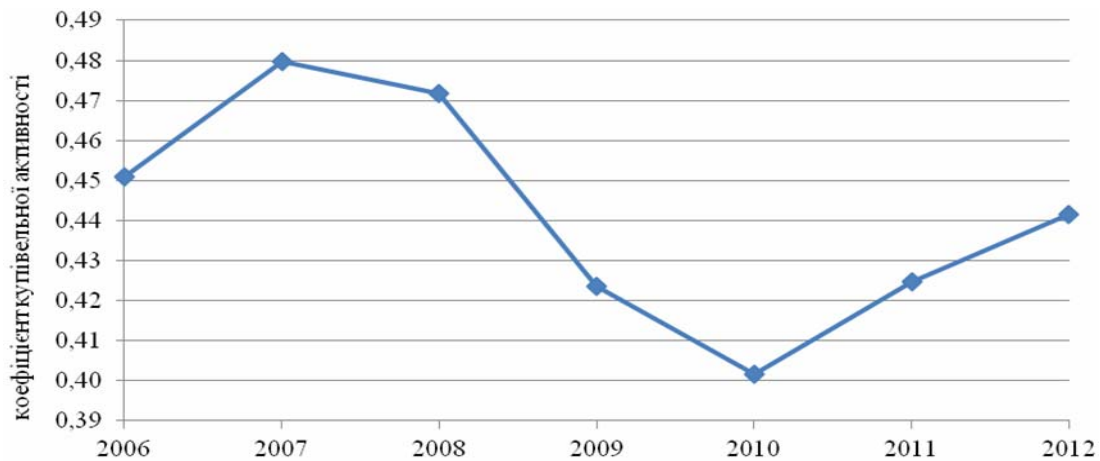


Рис. 1. Динаміка рівня купівельної активності населення України за 2006 – 2012 роки (власні розрахунки автора за даними [4, 5])

Класично купівельна активність населення розраховується відношенням середньодушового роздрібного товарообороту до середньодушового доходу:

$$\text{Купівельна активність} = \frac{\text{Середньодушовий роздрібний товарооборот}}{\text{Середньодушовий дохід}} \quad (2)$$

Однак, населення витрачає свій дохід не тільки на купівлю товарів через офіційні канали споживчого ринку, але і на придбання послуг. Тому для визначення купівельної активності населення у чисельнику формули (2) враховувався не тільки середньодушовий товарооборот, а і середньодушовий обсяг реалізації послуг. Розрахунки показника купівельної активності населення за регіонами України за 2011–2012 рр. представлені в табл.1.

Таким чином, у переважній більшості регіонів країни у 2012 році спостерігалось збільшення купівельної активності населення. Виняток становлять Житомирська, Закарпатська, Львівська, Рівненська, Чернівецька області та місто Київ, де відбулося зменшення показника купівельної активності. У табл. 2 представлені ранги регіонів з найвищими значеннями показника купівельної активності населення України за 2011–2012 роки та у порівнянні з 2000 роком.

Найвищі рівні купівельної активності населення у 2011-2012 роках виявлено в одних і тих самих регіонах (міста Київ та Севастополь, АР Крим, Одеська, Київська, Харківська, Дніпропетровська, Закарпатська, Львівська та Волинська області), які переважно є крупними мегаполісами. Причому десятиріччя тому ранги регіонів за показником купівельної активності населення в Україні були розподілені по-іншому. У 2000 році трійку лідерів становили Закарпатська, Чернівецька та Львівська області, а міста Київ та Севастополь не входили до десятки найкращих за рівнем купівельної активності населення.



Таблиця 1

**Динаміка купівельної активності населення за регіонами України за 2011–2012 роки (власні розрахунки автора за даними [5, 7])**

Регіони	Грошові доходи на одну особу, грн.		Обсяг реалізованих послуг, оплачених населенням, на одну особу, грн.		Роздрібний товарооборот на одну особу, грн.		Купівля товарів і послуг на одну особу, грн.		Купівельна активність за товарами і послугами, %		Темп росту (зниження) купівельної активності у 2012 р., % до попереднього року
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	
<i>A</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7=3+5</i>	<i>8=4+6</i>	<i>9=7/1</i>	<i>10=8/2</i>	<i>11</i>
АР Крим	18231,0	19418,1	1984	2070	6551	8418	8535	10488	0,47	0,54	115,4
Вінницька	19090,8	20816,9	590	640	4477	5104	5067	5744	0,27	0,28	104,0
Волинська	16657,7	18256,5	624	670	5692	6883	6316	7553	0,38	0,41	109,1
Дніпропетровська	24302,4	27268,9	1131	1193	8985	10572	10116	11765	0,42	0,43	103,6
Донецька	24890,3	27541,7	829	926	7091	8574	7920	9500	0,32	0,34	108,4
Житомирська	18716,4	20740,4	529	557	5147	5682	5676	6239	0,30	0,30	99,2
Закарпатська	15002,4	15824,7	495	538	5994	6155	6489	6693	0,43	0,42	97,8
Запорізька	23684,9	25882,0	1019	1075	7447	8943	8466	10018	0,36	0,39	108,3
Івано-Франківська	17732,6	18895,0	558	610	4620	5140	5178	5750	0,29	0,30	104,2
Київська	22520,1	26153,0	845	771	9503	12082	10348	12853	0,46	0,49	107,0
Кіровоградська	18039,2	19741,7	651	568	5291	6220	5942	6788	0,33	0,34	104,4
Луганська	20879,9	22896,8	568	640	5007	6253	5575	6893	0,27	0,30	112,8
Львівська	19204,4	21180,7	1151	1192	7150	7753	8301	8945	0,43	0,42	97,7
Миколаївська	20040,7	21997,8	691	773	6074	7073	6765	7846	0,34	0,36	105,7
Одеська	19135,0	21069,5	1588	1591	9548	11256	11136	12847	0,58	0,61	104,8
Полтавська	20917,4	22795,9	648	660	6114	7085	6762	7745	0,32	0,34	105,1
Рівненська	17326,2	19331,9	524	522	4808	5394	5332	5916	0,31	0,31	99,4
Сумська	19592,9	21032,4	681	721	4321	5065	5002	5786	0,26	0,28	107,8
Тернопільська	16351,3	17401,1	464	512	4346	4612	4810	5124	0,29	0,29	100,1
Харківська	21787,8	23731,3	1227	1382	8351	9440	9578	10822	0,44	0,46	103,7
Херсонська	17654,3	19167,3	669	698	5801	6750	6470	7448	0,37	0,39	106,0
Хмельницька	18738,2	20312,0	498	518	4945	5518	5443	6036	0,29	0,30	102,3
Черкаська	18246,3	19897,9	706	786	5539	6211	6245	6997	0,34	0,35	102,7
Чернівецька	15992,5	16727,0	597	625	5398	5602	5995	6227	0,37	0,37	99,3
Чернігівська	19465,0	21268,5	580	613	4997	5810	5577	6423	0,29	0,30	105,4
м. Київ	42576,7	49651,9	8778	10221	23527	26099	32305	36320	0,76	0,73	96,4
м. Севастополь	19918,6	21331,4	1477	1380	10732	13780	12209	15160	0,61	0,71	115,9
Україна	21637,9	23931,1	1531	1680	7659	8885	9190	10565	0,42	0,44	103,9

Таблиця 2

**Ранги регіонів з найвищими значеннями показника купівельної активності населення України за 2000, 2011–2012 роки (власні розрахунки автора за даними [4, 5])**

Ранги	2000	2011	2012
I	Закарпатська	м. Київ	м. Київ
II	Чернівецька	м. Севастополь	м. Севастополь
III	Львівська	Одеська	Одеська
IV	Волинська	АР Крим	АР Крим
V	АР Крим	Київська	Київська
VI	Харківська	Харківська	Харківська
VII	Івано-Франківська	Закарпатська	Дніпропетровська
VIII	Чернігівська	Львівська	Закарпатська
IX	Житомирська	Дніпропетровська	Львівська
X	Рівненська	Волинська	Волинська

**Висновки**

Таким чином, позитивна загальна тенденція зростання рівня купівельної активності населення країни у 2011–2012 роках зберігається не в усіх регіонах. Причому в тих регіонах, які десятиліття тому входили до десятки найкращих за купівельною активністю населення, у 2012 році спостерігалось зменшення

цього показника. Так, у Житомирській області у 2012 році порівняно з попереднім рівень купівельної активності населення зменшився на 0,8%, у Закарпатській області – на 2,2%, у Львівській області – на 2,3%, у Рівненській області – на 0,6% та у Чернівецькій області – на 0,7% відповідно (табл. 1). Це свідчить про збереження тенденцій перерозподілу внутрішніх ринків за регіонами країни.

### Література

1. Марцин В.С. Економіка торгівлі : підручник / В.С. Марцин. – К. : Знання, 2006 – 402с.
2. Павленко А.Ф. Маркетинг : підручник / А.Ф. Павленко., А.В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2003 – 246 с.
3. Рождественська Л.Г. Статистика ринку товарів і послуг: Навч. посіб./ Л.Г. Рождественська – К. : КНЕУ, 2005. – 419 с.
4. Роздрібна торгівля України у 2012 році [Статистичний збірник] / Відп. за вип. А.О. Фризоренко – К. : Держстат України, 2013. – 173 с.
5. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Статистика ринків : підручник / [Манцуров І.Г., Бараник З.П., Головач А.В. та ін.]. – К. : КНЕУ, 2009. – 544 с.
7. Статистичний щорічник України за 2012 рік / За ред. Осауленка О. Г. – К. : Держстат України, 2013. – 552 с.

### References

1. Martsyn V.S. Ekonomika torhivli: Pidruchnyk / V.S. Martsyn. – K.: Znannia, 2006 – 402s.
2. Pavlenko A.F. Marketynh: Pidruchnyk / A.F. Pavlenko., A.V. Voichak -K.: KNEU, 2003 – 246c.
3. Rozhdiestvenska L.H. Statystyka rynku tovariv i posluh: Navch. posib./ L.H. Rozhdiestvenska – K. : KNEU, 2005. – 419 s.
4. Rozdribna torhivlia Ukrainy u 2012 rotsi [Statystychnyi zbirnyk] / Vidp. za vyp. A.O. Fryzorenko — K. : Derzhstat Ukrainy, 2013. – 173 s.
5. Sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua> – Nazva z tytulu ekrana.
6. Statystyka rynkiv: Pidruchnyk. – Mantsurov I.H., Baranyk Z.P., Holovach A.V. ta in. – K.: KNEU, 2009. – 544s.
7. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2012 rik. / Za red. Osaulenka O. H. — K. : Derzhstat Ukrainy, 2013. – 552 s.

Надійшла 12.01.2014; рецензент: д. е. н. Бараник З. П.

## ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 338.124.4:330.88

С. М. ВЯЗОВИК

Таврійський національний університет ім. В. І. Вернадського, м. Сімферополь

### ЕКОНОМІЧНІ КРИЗИ ЯК ОБ'ЄКТ ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ВЧЕНИХ

*У статті розглянуто сучасні концепції теорії криз. Виявлено основні напрямки зарубіжної та вітчизняної наукової думки на природу і механізм економічних криз.*

*Ключові слова: економічна криза, технологічний детермінізм, інституційні концепції.*

S. M. VYAZOVYK

Taurida National V.I. Vernadsky University, Simferopol

### ECONOMIC CRISES AS AN OBJECT OF MODERN SCIENTISTS RESEARCH

*Historical experience shows that alongside with the generic, the essential characteristics of cyclical crises, each following crisis has its specific features that make it unlike their predecessors. Modern cyclical crises are fundamentally, qualitatively different from the classic crisis of overproduction. That's why the purpose of this paper is to outline the strain of modern scientific thought of the economic cycle, the nature and depth of the current systemic crisis caused by global and national internal processes. Modern theories of economic development and management are not as unambiguous as it seems at first glance. Technological concepts explaining the nature of the global crisis: give priority to the development of technical progress; underestimate the role of institutions in technological progress, there is no correlation between technological revolutions with the evolutionary development of society. As a result institutional forms and mechanisms of technological development, especially in the phase of the economic crisis, are not well understood, and their analysis is based on the general idea of the institutions. The development of technological determinism theories in recent years is widely represented in the research of Russian scientists as a result of the vector of technologically-innovative development of Russia, while ignoring the institutional component improvement. Institutional theories were further developed in the works of Ukrainian scholars, as a result of political instability and weak government of the Ukrainian state, as well as an understanding of the challenges of the global economic crisis.*

*Keywords: economic crisis, technological determinism, institutional concepts.*

**Постановка проблеми.** Світогосподарська система постійно розвивається, вдосконалюється, набуваючи якісно новий стан, що, природно, позначається на характері і формах прояву циклів і криз. Процес глобалізації і викликана ним нестабільність національної та світової економіки породжують деформацію економічних криз. Історична практика показує, що поряд з родовими, істотними характеристиками циклічних криз, кожна наступна криза має свої специфічні особливості, які роблять її несхожою на своїх попередниць. Сучасні циклічні кризи принципово, якісно відрізняються від класичних криз надвиробництва товарів.

В умовах глибокої економічної кризи, що переживається світовим співтовариством у цілому та Україні зокрема, і пошуку ефективних шляхів виходу з нього життєво необхідним стає органічне об'єднання творчої економічної думки, наукових висновків і закономірностей з тими реальними перехідними процесами, які відбуваються зараз на шляху до ринкової системи господарювання.

**Аналіз останніх досягнень і публікацій.** Слід зазначити, що іноземні джерела інформації найбільш послідовно висвітлюють тему сучасних економічних криз. Проблема економічних криз розглядалася в працях відомих наукових діячів, у тому числі лауреатів нобелівської премії: Х. Демсетца, Р. Коуз [9], Д. Норта [11], К. Перес [12], М. Хірука та ін. Необхідно відзначити роботи з даної проблематики вітчизняних вчених: В.М. Геєца, В.В. Дементьєва [6], О.М. Чаусовського [15], А.А. Чухно [16] та ін. У Росії значний внесок у сучасну теорію циклів і криз внесли такі вчені-економісти, як О.О. Аузан [2], С.Ю. Глазьев [5], В.Є. Дементьев [7], В.Н. Лексин [10], В.М. Полтерович [13], Д. Фролов [14] та ін.

Особливий інтерес представляють їхні підходи до визначення умов і факторів циклічних коливань у розвитку економіки, економічної природи криз і їх ролі у відтворювальному процесі.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак, незважаючи на настільки представницьке коло дослідників, які зачіпають у своїх роботах багато глибинних, сутнісних моментів циклічної форми відтворення, слід зазначити недостатність розробки проблем, пов'язаних з дослідженням нових тенденцій у розвитку сучасного механізму циклу і переходу до кризостійкої моделі економіки.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є розкриття деформації сучасної наукової думки про економічний цикл, природу і глибини нинішньої системної кризи, обумовлених глобальними і внутрішніми національними процесами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сьогоднішній день існує безліч теорій пояснюючих природу різних криз, при цьому більшість з них обґрунтовані в першій половині ХХ століття, як наслідок дослідження затяжної Великої депресії 1929–1933 рр. Запитання систематизації даних теорій і підходів до дослідження природи економічних криз нами розглянуті в попередніх роботах [3, 4], тому перейдемо відразу до досліджень сучасних вчених та економістів.

Світова системна криза 2007–2009 рр. розкрила безліч протиріч в існуючих теоріях криз, що стало поштовхом для вдосконалення вже раніше відомих теорій.

Серед домінуючих підходів які пояснюють причини нинішньої системної світової кризи слід виділити технологічний детермінізм, який представлений в науковій літературі різними концепціями (табл. 1).

Таблиця 1

## Сучасні концепції теорії технологічного детермінізму

Автор	Концепція	Світова криза -
С.Ю. Глазьев	Зміни технологічних укладів	результат заміщення домінуючих технологічних укладів
В. Дементьев, М. Хирука	Підйому нової довгої хвилі кондратьєвського циклу	можливо виявити за рахунок обліку закономірностей довгострокового технологічного розвитку (довгі кондратьєвські хвилі)
В. Полтерович	Інноваційних пауз	пов'язана з тривалою зміною технологій широкого застосування
К. Перес	Парадигмальних зсувів, технологічних парадигм	«Переломний момент» в еволюції старої техноекономічної парадигми

Насправді між концепціями даної теорії існують не значні відмінності, так наприклад, на думку С.Ю. Глазьева нинішня економічна криза «лише прояв закономірностей, встановлених укладом концепції довгострокової мегатехнологічної динаміки», при цьому «різке падіння фондових індексів, виробничий спад та зростання безробіття суть типові ознаки довгохвильової депресії, обумовлюється заміщенням технологічних укладів» [5, с. 6]. Вчена вважає, що вихід з нинішньої глобальної кризи передбачає становлення нового технологічного укладу. Його розширення створить матеріальну основу для нової довгої хвилі економічного зростання, впровадить нові технології в застарілі виробництва. Дементьев вважає, що облік закономірностей довгострокового технологічного розвитку допомагає виявити взаємозв'язок різних факторів кризи [7]. Полтерович визначає причину нинішньої кризи в тривалій зміні «технологій широкого застосування» [13]. Перес бачить причину кризи в асинхронності проявів фаз великих хвиль технологічної революції, а також в їх накладенні, нерівномірності й диференціації зростання, затримках у поширенні технологій по всьому світу [12].

Таким чином, загальним для всіх концепцій технологічних укладів є допущення можливості появи конфліктів між країнами і виникнення криз при зміні технологічних укладів. Кожен наступний уклад являє собою стійке утворення, в рамках якого здійснюється замкнутий цикл, що включає видобуток і отримання первинних ресурсів, всі стадії їх переробки і випуск набору кінцевих продуктів, який задовольняє відповідний тип суспільного споживання.

Недосконалість концепцій технологічного детермінізму та їх односторонність підтверджуються наявністю критичних висловлювань. Так, Д. Фролов вважає, що концепції «технопауз» і техноекономічних парадигмальних «розривів» лише спотворюють реальні рушійні сили світової кризи, які полягають у глибоких інституційних протиріччях глобальної системи відтворення фіктивного капіталу [14, с.21]. В.Н. Лексин також піддає сумніву універсальність даних теорій «наполегливі заклики до тотального переходу до інноваційно-технологічної економіки, так само як і пропаганда цього переходу в якості магістрального шляху, панацеї і єдиної альтернативи іншим варіантам перспективного вигляду російської економіки представляються більш ніж сумнівними» [10, с.11]. Ми також вважаємо, що концепції технологічного детермінізму розглядають лише один напрямок факторів природи виникнення кризи, так як залишається відкритим питання, «чому нинішня криза охопила країни з різним рівнем розвитку?», а, отже, і мають різний технологічний уклад. Технологічні революції являють собою безліч незалежно виникаючих наукових і технологічних інновацій, які з певного моменту роблять взаємний вплив, посилюючи і коригуючи напрям розвитку. При цьому можливе застосування технологічних інновацій, тобто напрямок технологічної революції значною мірою визначається соціальним контекстом, а саме готовністю суспільства до цих інновацій в плані економічного, політичного та соціокультурного розвитку. Так, наприклад, винайдена унікальна технологія, яка не виходить на ринок так як суспільство ще не готове до її використання, отже, вона не робить ніякого впливу на технологічну структуру економіки, тому унікальність такої технології зникає, тобто технологія стає просто прогресивною.

Вище перераховані вчені дотримуються технологічних теорій виникнення кризи у своїх дослідженнях також враховують вплив інституційних умов та факторів на розвиток технологій, хоча відводять їм незначну роль. Перес, досліджуючи природу технологічних змін, ввела поняття інституційної перестановки (рекомпозиції) як необхідної фази реалізації синергетичного ефекту від взаємодії фінансового та виробничого капіталів, наступаючого за утворенням фінансового «міхура» [12]. Неспроможність старої і формування нової техноекономічної парадигми під впливом економічних і соціальних стимулів до

прогресивних змін веде до вироблення і дифузії нової ідеології стимулює соціально-політичні процеси вдосконалення інституційної структури. Перес вважає, що даний процес носить хаотичний характер з важко передбачуваними результатами.

Інші ж автори відводять інституціональним чинникам більш значущу роль у технологічному розвитку. Так, наприклад, на думку Б.А. Ерзьяна важливість інституційних чинників обумовлена тим, що вони присутні на всіх стадіях технологічного розвитку, але в різних формах [8, с. 15]. На стадії зародження унікальної технології важливу роль в першу чергу грають неформальні норми, а на наступних стадіях інституціоналізація інноваційного та модернізаційного розвитку здійснюється на основі переважно формальних правил. Причина полягає в тому, що з появою супроводжуючих технологічну дифузії трансакцій, які пов'язані з поняттям передачі прав власності, правові питання як найважливіша складова частина формальних інститутів починають грати першорядну роль.

Серед сучасних інституційних концепцій пояснюючих причини нинішньої системної світової кризи, які представлені в науковій літературі, можна виділити наступні (табл. 2).

Таблиця 2

## Сучасні інституційні концепції теорії криз

Автор	Концепція	Причини кризових явищ
Д. Норт	Дискретних і інкрементних інституційних змін	Модифікація норм поведінки, що підтримують і легітимізують нові закони, є тривалим процесом, і за відсутності такого спонукального механізму державний устрій не може бути стабільним.
Х. Демсетц	Зміни інститутів правомочності під кутом зору зіставлення витрат і вигод	Нечітко визначені права приватної власності є однією з причин неефективного функціонування ринкових відносин.
Р. Коуз	«теорема Коуза»	Надмірно високі трансакційні витрати. Інститути розглядаються як структура яка їх мінімізує.

Проблему якості внутрішніх інститутів та інституціональних змін можна розкрити на основі концепції Д. Норта про дискретні і інкрементні інституційні зміни, концепції О.О. Аузана про спонтанні і цілеспрямовані зміни, концепції Х. Демсетц, що пояснює зміни інститутів правомочності власності і типологія траєкторій інституційних змін ін.

До створення фундаментальної теорії інституціональної економіки Дуглас Норт йшов тривалим і складним шляхом аналізу та узагальнення величезного фактичного матеріалу з історії США та інших країн. При цьому його погляди неухильно і послідовно еволюціонували. У своїх роботах Норт ставить питання, чому одні країни бідні, а інші багаті. На його думку, великі інституційні зміни відбуваються повільно, так як інститути є результатом історичних змін, що формують індивідуальну поведінку [11]. Чим вище інституціональна невпевненість, тим вищими стають витрати за операціями. Дуглас Норт намагається пояснити труднощі, з якими стикаються країни, що розвиваються і постсоціалістичні країни, і в рамках економічного розвитку концентрує увагу на аналізі їх політичних і юридичних структур. У своїх роботах він висуває фундаментальні питання про зв'язок економічних змін, технічного розвитку та інституційних умов. Дане твердження також підтримується українськими вченими В.В. Дементьевим, який стверджує, що підвищений інтерес до нової інституціональної теорії обумовлений існуючою рухливістю і нестійкістю інституційного середовища в пострадянських економіках [6]. При цьому для перехідної економіки залишається відкрите питання про вибір інститутів, причому інститутів базових.

З інституційної точки зору, загалом, останню системну кризу для пострадянських країн з перехідною економікою можна розглядати як наслідок розпаду одних інститутів господарювання при несформованих нових, які відповідають ринковій економіці, а також зміни способу виробництва і механізму господарювання. Так Л.І. Абалкін вважає, що нинішня криза в Росії була спровокована «невідповідністю реформ умовам і проблемам, які стоять перед країною» [1, с. 12].

Інтерес українських вчених до формування інституційної теорії виник наприкінці дев'яностих років двадцятого сторіччя, з того періоду написаний цілий ряд монографій, дисертацій і статей, присвячених даній проблематиці. Особливий інтерес у дослідників викликають проблеми побудови якісного інституційного середовища в трансформаційній економіці України. Так, наприклад, О.М. Чаусовський вважає, що характерною рисою перехідних економічних систем є їх деінституціоналізація і відхід від формальних інститутів до неформальних взаємодій [15]. А.А. Чухно на підставі дослідження проблем становлення нормативно-практичного забезпечення стабільності інституціонального середовища, робить висновок, що для України актуальною залишається проблема політичної нестабільності і слабкої влади [16]. Тому на першому місці знаходяться питання дієздатної судової системи, інфорсменту контрактних прав і прав власності. Він стверджує, що в контексті стійкості інституційного середовища можна говорити про інституціональну кризу.

Загалом сучасні інституціоналісти присвячують свої праці аналізу чинників та способів мінімізації трансакційних витрат стійких взаємодій агентів та їх організацій. Так, на думку О.О. Аузана аналіз трансакційних витрат має значення в інтерпретації інституційної трансформації виражається, в реструктуризації режимів прав власності, також за допомогою даного поняття можна визначити умови виникнення між різними інституційними угодами [2, с. 48].

**Висновки.** Сучасні теорії економічного розвитку і криз не настільки однозначні, як здається на перший погляд. Технологічні концепції, що пояснюють природу світової кризи: на перше місце ставлять розвиток технічного прогресу; недооцінюють роль інститутів в технологічному прогресі; відсутній взаємозв'язок технологічних революцій з еволюційним розвитком суспільства. В результаті інституційні форми та механізми технологічного розвитку, особливо у фазі економічної кризи, недостатньо вивчені, при цьому їх аналіз ґрунтується на загальних уявленнях про інститути.

Розвиток теорій технологічного детермінізму в останні роки широко представлений в дослідженнях російських вчених, як наслідок вектора технологічно-інноваційного розвитку Росії, при ігноруванні вдосконалення інституційної складової.

Інституційні теорії отримали подальший розвиток у працях українських вчених, як наслідок політичної нестабільності і слабкої влади української держави, а також розуміння викликів глобальної економічної кризи.

### Література

1. Абалкин Л.И. Курс переходной экономики / Л.И. Абалкин. – М. : Финстатинформ, 1997. – 640 с.
2. Аузан А.А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория / А.А. Аузан. – Инфа-М, 2005. – 333 с.
3. Вязовик С.М. Систематизация научных взглядов на природу кризисных явлений в экономике / С.М. Вязовик // Экономика и управления. – 2013. – № 1. – С. 79–85.
4. Вязовик С.М. Теоретико-методологические подходы к исследованию экономических кризисов / С.М. Вязовик // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управления». – 2012. – Т. 25 (64). – № 4. – С. 49–58
5. Глазьев С.Ю. Кризис, антикризисные меры и стратегия инновационного народнохозяйственного развития в зеркале теории долгосрочной мегатехнологической динамики / С.Ю. Глазьев // Российский экономический журнал. – 2008. – № 12. – С. 3–9
6. Дементьев В.В. Институциональная теория в Украине: направления исследований, особенности, перспективы / В.В. Дементьев // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2006. – Вып. 103-1. – С. 17–31
7. Дементьев В.Е. Длинные волны технологического развития и экономические кризисы / В.Е. Дементьев // Эволюционная экономика и финансы: инновации, конкуренция, экономический рост ; Под ред. В.И. Маевского, С.Г. Кирдиной. – М. : ИЭ РАН, 2010. – С. 64
8. Ерзнкян Б.А. Технологический прогресс и экономическое развитие: marko- и technomata как альтернативы ортодоксии / Б.А. Ерзнкян / Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 20. – М. : ЦЭМИ РАН, 2011. – 174 с. (Рус., англ.). С. 6–16.
9. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; [Пер. с англ.]. – М. : Новое издательство, 2007. – 224 с. – (Библиотека Фонда «Либеральная миссия»)
10. Лексин В.Н. Россия до, во время и после глобального кризиса / В.Н. Лексин // Российский экономический журнал. – 2009. – № 7–8. – С. 3–34.
11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт // А.Н. Нестеренко ; Пер. с англ. – Фонд экономической книги «НАЧАЛА». – М. – 1997. – С. 190.
12. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / Карлота Перес ; пер. с англ. Ф. В. Маевского. – М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2011. – 232 с.: ил. – (Сер. «Современная институционально-эволюционная теория»).
13. Полтерович В.М. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации / В.М. Полтерович // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 4–23.
14. Фролов Д. Теория кризисов после кризиса: технологии versus институты / Д. Фролов // Вопросы экономики. – 2011. – № 7. – С. 17–33.
15. Чаусовский А.М. Формальное и неформальное в экономике : монография / А.М. Чаусовский. – Донецк, 2001. – 206 с.
16. Чухно А.А. Институционально-інформаційна економіка : підручник / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко / за ред. акад. НАН України А.А. Чухна. – К. : Вид-во "Знання", 2010. – 687 с.

### References

1. Abalkin L.I. Kurs perehodnoy ekonomiki / L.I. Abalkin. – Moscow.: Finstatinkon, 1997. – 640.
2. Auзан A.A. Institutsionalnaya ekonomika. Novaya institutsionalnaya ekonomicheskaya teoria / A.A. Auзан. – Infra-M, 2005 – 333.

3. Vyazovik S.M. Sistematizatsia nauchnyh vzgliadov na prirodu krizisnyh yavleniy v ekonomike / S. M. Vyazovik // *Ekonomika i upravlenie*. – 2013. – № 1. – 79-85.
4. Vyazovik S.M. Teoretiko-metodologicheskie podhody k issledovaniyu ekonomicheskikh krizisov / S. M. Vyazovik // *Uchonye zapiski Taurida national V.I. Vernadsky University. Series «Ekonomika I upravlenie»*. – 2012. – Volume 25 (64), № 4. – 49-58
5. Glaziev S. Y. Krizis, antikrizisnye mery i strategiya innovatsionnogo narodohoziaistvennogo razvitiya v zerkale teorii dolgosrochnoy megatehnologicheskoy dinamiki / S.Y. Glaziev // *Rossiiskiy ekonomicheskii zhurnal*. – 2008. – №12. – 3-9.
6. Dementiev V.V. Institutsonalnaya teoria v Ukraine: napravleniya issledovaniy, osobennosti, perspektivy / V.V. Dementiev // *Nauchnye trudy DonNTU. Series: ekonomicheskaya*. – 2006. – Volume 103-1. – 17-31
7. Dementiev V.E. Dlinnye volny tehnologicheskogo razvitiya i ekonomicheskije krizisy // *Evolutsionnaya ekonomika i finansy: innovatsii, konkurentsya, ekonomicheskii rost* / Edition by V.I. Maevskiy, S.G. Kirdina. – Moscow.: IE RAN, 2010. – 64.
8. Erznkian B.A. Tehnologicheskii progress i ekonomicheskoe razvitiye: marko- i technomata kak alternativy ortodoksii / B.A. Erznkian / *Teoria I praktika institutsionalnyh preobrazovaniy v Rossii* / Collection of scientific works edited by B.A. Erznkian. Vol. 20. – Moscow: TSEMI RAN, 2011. – 174. – 6-16.
9. Koaz R. Firma, rynek i pravo (Per. s angl.) / R. Koaz. – Moscow: Novoe izdatelstvo, 2007. – 224. – (Library of «Liberalnaya missia» Fond)
10. Leksin V.N. Rossia do, vo vremia i posle globalnogo krizisa / V. N. Leksin // *Rossiiskaya ekonomicheskii zhurnal*. – 2009. – №7-8. – 3-34.
11. Nort D. Instituty, institutsionalnye izmeneniya i funktsionirovaniye ekonomiki / D. Nort / *Perevod s angl. A.N. Nesterenko*. – Fond ekonomicheskoy knigui «NACHALA». – Moscow, 1997. – 190.
12. Peres K. Tehnologicheskije revoliutsii i finansovyy kapital. Dinamika puzyrey i periodov protsvetaniya / Karlota Peres; per. s angl. F. V. Maevskiy. – Moscow: Publishing house «Delo» RANHiGS, 2011. – 232.
13. Polterovich V.M. Guipoteza ob innovatsionnoy pause i strategiya modernizatsii // *Voprosy ekonomiki*. – 2009. – № 6. – 4-23.
14. Frolov D. Teoria krizisov posle krizisa: tehnologii versus instituty // *Voprosy ekonomiki*. – 2011. – № 7. – 17-33.
15. Chausovsky A.M. Formalnoe i neformalnoe v ekonomike: monograph / A.M. Chausovsky. – Donetsk, 2001. – 206.
16. Chuhno A.A. Institutsonalno-informatsiyna ekonomika: textbook / A.A. Chuhno, P.M. Leonenko, P.I. Yuhymenko / Edition by akad. NAN Ukraïny A.A. Chuhno. – Kyiv: Publishing house "Znannia", 2010. – 687.

Надійшла 18.01.2014; рецензент: д. е. н. Крамаренко В. І.

УДК 338.431.6

Л. С. ГАНГАЛ

Буковинський державний фінансово-економічний університет

## ГЕНЕЗИС СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ У АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ВЕКТОРІВ ПОДАЛЬШИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

*Проведено аналіз трансформацій організаційної структури аграрної сфери. Досліджено вплив здійснених змін на пореформений розвиток сільського господарства, виявлено передумови, причини та особливості зміщення виробничих орієнтирів у напрямку превалювання дрібнотоварного господарювання над крупним у рослинницькій і тваринницькій галузях. Розроблено бімодальну матрицю трансформацій аграрної сфери, що визначає основні вектори подальшого розвитку сільськогосподарського виробництва у розрізі різних категорій товаровиробників.*

*Ключові слова: трансформація, організаційна структура, аграрна сфера, валова продукція, рослинництво, тваринництво, господарства населення, сільськогосподарські підприємства.*

L. S. HANHAL

Bukovyna State University of Finance and Economics

## THE GENESIS OF STRUCTURAL REFORMATIONS IN THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE'S ECONOMY AND DETERMINATION THE VECTORS OF THE FURTHER TRANSFORMATION OF AGRICULTURAL PRODUCTION

*The aim of the research is to analyze the results of reforming in the agrarian sector of Ukraine's economy and to determine the main directions of its future development. The article deals with the peculiarities of the functioning the agriculture in the post-reform period. It has been defined that as a result of performed transformations, significant changes in the organizational structure of the agrarian sector have been happened, which have caused the displacement of production orientations towards the prevalence of small enterprises over great enterprises in crop production and livestock production. The consequences of these processes are: reduction of gross output, irrational use of land resources, imperfection of investment mechanisms in the agricultural development and insufficient use of its potential. It has been concluded that for improving agricultural efficiency, there is a need to provide necessary economic-legal conditions for intensification of economic structures formation of enterprising type in village, and also deepening the co-operative and integration relations between different categories of commodity producers. Bimodal transformations matrix which determines vectors of the further development in agrarian sphere has been elaborated according to this goal.*

*Keywords: transformation, organizational structure, agricultural sector, gross output, crop production, livestock production, farms, agricultural enterprises.*

### Вступ

Минулі роки реформування економіки України ознаменувалися масштабними структурними перетвореннями в аграрній сфері. Значних змін зазнали організаційно-економічні, фінансові та правові умови

виробництва, здійснено перехід від планово-розподільчої до ринкової системи, трансформовано форми і методи ведення господарської діяльності і в результаті сформовано бімодальну систему сільськогосподарського виробництва. В теперішній час розвиток аграрної сфери відбувається на основі двох головних моделей – крупного товарного виробництва в підприємствах новоутворених організаційно-правових форм, та дрібнотоварного випуску у господарствах населення і малих фермерських господарствах. Перша модель може вважатися індустріальною із переважанням інтенсивного типу розвитку, друга – традиційною із екстенсивним господарюванням. Кожна з моделей має свої позитивні сторони, а ефективність сільськогосподарського виробництва можлива лише за умови їх оптимального поєднання.

Існуюча сьогодні структура аграрної сфери є розбалансованою та деструктивною, оскільки характеризується значним переважанням господарств населення над підприємствами. В результаті розвиток галузі відбувається не якісним, а кількісним шляхом, повільними темпами впроваджуються інноваційна техніка та технології, вітчизняний аграрний сектор характеризується низькою конкурентоспроможністю на міжнародних ринках та неготовністю до протидії глобальним ризикам і загрозам. Оскільки пропорційність та збалансованість структури сільськогосподарського виробництва є гарантією стійкого зростання економіки країни, тому в сучасних умовах актуальною постає проблема аналізу наслідків здійснених перетворень та формулювання пропозицій щодо подальшого розвитку цього процесу. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато відомих вчених економістів займалися вивченням проблем процесу структурних трансформацій економіки. Серед них Баланюк І.Ф., Білоконь Т.М., Даниленко А.С., Манько І.П., Мельник Л.Л., Настич В.Г., Сава А.П., Скіб'як А.Ю., Сухолиткий М.В., Шеленко І.Д., Щурик М.В. Однак питання розвитку трансформаційних процесів на рівні регіонів, їх системний аналіз, оцінка ефективності та визначення напрямків майбутніх перетворень досі залишаються актуальними. Метою дослідження є аналіз структурних перетворень у аграрному секторі економіки України та їх наслідків, а також формулювання пропозицій щодо подальшого розвитку сільськогосподарського виробництва.

**Викладення основного матеріалу.** Структура аграрного виробництва – це сукупність усталених організаційних, територіальних, технологічних, екологічних, управлінських зв'язків між ланками аграрної системи: підприємствами, галузями, регіонами і та ін. [1, ст.161]. Її організаційна складова представляє собою співвідношення різних організаційно-правових форм підприємств, що діють в галузі і забезпечують її існування. Особливо важливим у аграрній структурі є оптимальне поєднання дрібнотоварного та крупного виробництва, оскільки від цього залежить ефективність розвитку сільського господарства у певному регіоні та в країні в цілому. Дані пропорції змінюються залежно від умов середовища, в якому функціонує сільське господарство. Порушення пропорцій між складовими частинами структури виробництва провокує утворення внутрішніх протиріч та дезорганізованості системи в цілому.

Важливим наслідком реформування аграрного сектору стало зниження питомої ваги підприємств у виготовленні сільськогосподарської продукції. Так, якщо до початку 90-х років минулого століття вони були основними виробниками сільськогосподарської продукції, то до середини тих же років ситуація кардинально змінилася – основними виробниками стали особисті селянські господарства. Проведемо дослідження і аналіз даних трансформацій на матеріалах Чернівецької області.

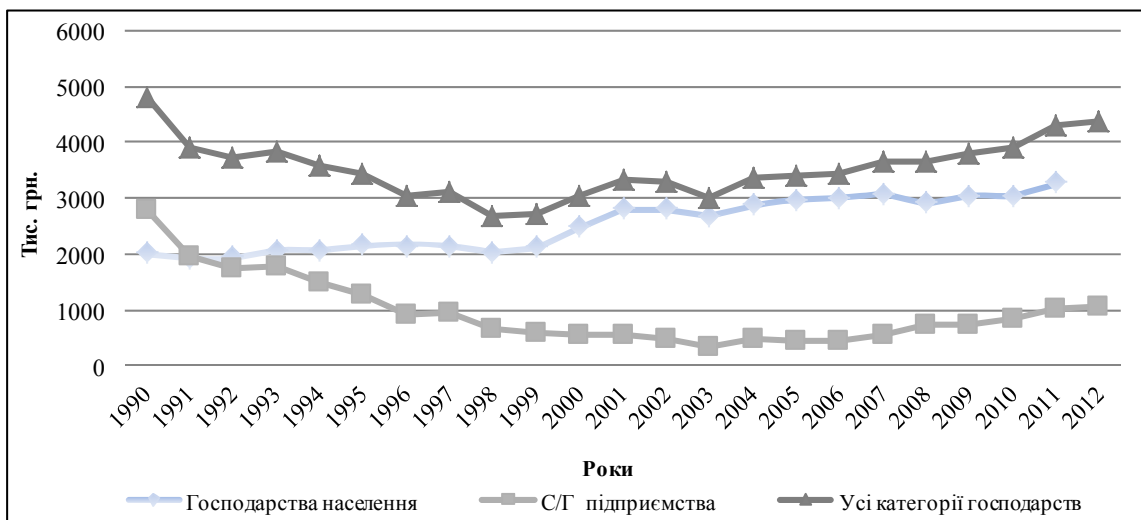


Рис.1. Валова продукція сільського господарства Чернівецької області у 1990–2012 роках за категоріями господарств [2]

Починаючи із 1990 року валовий випуск продукції сільськогосподарських підприємств почав спадати (рис.1), в той час як виробництво у особистих селянських господарствах поживалось. Швидкий розвиток господарств населення став можливим завдяки проведенню заходів роздержавлення, паювання та



приватизації земель. Власниками дрібних земельних паїв на селі стали тисячі громадян, включаючи пенсіонерів, сільську інтелігенцію тощо. Досліджуючи мобільність нинішніх користувачів земель слід зазначити, що в їх структурі переважають особи похилого віку. У власності селян Чернівецької області у 2012 році перебуває 329,9 тис. га сільськогосподарських угідь. З цих громадян третя частина пенсійного віку, з яких значна частина не має спадкоємців або їх спадкоємцями є іноземні громадяни. Аналізуючи даний розподіл земельних ресурсів, можна сказати, що він не тільки не відповідає принципам соціальної справедливості земельної реформи [3, ст.13], але й зумовлює неефективне їх використання. Нині в досліджуваному регіоні домогосподарствами населення виробляється 75% продукції сільського господарства. Натомість у середньому по Україні частка господарств населення в загальному обсязі складає лише трохи більше 60%. Таким чином, у досліджуваному регіоні участь домогосподарств у виробництві продукції сільського господарства набагато перевищує аналогічний загальнодержавний показник. Існуюча відмінність пояснюється насамперед значно більшою густотою сільського населення, порівняно невисоким рівнем розвитку промисловості й інших несільськогосподарських сфер економіки, високою питомою вагою населення зайнятого в особистому господарстві тощо.

Дослідження вкладу різних категорій господарств у виробництво продукції рослинництва із часів здобуття незалежності України показали, що в 90-х роках майже 3/4 валового випуску забезпечували сільськогосподарські підприємства. Однак, в ході трансформацій ситуація кардинально змінилась і вже в 2011 році таку ж частку продукції у загальному обсязі виготовляли господарства населення.

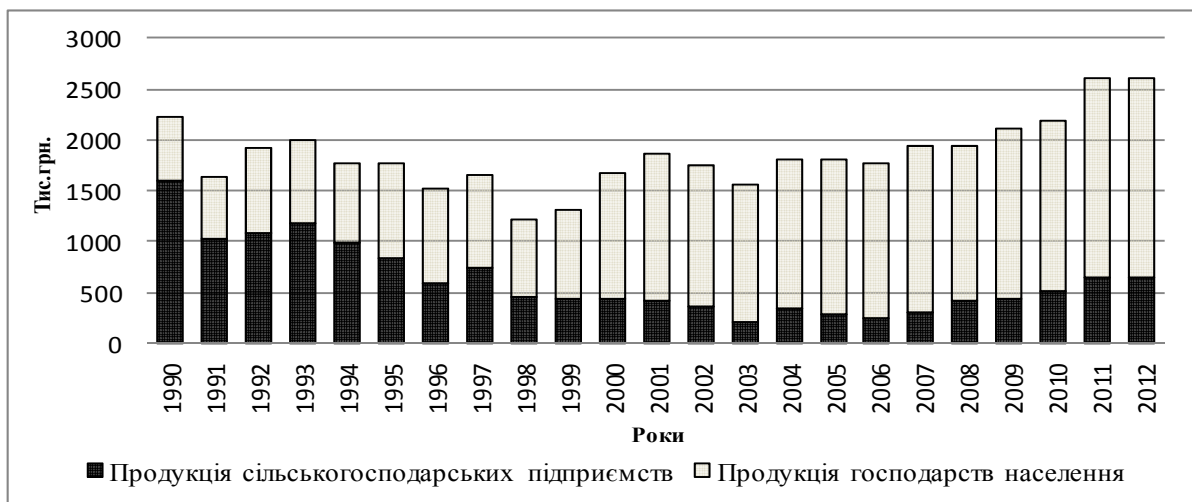


Рис.2. Внесок основних товаровиробників у виробництво продукції рослинництва Чернівецької області у 1990–2012 роках

Варто зазначити, що хоча виробництво продукції рослинництва зазнало значних коливань за досліджуваний період, нині склалася позитивна тенденція його щорічного зростання. Тому можна говорити про певний економічний парадокс, коли, всупереч загальноновизнаним положенням про переваги великотоварного виробництва над господарствами населення, дрібнотоварний сектор сільського господарства в умовах аграрної кризи в Україні проявив більш високу стабільність, а з деяких видів продукції забезпечив навіть зростання обсягів випуску.

Даний парадокс був обумовлений сукупністю наступних факторів:

– В складних умовах перебудови господарського укладу у зв'язку із переходом до ринкової економічної системи, що супроводжувався значними соціально-економічними проблемами, такими як скорочення робочих місць, затримки із виплатою заробітної плати чи її видачею у натуральному вигляді, земля виступила в ролі чи не єдиного продуктивного капіталу селянина, а сільськогосподарська діяльність стала одним із головних засобів забезпечення існування сільських жителів. Тому ефективність і обсяги виробництва у господарствах населення швидко зростали.

– Протягом 1990–1998 років сільськогосподарські підприємства піддавались значному податковому тиску, що теж стало однією із причин більшої успішності дрібнотоварного виробництва. Проте із запровадженням у 1999 р. фіксованого сільськогосподарського податку та наданням сільськогосподарським підприємствам пільг щодо податку на додану вартість дію цього фактора значною мірою нівельовано.

– При низькому рівні механізації виробничих процесів, значно менших обсягах використання засобів виробництва промислового походження господарства населення (порівняно із сільськогосподарськими підприємствами) меншою мірою постраждали від посилення диспаритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію [4, ст. 27].

– Ще однією причиною більш високої ефективності функціонування господарств населення є зростання питомої ваги доходів, одержаних від ведення підсобного господарства, в загальних доходах

домогосподарств. Але це є наслідком, насамперед, зниження реальної заробітної плати в суспільному секторі, а не зростання дохідності підсобних господарств населення [4, ст. 27]. Значних змін в ході трансформаційних процесів зазнала і структура культур, що виробляються в регіоні (табл.1).

Таблиця 1

**Виробництво основних сільськогосподарських культур у Чернівецькій області  
за категоріями господарств [2]**

Вид продукції / Рік	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сільськогосподарські підприємства										
Зернові та зерно-бобові культури	511,8	369,3	162,7	146,7	120,8	195,5	183	182,9	254,3	264,8
Цукрові буряки	974,9	546	290,4	131,8	84,2	76,6	15,9	76,1	123,3	78,1
Соняшник	0,8	5,5	4,2	3,9	1,8	4,6	2,9	4,7	7,7	11,4
Картопля	118,4	18,1	6,9	2,7	3,2	1,8	2,5	1,5	4,9	9
Овочі	74,4	24,6	7,2	3,3	3	5	2,6	2,2	3,5	2,4
Плоди та ягоди	39,2	16,0	16,2	6,6	7,0	8,6	17,5	19,5	19,1	27,3
Виноград, т	-	-	0	0	0	0	0	0	0	0
Господарства населення										
Зернові та зерно-бобові культури	70,1	116,0	163,2	280,2	292,7	284,5	291,8	305,6	338,6	347,1
Цукрові буряки	-	11	31,2	49,7	50	32,3	19,6	27,8	25,2	16,9
Соняшник	0,1	0,5	2	5,7	3,6	4,2	3,7	3,3	3,8	4,1
Картопля	268,5	288	411,2	417,4	507,5	458,8	506,9	494,9	623,6	592,9
Овочі	49,5	51,1	139,0	181,2	193,1	185,2	206	216,8	225,8	225,9
Плоди та ягоди	47,8	55,9	36,4	56,9	55,3	53,5	70,3	77,7	100,3	113,2
Виноград, т	29	355	952	673	877	920	939	957	1052	1058

Проведений аналіз виробництва окремих сільськогосподарських культур засвідчив, що аграрні підприємства у переважній більшості, як у 1990 р., так і в 2012 р., традиційно вирощують зерно, цукрові буряки, соняшник та плоди і ягоди. Так, незважаючи на зниження їхньої питомої ваги порівняно із 1990 р., вони залишаються домінуючими виробниками цукрових буряків і соняшнику. Однак, досить несприятливими є диспропорції, що склалися у виробництві зернових та зерно-бобових культур, оскільки їх валове виробництво у господарствах населення є значно більшим, ніж на сільськогосподарських підприємствах (зокрема, у 2012 році дрібні господарства забезпечили випуск 56,7% даної продукції). В той час як загалом по Україні співвідношення виробництва зернових культур господарствами населення і підприємництва становить 23% і 77% відповідно. Негатив диспропорцій, які склалися в регіоні, заключається в тому, що саме зернові культури користуються значним попитом на зовнішньому ринку, куди має вихід переважно великий, а не малий агробізнес. Окрім того, специфіка даного виду продукції передбачає використання дорогої сільськогосподарської техніки для обробітки значних площ посівів, яку господарства населення не завжди в змозі придбати, тому продуктивність виробництва підприємствами зернових культур могла би демонструвати кращі показники.

Сільськогосподарські підприємства по суті припинили активну діяльність щодо вирощування картоплі, овочів, винограду. Господарства населення сьогодні виготовляють 98,5%, 98,9% та 100% даних культур відповідно. Зосередженість дрібнотоварного виробництва саме на вирощуванні картоплі, овочів та винограду можна пояснити наступними факторами:

- нескладними технологіями вирощування вказаних культур;
- постійно існуючим попитом на дану продукцію на внутрішньому ринку;
- можливістю застосування дешевих і мінімально інтенсивних технологій виробництва. Зниження виробництва продукції рослинництва підприємствами на початку 90-х років справило досить негативний вплив на стан аграрного виробництва в регіоні в цілому. Проте, вже починаючи з 1998 року зменшення обсягів діяльності господарюючих суб'єктів компенсувалось за рахунок зростання активності виготовлення агропродукції у домогосподарствах. У результаті ситуація стабілізувалась, і в даний час існує тенденція щодо поліпшення фінансових результатів функціонування суб'єктів аграрної сфери різних категорій.

Що стосується продукції тваринництва, то тут спостерігається зовсім інша картина. Обсяг валового

випуску продукції господарствами населення зазнав незначних коливань протягом останніх двадцяти років і знаходився приблизно на одному рівні, тому стрімке зниження виробництва на сільгосп підприємствах стало причиною значного погіршення ситуації у регіоні в цілому (рис.3).

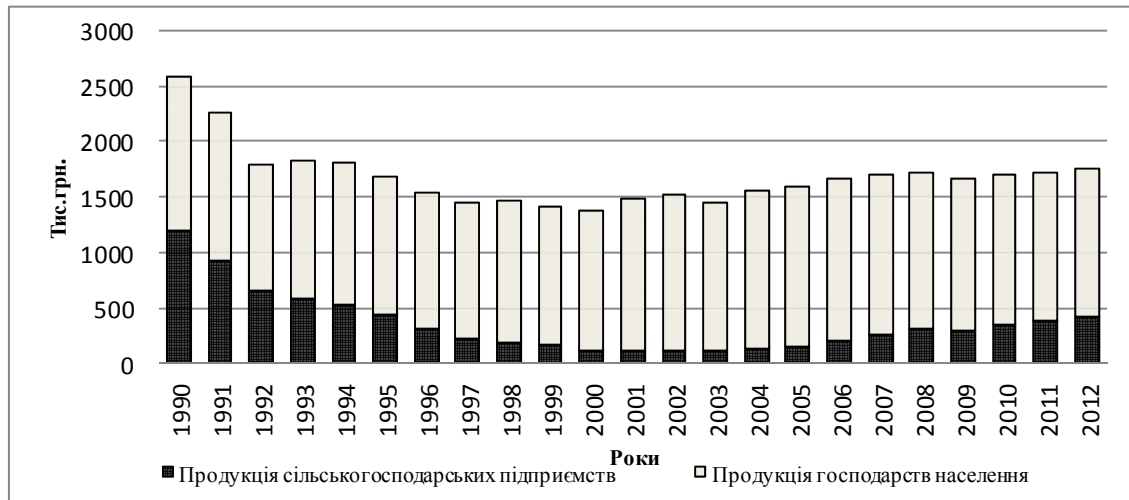


Рис. 3. Внесок основних товаровиробників Чернівецької області у виробництво продукції тваринництва у 1990–2012 роках [2]

У пореформений період так і не вдалося досягти показників валового випуску продукції тваринництва 90-х років. Якщо у випадку із рослинництвом зниження діяльності великих і середніх агроформувань компенсувалось підвищенням активності господарств населення, то у тваринницькій галузі досягнення аналогічного ефекту стало неможливим через ряд причин. Це, насамперед, відсутність у селян достатніх засобів для вирощування, відгодівлі та забою худоби у великій кількості. Єдина позитивна тенденція, що спостерігається у даній сфері за останні роки – зростання кількості підприємств. Це дає змогу прогнозувати підвищення в майбутньому обсягу виробництва продукції тваринництва.

Таблиця 2

**Виробництво основних видів продукції тваринництва за категоріями господарств [2]**

Вид продукції / Рік	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сільськогосподарські підприємства										
М'ясо (у забійній вазі)	55,1	19	5,2	4,7	9,8	11,7	12,3	11,8	13,4	16,8
Молоко	284,3	127,8	38	29,2	22,3	20,1	21,2	19,6	18,9	19,2
Яйця, млн шт.	104,9	36,5	2,8	28,5	121,9	148,9	129,2	193,2	223,9	206,9
Вовна, т	276	111	22	13	14	18	19	15	17	19
Мед, т	232	111	59	15	15	13	13	6	11	8
Господарства населення										
М'ясо (у забійній вазі)	25,5	28,2	24,2	26	27,6	28,1	26,2	26,9	26,2	25,9
Молоко	189,9	237,1	294,6	338,7	322,1	307,4	290,7	288,5	279,1	279,1
Яйця, млн шт.	160,5	144,6	180,2	215,4	207,9	210	212,7	215,2	218,6	224,1
Вовна, т	134	198	147	116	126	137	137	139	132	131
Мед, т	742	680	682	721	664	633	660	665	682	698

Аналіз виробництва продукції тваринництва за роки незалежності України показав, що сільськогосподарські підприємства, які у 1990 році утримували лідируючі позиції у виробництві усіх видів м'яса (68,4%), молока (60,0%), та вовни (67,3%), сьогодні значно втратили свої позиції. Найбільший спад виробництва підприємницьких формувань відбувся серед таких видів тваринницької продукції, як молоко (з 60% до 6,4%), вовна (з 67,3% до 12,6%) та мед (з 23,8% до 1,13%). При цьому, сільське населення, враховуючи самостійну зайнятість у власних підсобних господарствах та намагання зберегти поголів'я ВРХ, свиней, курей та інших видів тварин, а також необхідну кількість бджолосімей, в основних галузях тваринництва виробляє значну частину обсягу валової продукції, а саме: меду – 98,87%, молока – 93,6%, вовни – 87,4%, м'яса – 60,6 %.. Дана ситуація відображає неефективність розвитку тваринництва в регіоні,

оскільки поява сучасних інтенсивних технологій вирощування свинини, м'яса курей, індиків та яєць, мала б зумовити зростання їх обсягу випуску на підприємствах, адже саме дані формування забезпечують максимальну рентабельність вказаної продукції.

Отже, в результаті проведених реформувальних аграрної сфери відбулася деформація її організаційної структури, що стало причиною зниження валового випуску продукції, нерационального використання земельних ресурсів, недосконалості механізмів інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства та недостатнього використання його потенціалу. Для поліпшення ситуації, що склалась, потрібно забезпечити необхідні економіко-правові умови для розвитку господарських структур підприємницького типу, а також розвитку особистих селянських господарств у напрямку кооперації та інтеграції. З цією метою нами розроблена бімодальна матриця трансформацій, яка визначає вектори подальшого розвитку аграрної сфери.

Бімодальність матриці обумовлюється паралельним розвитком двох основних моделей господарювання в аграрній сфері – підприємницьких формувань та господарств населення (табл. 3). Трансформаційні процеси, що відбуватимуться надалі у сільському господарстві повинні бути керованими, тобто структурна політика має бути спрямована на підвищення якісних характеристик аграрного сектору, а саме її ефективності. Реалізовуватись дане завдання має завдяки інституціональному забезпеченню трансформаційних процесів, яке включає в себе інститути-умови (соціальні, економічні, організаційні умови внутрішнього та зовнішнього середовища) та інститути-механізми (програми, нормативно-правові акти, плани, інструкції, контракти).

Таблиця 3



Успішне функціонування господарств населення передбачає такі напрями їх розвитку як утворення структур малого агробізнесу, а також повна чи часткова кооперація та об'єднання із іншими підсобними господарствами, або інтеграція із сільськогосподарськими підприємствами. Це дозволить поліпшити фінансово-економічне забезпечення їх виробничої діяльності, а також створити кваліфіковані координаційні центри збуту продукції. Розвиток сільськогосподарських підприємств також має відбуватися у напрямку кооперації та інтеграції, оскільки існуючі зараз підприємницькі одиниці унітарного типу працюють недостатньо ефективно через брак фінансових, матеріально-технічних ресурсів і не здатні забезпечити високу конкурентоспроможність продукції на міжнародній арені.

Проведені трансформації організаційної структури вплинуть на стан виробничої структури. В результаті має забезпечитись збільшення обсягів виробництва продукції тваринництва, пріоритетизація вирощування на сільгоспідприємствах культур, які потребують використання дорогої техніки, застосування інноваційної складової та користуються попитом на зовнішніх ринках. В той час як господарства населення мали би спеціалізуватись на виготовленні товарів, які постійно можна успішно реалізувати на внутрішньому ринку, а також не потребують значних затрат коштів.

#### Висновки

За роки незалежності України розвиток аграрного сектора супроводжувався значними змінами форм і методів господарювання, перерозподілом виробничих ресурсів та обсягів продукції між господарствами різних категорій, створенням організаційно-правових одиниць ринкового спрямування.

Для сільського господарства період реформування ознаменувався глибокими структурними перетвореннями. За часи трансформацій у країні в цілому та в окремих регіонах зокрема, порушилась цілісність агропромислового комплексу, відбувся розподіл земель та майна, що стало причиною стрімкого спаду виробництва. Закриття значної кількості сільськогосподарських підприємств зумовило розвиток дрібнотоварного виробництва на селі та зростання ролі особистих господарств населення у забезпеченні продовольчої безпеки. У результаті відбулася деформація структури виробництва: протягом останніх років виробництво валової продукції сільського господарства більше як на 70 % забезпечують господарства населення. Дане явище не можна розцінювати як позитивне, оскільки дані господарюючі одиниці малі за розмірами (0,5–1 га), що унеможливило застосування інноваційних продуктів, впровадження передових технологій, формування сучасної матеріально-технічної бази. Багатьом сільським господарникам притаманний низький рівень професійних знань та відсутність належних організаторських здібностей. Нестача фінансових ресурсів домогосподарств обмежує можливості розширення діяльності, а переважання важкої ручної фізичної праці знижує продуктивність господарювання. Окрім того, деструктивність статево-вікової структури користувачів і власників земельних паїв теж негативно відображається на результативності сільськогосподарського виробництва.

Однак, зважаючи на те, що в даний час у аграрній сфері ще не сформовано ефективно діючі високотоварні підприємства, функціонування більшості господарств населення можна вважати виправданим. Але у майбутньому їх розвиток може відбуватися тільки у напрямках кооперації господарюючих одиниць між собою та інтеграції із підприємницькими формуваннями.

Запропонована у статті бімодальна матриця трансформацій аграрної сфери визначає вектори подальших перетворень її організаційної структури, що передбачає створення належних соціально-економічних умов для інтенсифікації розвитку підприємницьких формувань, поглиблення процесів кооперації та інтеграції між різними категоріями товаровиробників. Зазначені зміни організаційної структури зумовлять перетворення у виробничій структурі сільського господарства як на рівні регіону, так і на рівні держави. В результаті чого відбудеться формування оптимальної спеціалізації товаровиробників на виготовленні таких видів продукції, які відповідають їх виробничим потужностям та потенціалу, а також можуть бути реалізовані за доступними для них каналах збуту. Вказані трансформації спрямовані на забезпечення збалансованого та пропорційного розвитку аграрних формувань, а також підвищення ефективності функціонування аграрного сектору за рахунок отримання синергетичного ефекту від оптимального поєднання діяльності різних категорій виробників.

Перспективи подальших досліджень і розробок полягають у визначенні економічно обґрунтованих пропорцій дрібного та крупного товарного сільськогосподарського виробництва, а також оптимального співвідношення різних організаційно-правових форм підприємств аграрної сфери, яке здатне забезпечити максимальну ефективність функціонування даної галузі та продовольчу безпеку держави.

#### Література

1. Скіб'як А.Ю. Структурні перетворення в аграрному секторі регіону / А.Ю. Скіб'як // *Культура народів Причорномор'я*. – 2011. – № 200. – С. 161–165.
2. Сільське господарство Чернівецької області у 2011 році. Статистичний збірник. – Головне управління статистики у Чернівецькій області, 2012. – 181 с.
3. Даниленко А.С. Актуальні проблеми та перспективи розвитку земельних відносин / А.С. Даниленко, І.П. Манько // *Економіка та держава*. – 2006. – № 1. – С. 12–15.
4. Настич В.Г. Розвиток господарств різних категорій в аграрному секторі економіки України/В.Г. Настич// *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. – 2010. – № 1. – С. 26–30.
5. Баланюк І.Ф. Фінансово-економічна результативність пореформеного розвитку агроформувань та господарств населення регіону / І.Ф. Баланюк, І.Д. Шеленко, С.І. Баланюк // *Інноваційна економіка*. – 2010. – № 2. – С. 189–198.
6. Білоконь Т.М. Структурні трансформації аграрного сектора України / Т.М.Білоконь // *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. – 2012. – № 4. – С. 33–39.
7. Мельник Л.Л. Фактори, тенденції та перспективи розвитку аграрних домогосподарств / Л.Л. Мельник // *Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету*. – 2009. – № 1. – С. 182–187.

8. Сава А.П. Еволюція організаційної структури аграрного виробництва та її вплив на економічний розвиток сільських територій / А.П. Сава // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5. – С. 33–38.

9. Сухолиткий М.В. Структура сільського господарства Івано-Франківської області / М.В. Сухолиткий // Науковий вісник Волинського національного університету ім.Л.Українки. – 2010. – № 5. – С. 72–75.

10. Щурик М.В. Критерії та передумови ефективної організації земельного господарства домогосподарствами / М.В. Щурик // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2009. – № 1. – С. 99–110.

#### References

1. Skibiak A.Yu. Strukturni peretvorennia v ahromomu sektori rehionu, Kultura narodiv Prychornomoria, 2011, No. 200, pp. 161-165.
2. Silske gospodarstvo Chernivetskoї oblasti u 2011 rotsi. Statystychnyi zbirnyk. Chernivtsi, Holovne upravlinnia statystyky u Chernivetskii oblasti, 2012, 181 p.
3. Danylenko A.S. Manko I.P. Aktualni problemy ta perspektyvy rozvytku zemelnykh vidnosyn, Ekonomika ta derzhava, 2006, No. 1, pp.12-15.
4. Nastych V.H. Rozvytok gospodarstv riznykh katehoriї v ahromomu sektori ekonomiky Ukrainy, Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu, 2010, No. 1, pp.26-30.
5. Balaniuk I.F., Shelenko I.D, Balaniuk S.I. Finansovo-ekonomichna rezultatyvnist poreformenoho rozvytku ahroformuvan ta gospodarstv naselennia rehionu, Innovatsiina ekonomika, 2010, No. 2, pp. 189-198.
6. Bilokon T.M. Strukturni transformatsii ahromoho sektora Ukrainy, Visnyk Vinnytskoho politekhnichnoho instytutu, 2012, No. 4., pp. 33-39.
7. Melnyk L.L. Faktory, tendentsii ta perspektyvy rozvytku ahrarykh domohospodarstv, Visnyk Dnipropetrovskoho derzhavnoho ahromoho universytetu, 2009, No. 1, pp. 182-187.
8. Sava A.P. Evoliutsiia orhanizatsiinoї struktury ahromoho vyrobnytstva ta yii vplyv na ekonomichnyi rozvytok silskykh terytorii, Innovatsiina ekonomika, 2012, No. 5, pp.33-38.
9. Sukholytyki M.V. Struktura silskoho gospodarstva Ivano-Frankivskoi oblasti, Naukovyi visnyk Volynskoho natsionalnoho universytetu im.L.Ukrainky, 2010, No. 5, pp. 72-75.
10. Shchuryk M.V. Kryterii ta peredumovy efektyvnoi orhanizatsii zemelnoho gospodarstva domohospodarstvamy, Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu, 2009, No. 1, pp. 99-110.

Надійшла 15.01.2014; рецензент: д. е. н. Євдокименко В. К.

УДК 330.3

І. В. ДОРОШЕНКО

Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## ПОТОЧНИЙ СТАН ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ, ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОГНОЗ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ

*У статті розглянуто головні проблеми економіки України як в цілому, так і по окремих галузях. Стисло описаний поточний стан пріоритетних галузей економіки України станом на початок 2013 року, відображені їх наріжні проблеми. Проаналізований стан платіжного балансу України, збалансованості Державного бюджету України, обслуговування зовнішніх боргів, зроблений акцент на неприпустимості різкої девальвації національної валюти України. Наведена думка ряду авторитетних українських економістів. Визначені головні шляхи підвищення конкурентоздатності економіки України. Відображений результат економічної політики окремих країн, досвід яких може бути корисним для розвитку економіки України.*

*Ключові слова: економіка, Україна, металургія, хімія, сільське господарство, енергетика, платіжний баланс, дефляція, безробіття, гривня, державний борг, державний бюджет.*

I. V. DOROSHENKO

T. Shevchenko Kiev national university

## THE CURRENT STATE OF ECONOMICS OF UKRAINE, PERSPECTIVES AND FORECAST FOR FURTHER DEVELOPMENT

*The paper discusses the main problems of the economy of Ukraine as a whole, and in individual sectors. Briefly describes the current status of priority branches of economy of Ukraine at the beginning of 2013, displayed their main problems. The state of Ukraine's balance of payments, balance the state budget, the external debt service, an emphasis on the inadmissibility of a sharp devaluation of the national currency of Ukraine. Given to several authoritative Ukrainian economists. The main ways of improving the competitiveness of the Ukrainian economy. Shows the result of the economic policies of individual countries, the experience could be valuable for the development of the Ukrainian economy.*

*Keywords: the economy, Ukraine, the metallurgy, the agriculture, the energetics, balance of payments, the deflation, the unemployment, hryvnya, the state debt, the state budget.*

**Постановка проблеми.** В цій статті планується здійснити детальний аналіз економіки України на сучасному етапі, та прогноз її розвитку на наступні 5-10 років. Будуть розглянуті головні макроекономічні показники, що обумовлюють стан економіки України, виявлені її сильні та слабкі сторони та представлено

рекомендації щодо головних напрямків її подальшого зростання. Звичайно, цей прогноз не може бути сприйнятий як догма, проте, враховуючи минулий досвід та вважаючи, що якийсь форс-мажори ситуації в економічній та політичній ситуації в Україні та світі не відбудуться (третя світова війна, розпад Сполучених Штатів Америки, Росії та окремих великих європейських країн тощо). Тобто, зовнішня середа залишиться у відносній стабільності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** При описанні проблем, що розглядаються у нижченаведеному дослідженні, будемо спиратись передусім на публікації, що стосуються стану окремих галузей економіки України, їхніх проблем та перспектив подальшого розвитку. Головна увага буде приділена публікаціям на ділових та новостійних інтернет-ресурсах, оскільки вони є швидко доступними та оперативними з точки зору актуальності інформації. Також спиратимемось на кілька важливих законодавчих актів, передусім – на Закон України «Про Державний бюджет України на 2013 рік».

Платіжний баланс України та супутні макроекономічні проблеми. На сьогоднішній день ситуація з платіжним балансом в Україні є достатньо негативною. За підсумками 2012 року дефіцит зведеного платіжного балансу склав 4,2 млрд.доларів США проти 2,5 млрд.доларів США в 2011 році (24), при цьому головною причиною такого збільшення дефіциту стало зростання негативного сальда зовнішньої торгівлі до астрономічної суми у 20,5 млрд.доларів США (проти 16,3 млрд.доларів у 2011 році). При цьому значною причиною погіршення торговельного сальда стало зниження цін на експортну продукцію українських виробників у зв'язку із зниженням попиту на ряд товарів українського експорту (передусім, металургію). В той же час експорт сільськогосподарської продукції залишався на належному рівні. Дефіцит зовнішньої торгівлі покривався профіцитом по рахунку операцій з капіталом та фінансових вкладень на 10,2 млрд.доларів США. Проте значна частина такого профіциту викликана новими залученнями грошових коштів на міжнародному ринку. До того ж, негативним є фактором скорочення золотовалютних резервів Національного банку України наприкінці року до 24,5 млрд.доларів США, що дорівнює середньому розміру імпорту за 2,8 місяців при критичному значенні його у 3 місяці (39). Звичайно, така ситуація не може втішати. Тому зараз Уряд України активізує переговори з іноземними кредиторами, передусім – з Міжнародним валютним фондом щодо залучення додаткових ресурсів в розмірі приблизно 15 млрд.доларів США. Це на даному етапі проблеми відстрочить, передусім, з можливим тиском на гривню, проте буде лише певним відстроченням проблем. Фактично отримання кредиту МВФ означає фінансування дефіциту бюджету за рахунок залучених коштів, що є об'єктивно неприйнятним з економічної точки зору. Як зазначає колишній міністр фінансів України Віктор Пинзеник, МВФ дозволяє впоратись із поточним борговим навантаженням, проте не усуває причин фінансового розриву (30). Також Віктор Пинзеник визначає найбільші проблеми, що стосуються державних фінансів України (26), (27), (28). Це передусім те, що Україна має дефіцитний бюджет. Офіційно закладений дефіцит Державного бюджету 2013 року складає 50 млрд.гривень, а існує також скритий дефіцит у вигляді незафіксованих видатків. Прикінцеві положення документу дозволяють уряду за поданням міністерств самостійно збільшувати видатки бюджету. Скільки їх буде – невідомо. До того ж, є велика загроза невиконання доходної частини Держбюджету. Враховуючи показники виконання Держбюджету 2012 року (288 млрд.гривень надходжень при запланованих 322 млрд.гривень), Пинзеник вважає, що є загроза ненадходження до державної казни доходів мінімум на 35 млрд.гривень, що ставить під загрозу виконання ряду програм Держбюджету. Доходи Державного бюджету України згідно на 2013 рік заплановані у сумі 362.830.144,1 тис. гривень, видатки - 412.060.560,7 тис. гривень. Граничний обсяг дефіциту Державного бюджету України у сумі 50.532.000 тис. гривень, у тому числі граничний обсяг дефіциту загального фонду Державного бюджету України - у сумі 44.534.536,9 тис. гривень та граничний обсяг дефіциту спеціального фонду Державного бюджету України - у сумі 5.997.463,1 тис. гривень (2). Тому потенційний дефіцит цього річного Держбюджету бюджету може досягнути ледь не астрономічної суми в 100 млрд.гривень. Фактичне виконання Держбюджету за січень 2013 року підтвердило, що існують серйозні проблеми. Зростання надходжень до загального фонду Держбюджету у січні 2013 року порівняно з січнем минулого року склало лише 0,5% проти запланованого 9,2%. (10) Проте є також інші цифри щодо виконання Державного бюджету України за січень 2013 року – до загального фонду Державного бюджету України зараховано 20 млрд 52,9 млн грн., що на 1 млрд 955,7 млн грн (10,8%) перевищує показники минулого року. За словами Голови Державної казначейської служби України Сергія Харченка, це складає 102,7% від планових показників на січень 2013 року (31). В той же час Пинзеник каже, що це в значній мірі досягнуто за рахунок авансових платежів щодо податку на прибуток. Це є фактично тимчасовими заходами та проблему розбалансованості державних фінансів це не вирішить. Останні роки завдяки поступовому підвищенню соціальних стандартів, що не відповідали темпам економічного розвитку держави, Україна спіткнулась віз проблемою зростання державного боргу, причина якого полягає у дефіциті бюджету, який виникає внаслідок надмірних державних витрат. Як зазначає той самий Пинзеник, «за останні 5 років державний борг України зріс у 6 разів. Згідно Закону України «Про Державний бюджет України на 2013 рік», граничний обсяг державного боргу визначений на 31 грудня 2013 року в сумі 483.031.984 тис. гривень. Основна проблема у тому, що велика частина боргу – це так званий короткий борг. До того ж в Україні є неурядові борги – зовнішній борг держави сьогодні складає додатково 132 мільярди доларів, що становить 70% ВВП. Тепер ми стикнулися з проблемою неможливості обслуговування боргів».

Вже зараз показники зовнішнього боргу на рівні 35% і 21% від Валового внутрішнього продукту України. Це – достатньо критичне значення, після якого у деяких країнах починались дефолти. Дослідження Кармена Рейнхарта та Кеннета Рогоффа відзначає, що такий стрибок державного боргу у відношенні до ВВП загрожує суверенним дефолтом. За період 1970-2008 років більш, ніж половина криз неплатежів з держборгом припало на країни, де це співвідношення не досягло і 60%. Другим небезпечним значенням вважається показник зовнішнього боргу в 30-35% до ВВП. Тобто, саме те, що є в Україні. Однак необхідно відмітити, що ситуація з критичним рівнем відношення держборгу до ВВП в різних країнах різна. В Україні є проблема, що велика частина боргу, як було зазначено вище, є коротким боргом. Наприклад, на нинішній рік тільки виплата процентів по державному боргу складає 4,3 млрд доларів США, що приблизно дорівнює 2,4% від ВВП. В загалом на 2013 рік у першій половині припадають дуже значні погашення – тільки по зовнішнім боргам Україна вимушена буде сплатити приблизно 9 млрд.доларів США. Частково ця проблема була вирішена на початку лютого – 4 лютого 2013 року було розміщено десятирічних єврооблігацій на суму 1 млрд.доларів США за ставкою 7,625% річних. Це позитивно з точки зору реструктуризації та збільшення терміну погашення боргів, проте щорічний процентний платіж складає понад 70 млн.доларів США. Таким чином, як, на нашу думку, справедливо вважає Пинзеник (26), перший крок, який повинна зробити Україна – переглянути бюджет і припинити жити в борг.

Звичайно, реструктуризація допомагає, коли є проблеми з ліквідністю, проте, як вже зазначалось, конче необхідно вирішити проблему, пов'язану із нарощенням обсягу боргу. Тобто, держава повинна нарешті заробляти більше, аніж віддає. До того ж, нестабільною залишається ситуація з іноземною валютою. У випадку зниження курсу гривні до долара США співвідношення державного боргу до ВВП та доходної частини бюджету значно зростає. Це ситуацію тільки погіршить, і держава у кращому випадку зможе ледь забезпечити лише нагальні потреби щодо тих галузей, які фінансуються переважним чином за рахунок бюджетних коштів. А щоб це реально було зробити – треба і усунути недовіру населення щодо інвестування коштів в українську економіку, скасувати пільги щодо оподаткування через офшорні зони та головне – скоротити видатки. Також доведеться піти на непопулярні заходи щодо підвищення, наприклад, цін на газ для населення. Треба здійснити достатньо непопулярних заходів, на які наступного року наважитись буде ще важче внаслідок наближення президентських виборів, але іншого виходу немає. Надалі позичати кошти українській державі буде все важче і важче. Тому треба виходити з того, що маємо. Життя не по наявних коштах тільки погіршить ситуацію і призведе в кінцевому випадку до вкрай небажаних наслідків.

Тому надалі зупинимось на одній з наріжних проблем економіки України – курсі долара США та інших валют до гривні. Існує дуже багато прогнозів щодо можливого різкого зниження курсу гривні до долара США. Одразу треба зазначити, що жодних суттєвих проблем економіки України це у довгостроковому часі не вирішить. Буде короткотерміновий ефект, пов'язаний з певним скороченням імпорту та невеликим зростанням експорту, проте, як ми зазначили вище, значна частина експорту виробляється на застарілих потужностях. У відповідності до досвіду минулих випадків девальвації гривні, можна відмітити, що значна девальвація гривні ані в 1998, ані в 1999, ані в 2008 роках не призвела ані до суттєвого приливу іноземних інвестицій, ані до суттєвої модернізації підприємств. До того ж, враховуючи значну частку так званого критичного імпорту енергоносіїв, девальвація без зниження цін у доларовому еквіваленті на енергоносії призведе до зростання їх вартості в Україні, що неминуче викличе інфляцію. Це, окрім зниження життєвого рівня населення, призведе до значної політичної нестабільності і повністю нівелює практично єдиний позитивний момент з інвестиційної точки зору – здешевлення робочої сили. Про серозні податкові пільги можна буде забути у зв'язку із необхідністю фінансувати вищезгаданий державний борг. Населення у передчутті девальвації восени 2012 року придбало приблизно 4 млрд.доларів США, і ця тенденція залишиться, оскільки довіра до національної валюти буде втрачена ще мінімум років на п'ять. Надмірна доларизація економіки залишиться. Тому, на нашу думку, девальвація національної валюти – не вихід для подальшого розвитку економіки України. Національний банк України на протязі осені робив усіх найважливіших заходів, щоб утримати ситуацію на валютному ринку під контролем. Зокрема, робились кроки, пов'язані зі стерилізацією грошової маси на ринку. Це призвело до встановлення надзвичайно високих процентних ставок на міжбанківському ринку та практично повного зупинення кредитування юридичних та фізичних осіб. Така політика може бути лише короткочасною, хоча вона певні результати дала. Курс долара США до гривні суттєво не змінився. Проте це було досягнуто великою ціною – за менше ніж півроку Національний банк витратив валютних резервів близько 5 млрд.доларів США. Навіть був застосований психологічний крок – активно здійснювалось обговорення (і навіть внесення відповідного проекту до Верховної Ради України) введення податку на продаж іноземної валюти для фізичних осіб. Звичайно, це нічого доброго б для економіки та валютного ринку не дало, окрім надприбутків для тіньових ділків та збитків для більшості громадян, що мають невеликі (до 1 000 – 1 500 доларів США) заощадження в іноземній валюті, проте певний ефект мало. Перевищення обсягу купівлі населенням іноземної валюти (передусім, долара США) над її продажем, яке напередодні виборів становило близько 1,8 млрд.доларів США у вересні, близько 2,2 млрд.доларів США у жовтні та 1,5 млрд.доларів США у листопаді, у грудні склало трохи більше 0,2 млрд.доларів США. Звичайно, на таку різницю вплинув також і фактор сезонності напередодні новорічних свят, проте діяв і психологічний чинник.



Що стосується жорсткої грошово-кредитної політики Національного банку, то його політика дорогих грошей, окрім вже розглянутих позитивних та негативних наслідків, призвела ще до одного негативного впливу – дефляції. За 2012 рік в цілому загальний рівень цін знизився на 0,2%. Загалом дефляція є негативним фактором для економічного розвитку, оскільки фактично дестимулює економічну діяльність внаслідок зниження цін. В Україні негативний ефект дефляції підсилений знаним стрибком процентних ставок. Це фактично обумовлює відсутність кредитування та обумовлює економічний спад. В той же час, як було зазначено раніше, жорсткі заходи Національного банку на грошово-кредитному ринку були багато в чому вимушені аби уникнути девальвації. У подальшому необхідно переходити до більш гнучкої політики на грошово-кредитному ринку, так званої адаптивної. Це, до речі, повністю відповідає рекомендаціям спеціалістів Міжнародного валютного фонду. Такий авторитетний економіст, як Валерій Геєць (8) також згодний на те, що можливе певне послаблення грошово-кредитної політики та невеликий рівень інфляції (до 10% на рік). З великою впевненістю можна зазначити, що Національному банку України доведеться здійснити певне послаблення грошово-кредитної політики, що можливе, незабаром призведе до деякого зниження курсу гривні до долара США (наприклад, до рівня 8,3 - 8,4 гривні за 1 долар), але це буде зроблено не раніше 2 кварталу 2013 року, оскільки значні платежі по зовнішнім боргам, номіновані в доларах США, припадають на кінець першого кварталу. Куди складніше завдання стоїть, як вже зазначалось, перед українським урядом, який має здійснити жорсткі заходи щодо бюджетної політики з метою ліквідації зростання боргів. У випадку відсутності зростання ВВП на рівні 2-3% в цьому році, передусім, завдяки несприятливій зовнішній кон'юктурі доведеться йти на секвестр певних статей Держбюджету, але іншого виходу немає.

Але скорочення видатків Державного бюджету України має носити достатньо точечний та обумовлений характер. Звичайно, головними статтями скорочення будуть так звані незахищені статті – передусім, державні капіталовкладення, будівництво окремих об'єктів тощо. Проте тотальне скорочення може призвести до неналежного стану ряду важливих інфраструктурних об'єктів (наприклад, доріг), що призведе до зниження інвестиційної привабливості держави. Тому доведеться скорочувати також ряд соціальних видатків. Зокрема, обов'язково треба проводити пенсійну реформу, яка має бути спрямована на підвищення пенсійного віку та зменшення видатків Пенсійного фонду України. У тому ж Державному бюджеті України на 2013 рік на покриття видатків Пенсійного фонду з 412 060,6 тис.гривень загальних видатків на покриття дефіциту Пенсійного фонду закладено 83 233,6 млрд.гривень, тобто 20,2% всіх видатків Державного бюджету. Ця цифра на понад 30 млрд.гривень перевищує розмір дефіциту Державного бюджету України. Загалом станом на 1 січня 2012 року в Україні з близько 45,634 млн.чоловік населення пенсіонерами були 13,757 млн.осіб (або приблизно 30% населення). До того ж, кількість пенсіонерів практично дорівнює кількості працюючих. Навіть на середню пенсію в розмірі близько 1 100 гривень в місяць кожному необхідно близько 15 млрд.гривень щомісячно та 180 млрд.гривень щорічно. Це перевищує 10% ВВП держави. Частина коштів акумулюється Пенсійним фондом, але, як бачимо, значна сума має покриватись з Державного бюджету України. Значне збільшення доходів Пенсійного фонду України без впровадження додаткових податків практично нереально, а це, в свою чергу, буде сприяти, знову ж таки, зниженню інвестиційної привабливості держави. Авторитетні економісти, зокрема, Валерій Геєць (8), зазначають, що без пенсійної реформи, спрямованої на скорочення видатків на пенсійне забезпечення, не обійтись. Старий механізм міг би працювати, якщо б пенсійний вік був підвищений ледь не до 75 років. Тому необхідно відмовлятись від старого механізму пенсійного забезпечення та поступово підвищувати пенсійний вік, скорочувати пенсії, що перевищують, наприклад, середню заробітну плату в державі тощо.

До того ж, держава вимушена утримувати не одних лише пенсіонерів. Окрім бюджетників, є проблема безробіття, яка є однією з головних макроекономічних проблем будь-якої економіки. На сьогоднішній день ситуація наступна. За методологією Міжнародної організації праці (МОП) рівень безробіття в Україні скоротився в січні-вересні 2012 року порівняно з показником першого півріччя 2012 року на 0,4 п.п. - до 8% (33). Як сказано в повідомленні, в регіональному розрізі в січні-вересні найбільший показник безробіття за методологією МОП зафіксовано в Рівненській області - 10,7% працездатного населення, в Тернопільській і Житомирській областях – по 10,6% працездатного населення. Найменший показник безробіття зафіксовано в Києві - 5,8% працездатного населення, в Криму - 5,9% і в Одеській області – 6% працездатного населення. В абсолютних цифрах кількість безробітних серед працездатного населення України за методологією МОП у січні-вересні 2012 року становила 1,62 млн. чоловік. З одного боку, рівень безробіття не виглядає критичним у порівнянні з рівнем безробіття, наприклад, в деяких країнах Євросоюзу (Іспанія, Греція тощо, де цей показник перевищує навіть 20%). З іншого боку, є високий ризик зростання безробіття. Це особливо стосується міст, передусім у центральній та східній Україні, де є велика кількість містоутворюючих підприємств, на яких висока собівартість продукції. Як ми розглянули вище, перед великими підприємствами України, як і перед більшістю господарюючих суб'єктів держави, наразі гостро постає питання скорочення собівартості продукції що виробляється. А вони мають (у порівнянні із закордонними конкурентами) низьку продуктивність праці та надлишкову кількість робочих місць на підприємствах. Тому поступово доводиться продовжувати скорочення робочих місць, яке вже і так триває. Це є класичним структурним безробіттям, яке відбувається внаслідок необхідності перекваліфікації людей,

що втратили роботу. І хоча у деяких економічних підручниках, наприклад, «Економікс», структурне безробіття вважається частиною природного рівня безробіття, яке існує практично постійно, в Україні на даному етапі такий підхід неприйнятний. Структурне безробіття є природним у передовій економіці, де постійно створюються нові робочі місця в інших галузях, а головне – не такий високий рівень зайнятості на тих підприємствах, де гостро стоїть питання звільнення значної частини працюючих. Тому структурне безробіття в Україні – дуже важлива проблема. Як метод її вирішення – створення нових робочих місць в регіонах, в яких це актуально. У світі ця проблема вирішується (8) розвитком малого та середнього бізнесу. В нашому випадку це достатньо важко, оскільки вік значної кількості працюючих, що вивільняються, перевищує 40-45 років, і їм значно важче в силу вікових особливостей перекваліфікуватись. До того ж, малий та середній бізнес в Україні зможе створити значно меншу кількість робочих місць, ніж потенційно буде вивільнено співробітників. Стосовно створення нових виробництв, то вважається, з урахуванням дороговізни ресурсів, створення робочих місць в галузях з низькою матеріаломісткістю. Створення одного робочого місця в таких галузях коштує приблизно 100 тисяч доларів США (8). Але, якщо цим не займатись, Україна ризикує залишитись ледь не назавжди країною третього світу. До того ж, згідно європейського Лісабонського договору (12) державна підтримка має спрямовуватись, передусім, на розвиток нових видів діяльності та усунення диспропорції між регіонами. Це дуже важливо для України. Окремо, що стосується вивільнених працівників, особливо в депресивних регіонах, мають бути розроблені державні програми зайнятості, наприклад, виконання певних громадських робіт тощо. Але це питання є і ще багато років буде залишатись болючим для української економіки.

Ще одна вкрай болюча проблема для економіки України – корупція в органах державної влади та проблема захисту права власності. На сьогоднішній день значна частина державних ресурсів витрачається неефективно. Розмір державної підтримки економічного розвитку перевищує 40 млрд.гривень (12) прямих видатків, податкові пільги, податкові кредити та державні гарантії (понад 70 млрд.гривень). Проблема полягає в тому, що підтримка спрямовується в значній мірі на підтримку збиткових підприємств, а неофіційно – значна частина розкрадається. Класичний приклад – понад 40 млрд.гривень було спрямовано в транспортну інфраструктуру та будівництво об'єктів, що стосуються Євро-2012. Після закінчення вкладення коштів в ряд об'єктів спад у будівництві склав 20% (12). Падіння має місце і в галузі державних та пасажирських перевезень. Таким чином, ефект мультиплікатора, описаний в американській економічній літературі («Економікс»), не спрацював. Ледь не головним фактором було «освоєння» коштів чиновниками, що спричинило неефективність державних видатків.

Також важливо для держави подолати проблему рейдерства. Це – реальна загроза інвестиційної привабливості економіки України. Рейдерство стає можливим фактично також завдяки корупції в органах державної влади, оскільки рейдери мають певну «підтримку» з боку державних органів, що мають захищати право власності – судів, правоохоронних органів тощо. Звичайно, великих інвесторів типу «Арселор Міттал» це не буде стосуватись, проте реальна незахищеність права власності не сприятиме розвитку, передусім, малого та середнього бізнесу. А це – десятки а то й сотні робочих місць, які є вкрай важливими для економічного зростання України. Для великого бізнесу – також дуже важлива проблема. Якщо немає впевненості в майбутньому праві власності та перспектив розвитку діяльності, про серйозні інвестиції не може бути й мови. Це особливо важливо ще й тому, що, як зазначалось неодноразово, багато великих підприємств має відсталі технології, які конче необхідно модернізувати.

Висновки та головні шляхи вирішення існуючих проблем. Як попередній підсумок, можемо відзначити, що, незважаючи на здійснене за 21 рік незалежності реформування економіки України, побудову економічної моделі, що ґрунтується на ринкових механізмах функціонування, існує дуже багато проблем подальшого розвитку. Передусім, більшість підприємств змінили форму власності, проте проблеми модернізації підприємств залишаються дуже актуальними. Наразі це питання стало ще гострішим, оскільки, порівняно з 90-ми роками, значно дорожчими стали ресурси, переважну більшість яких (окрім фактично землі, залізної руди та вугілля з великою натяжкою, оскільки собівартість видобутку дуже висока) Україна не має. У 90-х роках минулого та й на початку нового століття реформи в багатьох галузях економіки України йшли дуже повільно. Це сталося завдяки, головним чином, соціального популізму та відсутності політичної волі у багатьох політиків швидко проводити економічні реформи, які б були вразливі із соціальної точки зору. Особливо це стосується невирішення питань з обігом земель сільськогосподарського призначення, відсутності необхідних капіталовкладень для оновлення інфраструктурних об'єктів (зокрема, енергетики, транспорту) тощо. Ці проблеми з часом тільки поглибилися та потребують скорішого вирішення. В умовах швидкого розвитку за останні 20 років деяких країн, переважним чином Китаю та інших країн Південно-Східної Азії, для посідання Україною належного місця в світі вкрай необхідно мати сучасну економіку, що базується на технологіях найвищого рівня. Тому для забезпечення нормального розвитку економіки України потрібні наступні заходи:

- Бюджетна політика, що базується на збалансованому бездефіцитному Державному бюджеті України;
- Обмеження державних видатків, в тому числі соціальних виплат, що дозволить зменшити розмір дефіциту державного бюджету;

- Стабільність політичної ситуації та чинного законодавства, поєднана з жорстким дотриманням права приватної власності та забезпеченням цього з боку державних органів, в тому числі, жорсткі заходи щодо протидії корупції та рейдерству, особливо з боку органів державної влади;

- Прогнозована грошово-кредитна політика Національного банку України та фінансова політика Уряду України, що спрямована на забезпечення стабільності національної валюти країни та державних фінансів;

- Стимулювання інвестицій в головні галузі української економіки (металургію, машинобудування, хімічну промисловість, сільське господарство), що сприятиме підвищенню його матеріально-технічної бази та використання сучасних технологій;

- Створення умов для розвитку на території України підприємств, що виробляють конкурентоспроможну високотехнологічну продукцію, що продаватиметься як в межах України, так і за кордон;

- Розвиток та модернізація окремих інфраструктурних проектів, що забезпечать підвищення інвестиційної привабливості ряду пріоритетних галузей економіки України.

Тільки, здійснюючи ці заходи в комплексі, можна забезпечити сталий розвиток економіки України та досягнення нею конкурентоспроможності на рівні розвинених країн світу.

Проблеми економічного розвитку, з якими спіткнулись інші країни. Як справедливо зазначав легендарний залізний канцлер Німеччини Отто фон Бісмарк, «дурень вчиться на власних помилках, а розумний – на чужих». Тож спробуємо розглянути економічний досвід розвитку окремих країн, який може бути корисним для економіки України в майбутньому.

Порівнювати Україну доцільно з країнами, які мають подібні кліматичні та економічні умови. Непоганий, на нашу думку приклад – Аргентина. Головний предмет експорту цієї країни – сільськогосподарська продукція, передусім, соя.

До другої світової війни аргентинська економіка була однією з провідних економік світу. Тоді мав місце значний експорт сільськогосподарської продукції, масова еміграція з Європи, зокрема, з Італії. Але після другої світової війни, коли в Європі настала стабільність, аргентинська економіка не змогла перебудуватись на економіку високих технологій та інновацій (13). Головною причиною вважаються помилки тодішнього керівництва країни на чолі з президентом Хуаном Пероном. Він замість інноваційного розвитку економіки почав робити відверто популістські кроки – надмірні дотації на житло, державні пенсії, дотації провінціям тощо. Ніхто не каже, що треба було повністю від цього відмовитись, але обсяги такого перерозподілу Валового внутрішнього продукту стали однозначно надмірними. До того ж, захистив економіку країни від впливу іноземних товарів та капіталу. Щоправда, у 1989 році президент Карлос Менем прийнявся за радикальні економічні реформи. Він максимально відкрив ринки для іноземного капіталу. Були знижені імпорتنі та митні тарифи, зняті адміністративні бар'єри для ведення бізнесу, курс песо жорстко прив'язаний до долара США (1:1), а приватизація охопила все, навіть стратегічні галузі. В результаті обсяг прямих іноземних інвестицій зріс з \$ 8,8 млрд в 1989 році до \$ 36 млрд в 1997-у, а з 1991 по 1997 роки національна економіка зростала в середньому на 6,1 % щорічно, що стало кращим показником на континенті. Здавалось, що може повернутись економічне диво, приблизно таке, яке було напередодні Другої світової війни.

Але останні роки до влади в Аргентині прийшли подружжя Кіршнерів, які багато у чому повторюють помилки піронізму. Уряд почав активно підтримувати споживання та заробітні плати (13), однак, окрім уповільнення розвитку економіки, почалась інфляція. Соцпрограми, обсяг яких за останні 8-10 років збільшився у 6 разів, включали в себе, наприклад, безкоштовну роздачу продуктів харчування та побутових товарів, працевлаштування студентів та побудову футбольних стадіонів. В той же час витрати на довгострокові проекти - вкладення в медицину, транспорт, інфраструктуру - були мінімальними. Це багато в чому нагадує Україну 2005-2007 років, коли різке збільшення соціальних виплат (в тому числі заощаджень по радянських вкладах) призвело до зростання інфляції до двозначного рівня. Наразі інфляція стала справжньою проблемою Аргентини. Хоча за офіційними даними вона не перевищує 10 %, незалежні економісти, в тому числі аналітики The Wall Street Journal, оцінюють інфляцію у 25 % в нинішньому році. При цьому боротьба з інфляцією ведеться фактично у ручному режимі – в державі ввели обмеження на операції з іноземною валютою, ведеться війна з тіншовим ринком тощо. При цьому проведена масштабна націоналізація, зокрема націоналізований найбільший авіазавод, залізні дороги, а також приватні пенсійні фонди. У 2011 році Аргентина визнана світовим лідером за кількістю протекціоністських заходів, а в травні 2012 року Європейський Союз подав позов проти Аргентини у Всесвітню торговельну організацію, обвинувативши її в порушенні правил вільної торгівлі. Внаслідок таких заходів зростає вплив капіталу, що за 2011 рік збільшився вдвічі та досяг 20 млрд.доларів США. Фактично держава ледь витягує економічні проблеми за рахунок того, що зростає ціна на сою – головний продукт експорту держави. Проте це не вирішить економічних проблем та не запобігатиме подальшого статусу економіки Аргентини як сировинно-колоніальної. Зараз частка ВВП Аргентини в світі досягає лише 2/3 від того, що було у середині 90-х. До того ж, великі соціальні витрати призвели до дефіциту бюджету, який уряд, в умовах впливу капіталу, вимушений покривати за рахунок залучення коштів за допомогою в тому числі державних облігацій. Доходність їх досягла дуже великої цифри – 14,2% (для розвинених країн цей показник не перевищує 1,5 –

3%, Україна випускає євробонди із доходністю 7,625% річних). Більше тільки у Греції, стан державних фінансів якої є на межі краху.

Фактично з досвіду Аргентини Україні треба врахувати те, що відвертий соціальний популізм та неналежний перерозподіл доходів, відсутність стимулювання високотехнологічного розвитку призводить до розбалансування державних фінансів та подальшої відсталості економіки. Навіть у розвинених економіках (передусім, Європейського Союзу) саме надмірні соціальні видатки стали причиною нарощення боргів. До речі така система призводить до дестимуляції праці. Наприклад, у Голандії, в якій не зафіксовані найсерйозніші проблеми в Європі, вибудована система допомоги, яка робить працевлаштування на некваліфіковану роботу не вигідним (18), оскільки людина втрачає допомогу, яка ненабагато менше заробітної плати. У тієї ж Франції з метою покриття дефіциту бюджету були збільшені податки на доходи найбільш заможних до рівня 75%, що призвело до небажання найбагатших французів їх платити, та підштовхнуло до еміграції. В Греції крах державних фінансів був викликаний надмірними витратами, зокрема, тим, що при загальних валових доходах грецької залізниці у 100 млн. євро загальний фонд заробітної плати становив 400 млн.євро (19). Навіть у Сполучених Штатах Америки на сьогоднішній день існує 66,1 млн. осіб, що отримують продуктові картки або інші соціальні виплати. Також в США 21,2 млн. осіб, що працюють на державу. 109,3 млн. осіб працюють в приватному секторі. Звичайно, що 109,3 млн. осіб все важче й важче утримувати 87,3 млн. осіб, особливо якщо кількість перших зменшується, а кількість других – зростає. Це й призводить до поступового збільшення державного боргу Сполучених Штатів Америки. Тому, на нашу думку, Україні, яка не перебуває на такому технологічному рівні, як Сполучені Штати Америки, необхідно дуже виважено здійснювати бюджетні видатки та спрямовувати зусилля на модернізацію економіки та впровадження нових сучасних технологій.

### Література

1. Земельний кодекс України.
2. Закон України «Про Державний бюджет України на 2013 рік».
3. Агропродукция составила 58% экспорта Украины в 2012 году,- УКАБ[Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ianp.com.ua/ru/news/tech/read/24562>
4. Аксенов Ю., Заика А. Металлурги потеряют выручку. Консенсус-прогноз Forbes.ua [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://forbes.ua/business/1345200-metallurgi-poteryayut-vyruchku-konsensus-prognoz-forbes-ua>
5. В 2012 году Украина сократила валовой сбор зерна на 18,6% - Госстат. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.apk-inform.com/ru/news/1012836>
6. В Украине дефицит внешней торговли товарами за 11 мес. 2012 г. увеличился на 7,7% - до 13,8 млрд долл [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.rbc.ua/rus/newslineshow/v-ukraine-defitsitvnesheiny-torgovli-tovarami-za-11-mes-2012-14012013115200>
7. В украинской колбасе все больше импортного мяса [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://delo.ua/business/v-ukrainskoj-kolbase-vse-bolshe-importnogo-mjasa-194780/>
8. Геєць В.: І двох термінів Януковичу не вистачить для реформ [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/10/22/340493/>
9. Дефляция в Украине: самое больше зло? [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2012/10/24/289984>
10. Доходную часть госбюджета выполнить нереально, — Пинзеник [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://minfin.com.ua/2013/02/02/714187/>
11. Как погибала сталь. Падение металлургии выбросило на улицу больше 100 000 человек [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2013/01/02/294117>
12. Кому помогает государство [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2013/02/10/296386>
13. Корреспондент: Аргентинское танго. Что завело экономику Аргентины в тупик [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://korrespondent.net/business/economics/1408068-korrespondent-argentinskoe-tango-chto-zavelo-ekonomiku-argentiny-v-tupik>
14. Куюн С. Белорусский расчет [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/beloruskiy\\_raschet.html](http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/beloruskiy_raschet.html)
15. Куюн С. Бензин течет мимо бюджета [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/benzin\\_techet\\_mimo\\_byudzheta.html](http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/benzin_techet_mimo_byudzheta.html)
16. Куюн С. Лисичанский хеппи-энд [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/lisichanskiy\\_heppi-end.html](http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/lisichanskiy_heppi-end.html)
17. Куюн С. Нефтерынок: ржавое существование на фоне мегаприбылей [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/nefterynok\\_rzhavoe\\_suschestvovanie\\_na\\_fone\\_megapribyley.html](http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/nefterynok_rzhavoe_suschestvovanie_na_fone_megapribyley.html)
18. Латынина Ю. 7 тис. одних волонтеров. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ej.ru/?a=note&id=12605>

19. Латынина Ю. Итоги года. Новое большинство [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://ej.ru/?a=note&id=12540>
20. Марокко - третий по объемам покупатель украинской пшеницы [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.apk-inform.com/ru/news/1013248>
21. Меньше потреблять и больше работать [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2012/10/17/289546>
22. Минфин доразместил евробонды-2022 на 1 млрд долл [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.rbc.ua/rus/newsline/show/minfin-dorazmestil-evrobondy-s-pogasheniem-v-2022-g-na-1-mlrd-05022013104300>
23. Над украинской энергетикой висит Дамоклов меч размером 30 миллиардов [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.segodnya.ua/economics/enews/Nad-ukrainskoy-energetikoy-visit-Damoklov-mech-razmerom-34-milliarda.html>
24. НБУ отмечает формирование отрицательного сальдо сводного платежного баланса \$838 млн в декабре и \$4,174 млрд в 2012 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://bin.ua/top/137333-nbu-otmechaet-formirovanie-otricatel'nogo-saldo.html>
25. От страны-житницы до страны-магазина [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2012/10/18/289645>
26. Пинзеник В.: Головна проблема України – ріст державного боргу та дефіцит бюджету [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://klichko.org/ua/news/news/viktor-pinzenik-golovna-problema-ukrayini-rist-derzhavnogo-borgu-ta-defitsit-byudzhetu>
27. Пинзеник звертає увагу на безпрецедентну норму бюджету-2013 - незафіксовані видатки [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://tyzhden.ua/News/67030>
28. Пинзеник: дефицит бюджета приближается к критическим значениям 2009-2010 годов [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://news.finance.ua/ru/~1/0/all/2013/01/03/294196>
29. Подайте на модернизацию. Кто заплатит за отсталость НПЗ [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://biz.liga.net/all/tek/stati/2320655-tsepna-ya-reaktsiya-kto-zarabotaet-na-podorozhanii-benzina.htm>
30. Поможет ли Украине новая программа МВФ? [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2013/01/29/295626>
31. Поступления в общий фонд госбюджета в январе увеличились на 10,8% - до 20 млрд грн, - Госказначейство [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.rbc.ua/rus/newsline/show/postupleniya-v-obshchiy-fond-gosbyudzhet-a-v-yanvare-uvlechilis-05022013131400>
32. Прогноз: по итогам 2012 г. экспорт сельхозпродукции вырастет на 31% [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://anyfoodanyfeed.com/ru/news/id/30244>
33. Рівень безробіття в Україні за методологією МОП скоротився [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.unian.ua/news/544237-riven-bezrobittya-v-ukrajini-za-metodologiyu-mop-skorotivsy.html>
34. Старостин А. Как будут отбирать «Укрнафту» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2013/01/21/295110>
35. Украина в 2012 году снизила валютную выручку от экспорта черных металлов на 17% [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://news.finance.ua/ru/~1/0/all/2013/01/20/294875>
36. Украина уменьшила экспорт металлопродукции в страны ЕС на 34.6% [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.companion.ua/articles/content?id=206019>
37. Украинский пищепром: итоги 2012 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://delo.ua/business/ukrainskij-pisheprom-itogi-2012-goda-193358/>
38. Химическая промышленность Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.mayak.zp.ua/industrial/1706-khimicheskaya-promyshlennost-ukrainy>
39. Шансы Украины получить новый кредит МВФ выше 50% - эксперт [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.unn.com.ua/ru/exclusive/1177309-shansi-ukrayini-otrimati-noviy-kredit-mvf-vischi-za-50-ekspert>

#### References

zayebal suka!  
zayebal suka!  
zayebal suka!  
zayebal suka!  
zayebal suka!  
zayebal suka!

zayebal suka!  
zayebal suka!

Надійшла 15.01.2014; рецензент: д. е. н.

УДК 339.9.012.23"313"

К. П. МАЖАРЕНКО

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

*В статті розглянуто стан зовнішньоекономічної діяльності України на міжнародних ринках, проаналізовано динаміку і структуру зовнішньої торгівлі, обсяги іноземних інвестицій, запропоновано заходи для визначення перспектив розвитку України в сфері міжнародних відносин.*

*Ключові слова: міжнародний бізнес, міжнародні економічні відносини, глобалізація, зовнішньоторговельний баланс, експорт, імпорт, іноземні інвестиції.*

K. P. MAZHARENKO

Kremenchuk Mykhailo Ostrogradskyi National University, Kremenchuk, Ukraine

## PROSPECTS OF DEVELOPMENT FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF UKRAINE ON THE INTERNATIONAL MARKETS

*For the development of the national economy of each country the government forced to take measures to increase the participation in international economic relations. Ukraine's foreign trade structure shows the presence of a negative foreign trade balance. In 2012, there is a slight increase in the share of exports of goods and reducing the share of imports. This is a positive development. The structure of services there is a positive balance, which is a definite advantage. At the same time, the level of foreign investment is very low. Among the country-investors hold the bulk of the EU. The studies show a strong dependence of Ukraine on foreign partner countries. To improve the current situation of Ukraine in the international markets to develop in those activities, where there are favorable conditions for exports, such as agricultural products, including growing crops, the production of fats and oils, processed food products, and mining of ferrous metals, mineral supply products and work hard to find new markets and the expansion of exports of these groups of goods. Such policies will improve the state of the trade balance and reduce negative foreign trade balance. The implementation of these approaches can be guaranteed by the state program of action in foreign markets.*

*Keywords: international business, international economic relations, globalization, trade balance, exports, imports, foreign investment.*

**Постановка проблеми.** Глобалізаційні економічні процеси у світі, інтеграція України у міжнародні економічні процеси висувають якісно нові, більш високі вимоги до теоретичних та практичних концепцій, що покладаються в основу формування системи управління зовнішньоекономічною діяльністю країни.

Сучасний етап розвитку світового господарства має певні характерні ознаки. Зокрема значне збільшення товарообігу; поглиблення інтернаціоналізації міжнародного бізнесу; зміна структури товарів та послуг у світовій торгівлі; поглиблення міжнародного розподілу праці; посилення залежності суб'єктів міжнародного бізнесу від закордонних партнерів; глобалізація міжнародного бізнесу.

В умовах сьогодення ні одна держава не здатна функціонувати незалежно від інших. Для розвитку національного господарства уряд кожної країни вимушений приймати заходи з метою розширення участі в міжнародних економічних відносинах. Це стосується навіть найменш розвинутих країн.

В зв'язку з цим задачею кожної країни, в тому числі й України, є вивчення стратегії діяльності національних та міжнародних компаній на світовому ринку, можливостей організації виробництва з використанням міжнародних технологій, та з проведенням адаптації до прийнятих міжнародних стандартів.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності досліджуються у працях Базилук Я.Б., Бережнюка І.Г., Ситника І.В., Дронової Д.В., Прокопенка О.В., Кисельової О.М., Маковецьєва А.П., Білич Ю.В., Захаркіної Л.С. та інших авторів. Проте, незважаючи на вагомий внесок вітчизняних вчених щодо виявлення недоліків та причин негативних тенденцій у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, ще залишаються відкритими питання щодо формування оптимальної стратегії відносин України з іноземними партнерами в сфері зовнішньої торгівлі.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення основних проблем у зовнішньоекономічній діяльності України на міжнародних ринках та окреслення перспективних напрямів розвитку співпраці з іноземними партнерами на сучасному етапі.

**Виклад основного матеріалу.** Для визначення напрямів розвитку зовнішньоекономічних відносин України необхідно з'ясувати тенденції, які мають місце у теперішній час. В зв'язку з цим необхідно проаналізувати структуру зовнішньої торгівлі, стан зовнішньоторговельного балансу та обсяги іноземних інвестицій.

Структура зовнішньої торгівлі України за 2011–2012 роки наведена на рис.1.

Розглядаючи структуру зовнішньої торгівлі України за останні два роки (рис.1), необхідно відзначити незначні коливання показників, а саме: збільшення частки експорту товарів (з 83,2% у 2011 році до 83,6% у 2012) та зменшення частки імпорту товарів (з 93,0% у 2011 році до 92,7% у 2012). Щодо

структури наданих послуг, спостерігається зворотна тенденція: частка експорту послуг зменшилася з 16,8% у 2011 році до 16,4% у 2012, а частка імпорту послуг зросла з 7,0% у 2011 році до 7,3% у 2012 році [4].

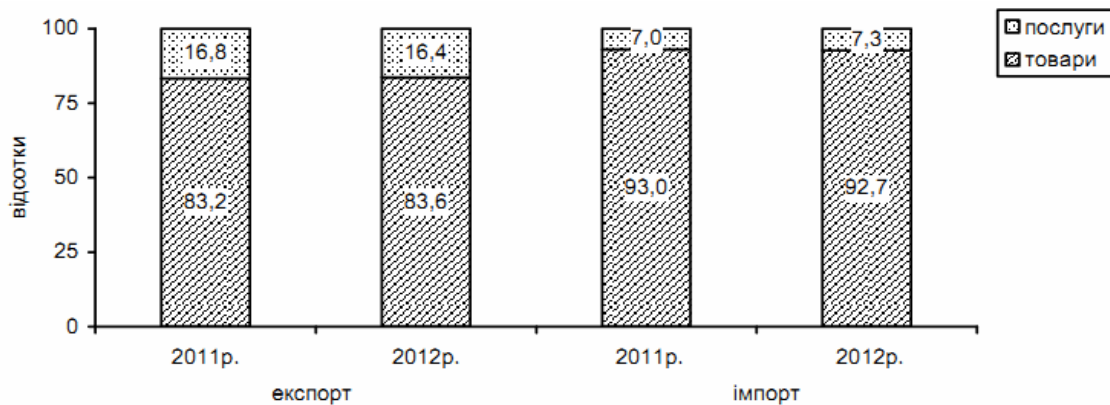


Рис. 1. Структура зовнішньої торгівлі України за 2011–2012 роки

В натуральних показниках, обсяг експорту товарів та послуг України за 2012р. склав 82337,4 млн.дол. США, імпорту – 91364,4 млн.доларів. Порівняно з 2011 р. експорт збільшився на 0,2% (151 млн.дол.), а імпорт – на 2,8% (2521 млн.дол.). Негативне сальдо склало 9027 млн.дол. (у 2011 р. – мінус 6657 млн.дол.).

Вивчаючи співвідношення експорту-імпорту товарів та послуг, необхідно зазначити, що саме послуги здійснюють певний компенсаційний вплив на розмір негативного сальдо. Оскільки, за 2012 рік експорт товарів склав 68809,8 млн.дол. США, імпорт – 84658,1 млн.дол. Порівняно з 2011 р. експорт збільшився на 0,6%, імпорт – на 2,5%. Від'ємне сальдо становило 15848,3 млн.дол. (за 2011 р. також від'ємне – 14214 млн.дол.).

Що стосується послуг, обсяги експорту та імпорту у 2012 році становили відповідно 13527,6 млн.дол. та 6706,3 млн.дол. США і по відношенню до попереднього 2011 року склали 98,1% та 107,6%. Позитивне сальдо за 2012 рік склало 6821,3 млн.дол. (у 2011 році 7557 млн.дол.).

Таким чином, має місце поглиблення негативного сальдо зовнішньоторговельного балансу. В зв'язку з цим необхідно проаналізувати, за рахунок яких груп товарів та послуг відбуваються подібні зміни. Найбільшу частку в експорті товарів займає сировина для промисловості – 48,5%. Вагому частку товарної структури експорту України становлять поставки чорних металів та виробів з них – 26,4%, також продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості – 26%, мінеральні продукти – 11,1%, механічні та електричні машини – 10,2%, засоби транспорту – 8,7%, продукція хімічної промисловості – 7,4%, жирів та олій – 6,1, готових харчових продуктів – 5,1%.

При цьому на протязі 2012 року в порівнянні з 2011 роком зросли обсяги експорту зернових культур на 93,5%, жирів та олій на 24%, літальних апаратів у 2,9 разу, суден у 3,7 разу, залишків та відходів харчової промисловості на 40,1%. Натомість зменшився експорт чорних металів на 16,9%, палив мінеральних, нафти на 36%, руд, шлаку – на 15,6%.

На формування позитивного сальдо вплинули такі види послуг, як трубопровідний, залізничний та повітряний транспорт, що складає 63% від загального обсягу експорту, а також різні види ділових професійних та технічних послуг. При цьому зріс обсяг наданих комп'ютерних послуг на 49,3% та послуг з подорожей на 25,6%. Натомість скоротились обсяги фінансових послуг на 20,5% та послуг з трубопровідного транспорту на 13,5%.

Зовнішньоторговельні операції проводились з партнерами із 215 країн світу. Обсяги експорту товарів до країн СНД становили 36,8% від загального обсягу експорту, Азії – 25,7%, Європи – 25,3%, у т.ч. до країн Європейського Союзу – 24,8%, Африки – 8,2%, Америки – 3,8%, Австралії і Океанії – 0,1%.

Обсяги імпорту товарів з країн СНД становили 40,7% від загального обсягу імпорту, Європи – 32,5%, у т.ч. з країн Європейського Союзу – 30,9%, Азії – 20,2%, Америки – 5,3%, Африки – 1%, Австралії і Океанії – 0,2%. Основні країни, з якими мають місце найбільш активні економічні відносини в сфері експорту-імпорту товарів, наведені на рис.2, 3.

На протязі 2012 року загальний обсяг експорту товарів та послуг до країн СНД зменшився проти 2011р. на 3,4% та становить 31313,9 млн.дол., до країн ЄС – зменшився на 3,3% та складає 20876,1 млн.доларів. Частка експорту до країн СНД та ЄС зменшилась проти 2011 р. та складає відповідно 38% та 25,4% (у 2011 р. – 39,5% та 26,3%). Натомість збільшилась частка експорту до Єгипту на 2,2%.

Обсяг імпорту товарів та послуг з країн СНД порівняно з 2011 р. зменшився на 7% та становить 35695,1 млн.дол., з країн ЄС – зріс на 2,3% та складає 29827,9 млн.доларів. Частка імпорту з країн СНД та ЄС зменшилась та становить відповідно – 39,1% та 32,6% (у 2011р. 43,2% та 32,8% відповідно). Натомість зросла частка імпорту з Китаю на 1,7%.



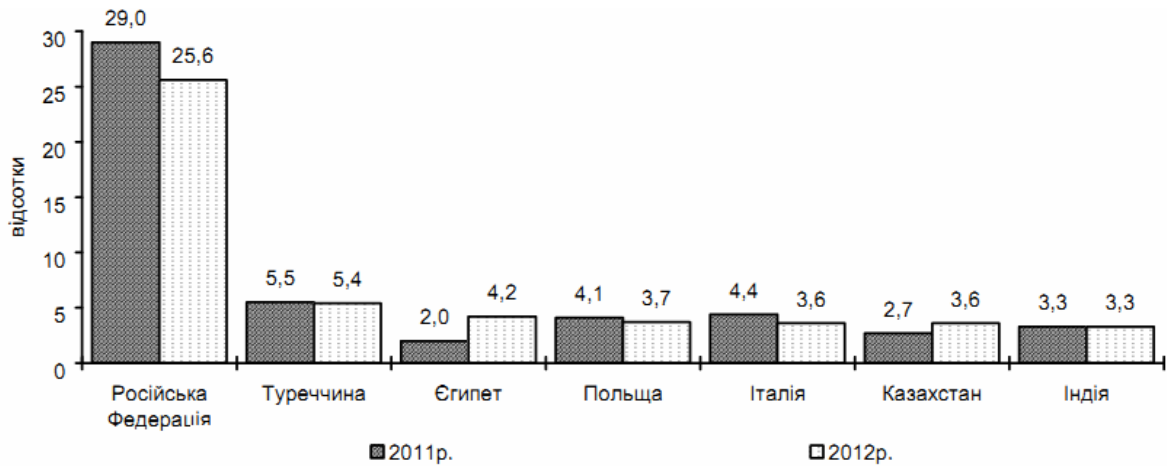


Рис. 2. Основні країни-партнери в експорті товарів

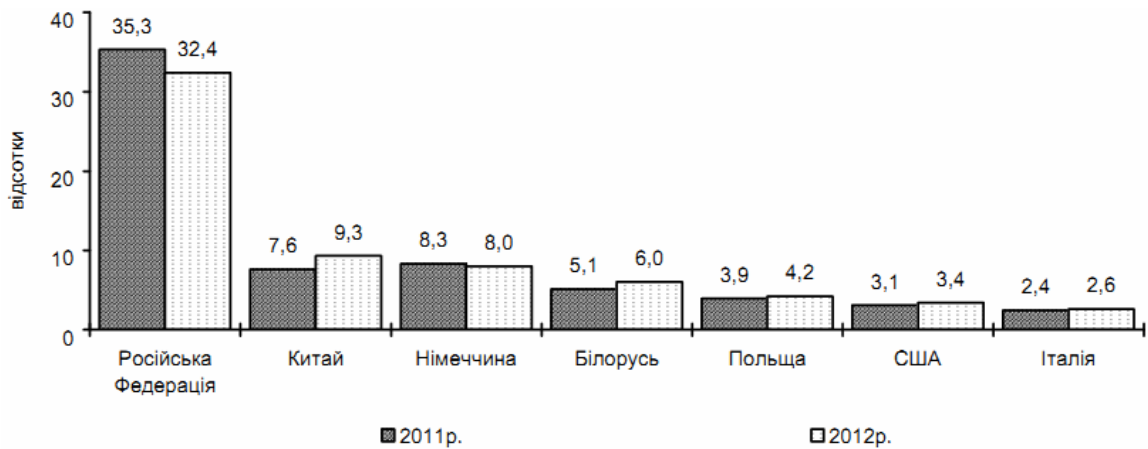


Рис. 3. Основні країни-партнери в імпорті товарів

Також одним із визначальних чинників розвитку зовнішньоекономічних відносин є обсяги іноземних інвестицій, які має країна в своїй економіці, та в економічних процесах інших країн.

У 2012 році в економіку України іноземними інвесторами вкладено 6013,1 млн дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Обсяг унесених в економіку України прямих іноземних інвестицій на 31 грудня 2012 р. становив 54462,4 млн дол. США, що на 8,2% більше обсягів інвестицій на початок 2012 р. З країн ЄС унесено 42979,3 млн дол. інвестицій (78,9% загального обсягу акціонерного капіталу), із країн СНД – 4269,0 млн дол. (7,8%), з інших країн світу – 7214,1 млн дол. (13,3%).

Інвестиції надійшли зі 130 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає понад 82% загального обсягу прямих інвестицій, входять Кіпр – 17275,1 млн дол., Німеччина – 6317,0 млн дол., Нідерланди – 5168,6 млн дол., Російська Федерація – 3785,8 млн дол., Австрія – 3401,4 млн дол., Велика Британія – 2556,5 млн дол., Віргінські Острови (Брит.) – 1884,9 млн дол., Франція – 1765,3 млн дол., Швеція – 1600,1 млн дол. та Швейцарія – 1106,2 млн дол. Частка інвестицій названих країн зображена на рис. 4.

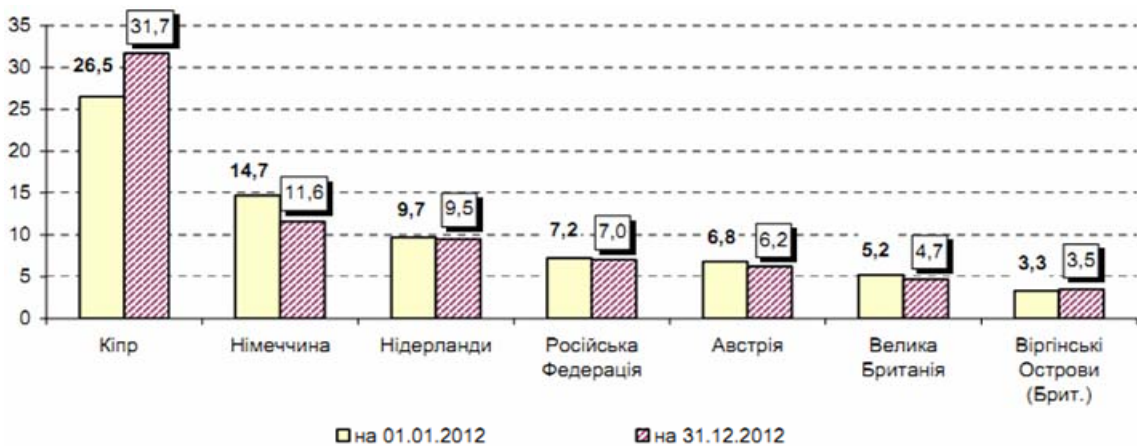


Рис. 4. Розподіл прямих інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами

Найбільша частка інвестицій зосереджена на підприємствах промисловості 17166,7 млн дол., що становить 31,5% від загального обсягу іноземних інвестицій, у т.ч. на підприємствах переробної галузі 14078,7 млн.дол., добувної – 1548,4 млн.дол., з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води – 1539,7 млн.дол. У підприємства металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів унесено 6157,0 млн дол. прямих інвестицій, виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 3039,9 млн.дол., хімічної та нафтохімічної промисловості – 1325,8 млн дол., машинобудування – 1154,7 млн дол., виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції – 1053,9 млн дол.

Крім того, у фінансових установах акумульовано 16105,6 млн дол. (29,6% загального обсягу) прямих інвестицій, в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, – 9058,5 млн дол. (16,6%), у підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 6003,0 млн дол. (11,0%).

Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку країн світу на 31 грудня 2012 р. становив 6481,9 млн дол., у тому числі в країни ЄС – 6046,0 млн дол. (93,3% загального обсягу), в країни СНД – 340,6 млн дол. (5,2%), в інші країни світу – 95,3 млн дол. (1,5%). Прямі інвестиції з України здійснено до 49 країн світу, переважна їхня частка спрямована до Кіпру (89,6%).

Таким чином, вплив прямих інвестицій на технологічний розвиток української економіки залишається на низькому рівні, за винятком окремих проєктів, які пов'язані з повною модернізацією виробництва та забезпечуються засобами великих транснаціональних корпорацій і мають "точковий" характер [2].

**Висновки.** Результати проведених досліджень свідчать про безумовно сильну залежність України від іноземних країн-партнерів. Саме співвідношення іноземних інвестицій в економіці України (54,5 млрд.дол. США) та інвестицій з України до інших країн (6,5 млрд.дол.) говорить про недостатньо сильну позицію України з точки зору економічного потенціалу для вкладання коштів.

В зв'язку з цим Україні потрібно працювати над подальшим розвитком якісних зовнішньоекономічних відносин з країнами світу, зокрема це країни Євросоюзу, оскільки 78,9% загального обсягу іноземних інвестицій в Україні внесено саме країнами ЄС; а також з країнами СНД, тому що вони мають найбільшу частку в експорті та імпорті товарів (36,8% та 40,7% відповідно), і в основному це Російська Федерація, з якою товарообіг є найвищим (25,6% та 32,4% експорту та імпорту відповідно).

Такий стан пов'язаний з тим, що конкурентоспроможність українських товарів обумовлена дією екстенсивних факторів. Як зазначає О.М. Кисельова, ситуація, що склалась в Україні, свідчить про негативні структурні зрушення внутрішнього ринку, його спрямованість на сировинні галузі з низькою часткою обробки, витіснення імпортом вітчизняних виробників у галузях виробництва товарів народного споживання [3].

Оскільки Україна не в змозі самостійно досягти рівня розвитку сучасних технологій, які використовуються при виробництві товарів у розвинутих країнах, необхідно впроваджувати новітні технології на національних підприємствах за допомогою іноземних партнерів та створення інвестиційного клімату [1].

Натомість потрібно розвиватись в тих видах діяльності, де Україна має сприятливі умови для експорту, наприклад, продукція агропромислового комплексу, зокрема вирощування зернових культур, виробництво жирів та олій, готових харчових продуктів, а також видобуток чорних металів, поставки мінеральних продуктів, й працювати над пошуком нових ринків збуту й розширенням обсягів експорту даних груп товарів.

Така політика надала б змогу урівноважити зовнішньоторговельний баланс та зменшити суму негативного зовнішньоторговельного сальдо. Реалізація зазначених підходів може бути забезпечена розробкою Державної програми дій у зовнішньоекономічній сфері діяльності.

## Література

1. Маковеев А.П. Проблеми формування привабливого інвестиційного клімату України / А.П. Маковеев, О.В. Маковеева // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 4. – Т. 3. – С. 200–203.
2. Прокопенко О.В. Оцінка інноваційно-інвестиційної складової розвитку зовнішньоекономічної діяльності України / О.В. Прокопенко, Л.С. Захаркіна // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – Черкаси, 2010. – № 1 (7). – С. 116–123.
3. Кисельова О.М. Проблеми зовнішньоекономічної діяльності в Україні та шляхи їх вирішення / О.М. Кисельова, Ю.В. Білич // Митна безпека. – 2010. – № 2. Серія «Економіка». – С. 88–94.
4. Сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

## References

1. Makoveyev A.P. Problems of an attractive investment climate in Ukraine / A.P. Makoveyev, O.V. Makoveyeva // Bulletin of the Khmel'nitsky National University. - 2011. - № 4. - Vol.3. - P. 200-203. [in Ukrainian]

2. Prokopenko O.V. Evaluation of innovative investment component of the foreign trade of Ukraine / O.V. Prokopenko, L.S. Zakharkin // Bulletin of the Eastern University of Economics and Management. - Cherkasy, 2010. - № 1 (7). - P. 116-123. [in Ukrainian]
3. Kiseleva O.M. Problems of foreign economic activity in Ukraine and solutions / O.M. Kiseleva, Y.V. Bilych // Customs security. - 2010. - № 2. Series "Economy". P. 88 -94. [in Ukrainian]
4. Site of the State Statistics Committee [electronic resource]. - Mode of access: www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian]

Надійшла 16.01.2014; рецензент: д. е. н. Хоменко М. М.

УДК 666.9:620.9(477)

О. А. МИКОЛЮК, І. М. КОВАЛЬЧУК  
Хмельницький національний університет

## ПРАКТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЦЕМЕНТНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

*У статті розглянуто першочерговість вирішення проблем енергозбереження в діяльності підприємств цементної промисловості. Проведено аналіз проектів спільного впровадження енергоощадних технологій, що реалізуються українськими виробниками цементу. Розглянуто досвід підприємств щодо переходу з мокрого виробництва цементу на сухий.*

*Ключові слова:* енергоефективність, енергозбереження, виробництво, технологія.

O. A. MIKOLYUK, I. M. KOVALCHUK  
Khmelnitsky National University, Khmelnytsky, Ukraine

## THE PRACTICE OF ENERGY EFFICIENT TECHNOLOGIES AT THE CEMENT INDUSTRY OF UKRAINE

*The article deals with the priority of solving the problems of energy saving in the enterprise cement industry. The analysis of joint implementation of energy efficient technologies implemented Ukrainian cement producers. The experience of companies to switch from wet to dry cement production. Thus, analyzing the above material, it can be said that to ensure energy conservation in cement industry enterprises should shift to dry cement. Go to the dry cement not only solves the problem of energy efficiency, but also makes it possible to reduce the emission of flue gases into the environment.*

*Keywords:* energy efficiency, energy conservation, production, technology.

**Постановка проблеми.** В сучасних ринкових умовах, які характеризуються невизначеністю та мінливістю як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, швидкою динамічністю економічних процесів, вичерпаністю природних ресурсів, постійним посиленням конкуренції у різних галузях промисловості, одним з пріоритетних напрямків наукових досліджень є впровадження енергоефективних технологій виробництва.

Однією з найбільш енергоємних галузей є цементна промисловість. Щороку в Україні вона споживає понад 3 млн т у. п. та 2 млрд кВт•год електроенергії. Одним із основних шляхів зменшення енергоємності є переведення цементних заводів з мокрого на сухий спосіб виробництва, який забезпечує економію енергоресурсів до 50 % [4].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розглядом питань енергозбереження займалися: Семенов В.Т., Джеджула В.В., Наконечна Д.Ю., Симборський А.І., а безпосередньо енергозбереженням в промисловості займалися: Праховник А.В., Суходоля О.М., Денисюк С.П., Прокопенко В.В.[1].

**Постановка завдання.** Метою статті є теоретичне обґрунтування актуальності вирішення проблем енергозбереження в діяльності підприємств цементної промисловості та в практичній реалізації проектів спільного впровадження енергоощадних технологій українськими виробниками цементу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Останніми роками в Україні розпочалася модернізація цементних заводів за проектами "Спільного впровадження" на декількох потужних підприємствах. Найбільшим із них є ВАТ "Подільський цемент" (Хмельницька обл., м. Кам'янець-Подільський). Проектом цього підприємства передбачається спорудження нової сухої печі для випалу клінкеру і консервація чотирьох печей, що працюють з використанням мокрого способу, які раніше застосовували природний газ, а після 2006 року використовують вугілля. У 2008 році розпочалося будівництво нової технологічної лінії з виробництва цементу сухим способом потужністю 2,5 млн т на рік. Введення цієї лінії в експлуатацію дасть можливість зменшити майже удвічі витрати палива, знизити собівартість цементу і викиди пилу та шкідливих речовин у навколишнє середовище, що, у свою чергу, значно зменшить питоме енергоспоживання – з 6771 до 3180 МДж на 1 т клінкеру, тобто в 2,1 раза. Викиди пилу знизяться з 150 г/с до 11 г/с (більше ніж у 10 разів), річне зменшення викидів CO<sub>2</sub> складатиме в середньому 740 тис. т.

Проект вартістю 210 млн євро фінансується ірландською компанією CRH, до складу якої входить ВАТ "Подільський цемент". Третина необхідного обсягу інвестицій – 70 млн євро надійде за рахунок продажу 3 млн т CO<sub>2</sub> за Кіотським протоколом в якості одиниць скорочення викидів [4].

Як відомо, у цементній промисловості застосовуються три способи виробництва, що відрізняються технологією підготовки сировинних сумішей: мокрий, сухий і комбінований. Мокрий спосіб передбачає тонке здрибнювання сировинної суміші у водному середовищі з одержанням шихти у вигляді водної суспензії –шламу вологістю 30–50 %. При використанні сухого способу сировинну шихту готують у вигляді тонкоподрібненого сухого порошку, тому перед помелом чи у його процесі сировинні матеріали висушують, і на випал надходить порошкоподібна суха сировинна суміш. Комбінований спосіб поєднує перші два: сировинну суміш готують за мокрим способом у вигляді шламу, а потім зневоднюють на фільтрах до вологості 16–18 % і подають на випал у печі у вигляді напівсухої маси, або ж гранулюють тонкоподрібнений сухий порошок, додаючи 10–14 % води, і подають на випал гранули діаметром 10–15 мм. Кожний спосіб може бути реалізований за декількома технологічними схемами, які відрізняються як послідовністю операцій, так і видом устаткування, що використовується. Вибір технологічної схеми визначається властивостями перероблюваної сировини, тобто її вологістю, твердістю, однорідністю тощо [4].

Теоретично теплова енергія для виробництва цементного клінкеру поділяється на енергію, необхідну для хімічних реакцій обпалення клінкеру (1700–1800 МДж/т), та на теплову енергію, що потрібна для висушування й підігріву сировини і в основному залежить від її вологості. Загалом під час виробництва 1 т клінкеру витрачається від 3000 МДж/т (сухий спосіб з підігрівачем і декарбонізатором) до 6400 МДж/т (мокрий спосіб), зокрема, на більшості цементних підприємств у країнах Євросоюзу –від 3300 до 4000 МДж на 1 т клінкеру [4].

Цементну промисловість України представляють 30 заводів, річна потужність яких становить близько 24 млн т, проте сьогодні виробляють цемент лише 15 підприємств. До основних центрів галузі належать Амвросіївка, Краматорськ (Донбас), Кривий Ріг, Дніпродзержинськ, Дніпропетровськ, Балаклея (Харківська обл.), Здолбунів (Рівненська обл.), Миколаїв (Львівська обл.), Ямниця (Івано-Франківська обл.), Кам'янець-Подільський (Хмельницька обл.), Вільшани (Миколаївська обл.). Обсяги виробництва за останні роки наведено в табл. 1 [4].

Таблиця 1

**Обсяги виробництва цементної промисловості України**

Підприємства	Виробництво цементу (тис. т) у 2005–2008 рр.				
	2005	2006	2007	2008	2008 (у % до 2005)
ВАТ “Донцемент”	908,0	1526,8	1843,1	2031,1	223,7
ВАТ “Дніпроцемент”	546,6	571,0	554,0	531,4	97,2
ЗАТ “Бахчисарайський комбінат “Будіндустрія”	490,8	505,6	555,0	560,6	114,2□
ВАТ “Волинь-цемент”	1370,0	1333,9	1501,2	1441,8	105,2□
ВАТ “Івано-Франківськцемент”	559,8	562,7	550,5	600,5	107,3□
ВАТ “Подільський цемент”	1856,0	2025,0	2025,5	2126,0	114,5□
ВАТ “Краматорський цементний завод “Пушка”	659,0	604,0	591,5	531,2	80,6□
ВАТ “Кривий Ріг цемент”	1406,5	1486,7	1512,0	1975,3	140,4□
ВАТ “Миколаївцемент”	1027,5	1128,4	1197,8	1285,4	125,1□
ВАТ “Цемент”, м. Одеса	305,7	267,3	353,4	402,3	131,6□
ВАТ “Південцемент”	673,4	951,4	1078,7	1073,0	159,3□
ДП “Харківський ДЦЗ”	2,1	2,3	2,0	1,5	71,4□
Усього по асоціації “Укрцемент”	9805,4	10 964,5	11 764,7	12 028,8	122,7□
ТВТ “Цемент Донбасу”	210,3	147,9	377,0	н. д.	—□
ВАТ “Балцем”	2128,5	2606,6	2853,2	2755,7	129,5□
Усього по галузі	12 144,2	13 719,0	14 994,9	14 784,5	121,7

Серед напрямків енергозбереження в галузі можна виділити три найголовніших:

- вдосконалення енергетичних характеристик базових технологій;
- структурна технологічна перебудова;
- підвищення питомої долі добавок в 1 т цементу.

Цементне виробництво – одна з найбільш енергоємних галузей будівельної індустрії. Основна частка витрати ПЕР доводиться на обпалення порландцементного клінкеру в клінкеро- обпалювальних обортових печах, при температурі 1450–1500 С. З урахуванням величезної масштабності виробництва цементу особливого значення набуває широке впровадження енергозберігаючих технологій.

На сучасному етапі розвитку цементної промисловості шлях економії палива можна охарактеризувати двома основними напрямками:

- здійснення заснованих на передовому досвіді організаційних заходів і впровадження апробованих технічних рішень;

- освоєння нових мало енергоємних процесів виробництва цементу, що забезпечують інтенсифікацію клінкероутворення й підвищення активності клінкеру і цементу.

Однією з можливостей енергозбереження на підприємстві є перехід підприємства з мокрого виробництва на сухе [3].

Сухий спосіб виробництва цементу, незважаючи на деякі технологічні складності, у цілому менш енергоємний, дозволяє створювати агрегати великої одиначної потужності, підвищувати продуктивність праці і вироблення продукції на одного робітника. Досвід експлуатації подібних технологічних ліній показує, що в порівнянні з мокрим способом виробництва витрата палива на випалення клінкеру може бути знижена на 40–50%. Виготовлення клінкера сухим способом найбільш доцільне в тих випадках, коли вихідні сировинні матеріали характеризуються вологістю до 10–15%, а також відносною однорідністю хімічного складу і фізичної структури. Це забезпечує можливість одержання гомогенного сировинного борошна при подрібнюванні сухої сировини. Однак сучасний розвиток техніки робить можливим застосування сухого способу також при високо вологій або неоднорідній сировині.

Слід зауважити, що при сухому способі виробництва витрата тепла на випалення клінкеру приблизно на 35–40% нижча, ніж при мокрому. Проте при сухому способі для підготовки і випалення сировинної суміші потрібно більше механізмів і обслуговуючого персоналу. Тому сухий спосіб застосовують лише при однорідному хімічному складі і низькій вологості вапнякових (8%) і глинистих (15–25%) компонентів, коли сумарні витрати на паливо і електроенергію для сушіння сировини і випалення клінкеру нижче, ніж відповідні витрати при мокрому способі [3].

ВАТ «Івано-Франківськцемент», ВАТ «Подільський цемент», ВАТ «Югцемент» і ВАТ «Волинь-цемент», які завершили або продовжують перехід на сухий (напівсухий) спосіб виробництва, реалізують ці та інші зміни в рамках Проектів спільного впровадження (табл. 2) [2].

Таблиця 2

**Проекти спільного впровадження, що реалізуються українськими підприємствами – виробниками цементу**

Характеристика технологічних змін	Зменшення питомого енергоспоживання	Вартість проекту	Фінансування
<b>ВАТ «Подільський цемент»</b>			
Перехід на сухий спосіб виробництва цементу у 2011 р. - спорудження нової сухої печі, консервація 4 – х мокрих; - потужність нової технологічної лінії 2,5 млн. т. на рік	у 2,1 рази: (із 6,7 до 3,2 ГДж/т клінкеру)	210 млн. євро	- фінансує компанія CRH (Ірландія), до складу якої входить підприємство; -70 млн. євро надійне за рахунок продажу CO2
<b>ПАТ «Івано – Франківськцемент»</b>			
Перехід на сухий спосіб виробництва цементу у 2008 р. - запуск нової сухої печі та консервація 2- х мокрих (із 3-х); - збільшення річної виробничої потужності на 60 %	у 2,2 рази: (із 6,82 до 3,1 ГДж/т клінкеру)	65 млн. євро	- отримано в рамках програми UKEEP*- 3,7 млн. євро; - часткове фінансування в рамках ПСВ за рахунок торгівлі викидами.
<b>ВАТ «Волинь-цемент»</b>			
Перехід до напівсухого способу виробництва цементу та збільшення частки домішок до 15 %: - запуск напівсухої технологічної лінії, демонтаж 4-х і консервація 1-ї мокрої печі (із 7ми); - збільшення річної виробничої потужності на 45 %	на 40 % (з 6,1 до 3,65 ГДж/т клінкеру)	190 млн. євро	- фінансує компанія Deckerhoff (Німеччина), до складу якої входить підприємство; - очікується часткове фінансування в рамках ПСВ за рахунок торгівлі викидами.
<b>ВАТ «Югцемент»</b>			
Побудова та запуск печі сухо-го способу у 2012 р. і збільшення частки домішок (шлаку) до 15 %.	-	-	-фінансується компанією Deckerhoff (Німеччина), до складу якої входить підприємство

Як видно із даних табл. 2, перехід на «сухий» спосіб виробництва цементу забезпечує скорочення питомого енергоспоживання більш ніж удвічі. Однак така зміна технологічного процесу потребує високих

затрат, які українські підприємства не в змозі покрити за рахунок власних коштів. У зв'язку із цим, перспективним виглядає залучення коштів із зовнішніх кредитних джерел (наприклад, UKEEP), або через проекти спільного впровадження у рамках Кіотського протоколу до Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату. Проекти спільного впровадження (ПСВ) є одним із гнучких механізмів Кіотського протоколу, який дозволяє українським підприємствам залучати додаткові інвестиції в реалізацію заходів, що призводять до скорочень викидів парникових газів. Українські підприємства мають можливість продавати утворені та належним чином підтверджені скорочення викидів представникам країни-інвестора, отримуючи таким чином часткове фінансування проектів із модернізації. Покупці можуть використовувати їх для дотримання власних зобов'язань зі скорочення викидів або реалізовувати їх в рамках існуючих систем торгівлі викидами, наприклад, у найбільшій з існуючих на даний час Європейській системі торгівлі викидами. Підвищення енергетичної ефективності енергоспоживаючих об'єктів, якими є і цементні підприємства, також належать до проектів зі скорочення викидів парникових газів [2].

**Висновок.** Таким чином, аналізуючи вищевикладений матеріал, можна сказати, що щоб забезпечити енергозбереження в цементній промисловості підприємствам треба переходити на сухий спосіб виробництва цементу. Перехід на сухий спосіб виробництва цементу вирішує не тільки проблему енергозбереження, а й дає змогу скоротити викиди димових газів у довкілля.

### Література

1. Джеджула В.В. Організаційно-економічний механізм забезпечення енергоефективності промислових підприємств / Джеджула В.В. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/vsunu/2012\\_11\\_1/Dghedula.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2012_11_1/Dghedula.pdf).
2. Наконечна Д.Ю. Забезпечення підвищення енергоефективності виробництва в Україні: тенденції та основні проблеми / Д. Ю. Наконечна // Стратегія економічного розвитку України. – 2011. – № 29. – С. 169–177.
3. Енергозбереження в промисловості / [Праховник А.В. Суходоля О.М., Денисюк С.П. та ін.] // навчальний посібник. – К. : НТУУ «КПІ». – 2012. – Ч. 2. – С. 408.
4. Симборський А.І. Потенціал енергозбереження в цементній промисловості / А.І. Симборський, В.В. Станиціна // Проблеми загальної енергетики. – 2010. – Вип. 3 (23). – С. 25–29.

### References

1. Dzhedzhula V. V. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm zabezpechennia enerhoefektyvnosti promyslovykh pidpriemstv / V. Dzhedzhula. – Rezhym dostupu : [www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/vsunu/2012\\_11\\_1/Dghedula.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2012_11_1/Dghedula.pdf).
2. Nakonechna D. Yu. Zabezpechennia pidvyshchennia enerhoefektyvnosti vyrobnytstva v Ukraini: tendentsii ta osnovni problemy/ D. Yu. Nakonechna// Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy.- # 29-2011-s.169-177
3. Prakhovnyk A. V. Sukhodolia O. M., Denysiuk S. P. [ta in.] Enerhozberezhennia v promyslovosti. Chastyna 2/ A. V. Prakhovnyk, O. M. Sukhodolia, S. P. Denysiuk [ta in.]// navchalnyi posibnyk – Kyiv : NTUU «KPI»-2012- s.408.
4. Symborskyi A.I., Stanytsina V.V. Potensial enerhozberezhennia v tsementnii promyslovosti/ A.I. Symborskyi, V.V. Stanytsina// Problemy zahalnoi enerhetyky.- vyp. 3 (23)-2010-s.25-29.

Надійшла 12.01.2014; рецензент: д. е. н.

## СТАН ТА НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ У ГАЛУЗІ КУЛЬТУРИ ТА МИСТЕЦТВА

*В статті висвітлено сучасний стан підготовки фахівців у вищих навчальних закладах. Обґрунтовано напрями удосконалення процесу підготовки кадрів у галузі культури та мистецтва. Сьогодні Україна прагне інтегруватися в європейський освітній простір, проте місце мистецької освіти у системі технологій Болонського процесу залишається не визначеним. В умовах входження України у ЄС виявляються як позитивні так і негативні тенденції у процесі реформування національної системи підготовки кадрів в галузі культури та мистецтва. У розвитку сучасних державотворчих процесів мистецької освіти належить особлива роль. Водночас, сучасний стан розвитку галузі обумовлений переходом на нові ринкові засади господарювання й переорієнтацією на європейські освітні стандарти вимагає суттєвої реорганізації та кардинального удосконалення нормативно-правової бази ВНЗ. Вищі навчальні заклади потребують більшої самостійності у визначенні змісту освіти та шляхів свого розвитку. Загалом, ефективність вирішення нагальних проблем розвитку мистецької освіти залежить від глибокого вивчення і вдалого поєднання (співставлення) реальних потреб вітчизняної освітньо-мистецької сфери з вимогами й досягненнями європейського та світового досвіду.*

*Ключові слова: вища освіта, вищі навчальні заклади, фахівці у вищих навчальних закладах.*

T. P. NASTICH

Chernihiv State Institute Economics and Management

## THE CURRENT STATE AND THE WAYS TO IMPROVE THE PREPARATION OF SPECIALISTS IN THE SPHERE OF ART AND CULTURE

*The article elucidates the current state of preparation of specialists by higher education institutions and explains the ways of improving the process of specialists' preparation in the sphere of arts and culture. Today, Ukraine is aspiring to integrate into the European educational environment; however, the place of the education in the sphere of arts and culture that would correspond the Bologna Process technologies is still not defined. In the context of Ukraine's integration into the EU, we find both positive and negative tendencies of the reformation of the national system of preparation of specialists in the sphere of arts and culture. The education in the sphere of arts plays a special role among the state-forming processes. In the meantime, the current state of its development, which is switching to new market maintenance principles and to the European education standards, has to be thoroughly reorganized, whereas the normative and legal basis of higher education institutions has to be improved significantly. Higher education institutions need more independence in terms of defining the contents of the education they provide and their ways of development. In general, the effectiveness of the solutions of arts education problems depends on a thorough study and a combination (comparison) of the actual needs of the sphere of art and education in our country with the requiring and achievements of European and world experience.*

*Keywords: higher education, higher education institutions, specialists at higher education institutions.*

**Актуальність.** У розвитку сучасних державотворчих процесів мистецької освіти належить особлива роль. Саме у цій освітній галузі реалізуються актуальні завдання засвоєння, трансляції, а також збереження духовної спадщини народу, формується естетична культура особистості – творця культурних, мистецьких цінностей. Зміни, що сьогодні відбуваються у вітчизняній освітньо-мистецькій сфері пов'язані з необхідністю її інтеграції в європейський та світовий культурний простір. У зв'язку з цим проблема визначення стану та напрямків підготовки фахівців культурно-освітньої галузі набуває особливої актуальності.

**Постановка проблеми.** В умовах входження України у ЄС виявляються як позитивні так і негативні тенденції у процесі реформування національної системи підготовки кадрів в галузі культури та мистецтва. Дане дослідження присвячене аналізу цих тенденцій задля виявлення найбільш ефективних шляхів приєднання до означеного процесу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблем мистецької освіти свідчить про багатогторність її вивчення. Саме в такому ракурсі сьогодні продуктивно розробляється мистецько-освітня проблематика у роботах С.М.Волкова, О.Г.Майорової, С.І.Нікуленко, О.В.Овчарук, Л.Д.Соколюк, Р.Т.Шмагала, В.Д.Шульгіної, К.І.Шамаєвої та інших науковців. Зокрема, розглядаються питання історії мистецької освіти, здійснюється аналіз проблем діяльності окремих видів мистецьких навчальних закладів, проблем підготовки мистецьких кадрів у музичній, художній, хореографічній, театральній сферах.

Мета статті – вивчення сучасного стану підготовки фахівців у галузі культури і мистецтва та визначення основних напрямів удосконалення даного процесу.

**Виклад основного матеріалу.** Сьогодні Україна прагне інтегруватися в європейський освітній простір, проте місце мистецької освіти у системі технологій Болонського процесу залишається не визначеним.

Реформування структури, напрямів, спеціальностей, освітньо-кваліфікаційних рівнів здійснене в 90-ті роки ХХ століття не було достатньо ефективним. Водночас, здійснюючи реформування вищої освіти в

контексті Болонського процесу у ході системної модернізації освітньо-кваліфікаційної структури мистецької освіти необхідно враховувати і вітчизняний ефективний досвід. Оскільки, як застерігає В.І.Рожок, «у разі огульного пристосування нашого досвіду до такого роду Болонських процесів ми ризикуємо остаточно втратити і працевлаштування наших музикантів у Європі, й іноземних студентів на ринку мистецько-освітніх послуг» [1]. Слід зазначити, що руйнація змісту вітчизняної мистецької освіти заради уніфікації форм є безпідставною, оскільки фахова підготовка українських митців відповідає європейським вимогам у цій сфері.

Прагнення дослідити стан сучасного освітнього процесу спонукає визначитися з основними ланками цієї системи. Відтак, з одного боку, споживачем освітніх послуг є студенти, а з іншого – споживачами результатів освітньої діяльності є роботодавці, безпосередньо увесь ринок праці.

Підготовка фахівців в галузі культури та мистецтва починаючи з 90-х років ХХ століття (періоду незалежності України) зазнає постійних змін як за змістом навчального процесу, так і за формами організації. В процесі переходу на нові ринкові умови господарювання необхідно було забезпечити нову правову базу функціонування вищих навчальних закладів, оскільки підготовка фахівців в галузі культури та мистецтва потребує нових стимулів та механізмів.

Вищим навчальним закладам надана більша самостійність у визначенні змісту освіти та шляхів їх розвитку. Мистецькі вищі навчальні заклади за західноєвропейським зразком набувають статусу академій, інститути перейменовуються в університети, відкриваються нові факультети й кафедри. Поряд з цим, розвиваються вже існуючі, а також створюються нові об'єкти культури, які слугують базами практик – мистецькі студії, школи та сектори педагогічної практики, музеї та виставкові павільйони тощо. У діяльності навчальних закладів, які перебувають у відомствах Мінкультури та Міносвіти спостерігається здорова конкуренція, що сприяє удосконаленню мистецької освіти в цілому.

Основне призначення мистецьких навчальних закладів, за С. Волковим, – академічна підготовка майбутнього митця на всіх рівнях. Мистецька освіта є складовою системи освіти, процесу навчання, виховання, самовиховання особистості засобами різних видів мистецтва (архітектури, музики, театру, хореографії, кіно, образотворчого мистецтва, дизайну та ін.). Вона здійснюється в напрямках підготовки виконавців, теоретиків істориків мистецтва, критиків, викладачів мистецьких дисциплін, митців, реалізуючи завдання загального художньо-естетичного виховання особистості [2].

Варто також зазначити, що система організації вищої освіти в Україні дозволяє дотримуватися єдиних критеріїв якості, оскільки єдині й випробувані часом навчальні плани та програми забезпечують цілісний підхід ефективної і якісної підготовки фахівця-митця.

На нашу думку, сучасна система управління сферою освіти має враховувати галузеві особливості, специфіку підготовки фахівців, а головне – націлена на забезпечення конкурентоспроможності освітніх послуг на світовому ринку. Крім цього, робота вищих навчальних закладів культури й мистецтв безпосередньо зорієнтована і нерозривно пов'язана з діяльністю театрів, філармоній, музеїв, бібліотек, творчих колективів, концертних організацій, установ культури клубного типу тощо, а тому їхнє розмежування по різних галузях не виправдане і неминуче призведе до загальної руйнації галузі.

Підготовку фахівців з вищою освітою галузі культури і мистецтв державної форми власності здійснюють 11 вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації, 4 з яких мають статус «національний». Усі ці навчальні заклади мають аспірантуру, 4 з них – докторантуру. Контингент у цих закладах становить майже 24–25 тис. студентів, навчання здійснюється за 26 напрямками та 47-а спеціальностями (спеціалізаціями) [3].

Про зростання престижності вітчизняних мистецьких ВНЗ свідчить щорічне підвищення конкурсу серед вступників. З окремих спеціальностей він становив 6–14 осіб на місце. У всіх музичних академіях вперше за останні роки конкурс збільшився і наближався або перевищував 2 осіб на місце (Національній музичній академії України імені П.І. Чайковського, Донецькій музичній академії, Харківській державній академії культури та Луганському державному інституті культури). Найвищий конкурс спостерігався на заочному відділенні Донецької державної музичної академії (близько 12 чоловік на місце), в Київському національному університеті театру, кіно і телебачення (6,4 чол. на місце – на денну форму навчання, 3,2 – на заочну форму), а на спеціалізацію «акторське мистецтво» серед жінок – 41 осіб на місце, серед юнаків – 10 осіб на місце [13].

Переважна більшість випускників, які навчаються за кошти держбюджету і здобули освітньо-кваліфікаційний рівень «спеціаліст» або «магістр», влаштовуються на роботу у найславетніші творчі установи і колективи. Від випускників вищих навчальних закладів III–IV рівня акредитації, вимагається високий рівень знань та умінь, і не лише в галузі культури і мистецтва. Загальнокультурний рівень освіти, що надають мистецькі навчальні заклади своїм випускникам, дає можливість опанувати професії законодавців, займати посади державних службовців, керівників у сфері освіти та культури.

Результати проведеного моніторингу свідчать, що 95,4% випускників державних ВНЗ та 84,7% комунальних були працевлаштовані. При цьому найнижчі результати працевлаштування випускників культурно-мистецьких ВНЗ виявлено у Донецькій (40,1%), Івано-Франківській (50,0%) та Житомирській (54,5%) областях [4].



Серед фінансових джерел мистецької освіти особливе місце займають гранти. В Законі України «Про культуру» дається таке визначення: «Грант – кошти, що надаються організації культури для здійснення культурно-мистецького проекту, як правило, на конкурсній основі, у формі благодійного пожертвування або цільового фінансування» [5]. Отже, грант – це сума коштів, що надається урядовим закладом особі або установі на конкретні цілі, у тому числі й такі, як освіта. Гранти мають цільовий характер і надаються на безповоротній основі. В Україні гранти можуть надати навчальним закладам можливість реалізувати освітні проекти, підвищити рівень наукової кваліфікації працівників.

С.А.Калашнікова зазначає, що цільові освітні гранти спрямовані на розвиток освіти і надаються освітнім інституціям для реалізації тих чи інших проектів, зокрема, розроблення нових навчальних програм, проведення наукових досліджень, запровадження інформаційно-комунікаційних технологій, поліпшення управління якістю навчання, керівництва освітніми закладами тощо [6].

Шляхом надання грантів Президента України у 2012 році профінансовано творчі проекти молодих діячів культури і мистецтва на загальну суму 178,3 тис. грн. Було засновано по три щорічні гранти Президента України молодим діячам в галузі театрального, музичного, образотворчого мистецтва та кінематографії для реалізації творчих проектів різного характеру. А від 2004 року також і молодим письменникам було призначено по три гранти для створення і реалізації творчих проектів.

Головною складовою, що визначає науково-педагогічний потенціал вищої школи є кадри. Тому всебічне вивчення кількісного і якісного їх складу особливо актуальне, оскільки є основою аналізу стану і тенденцій розвитку вищої освіти. Зважаючи на велику кількість студентів, що навчаються у ВНЗ, існуюча кількість педагогічних і науково-педагогічних кадрів є досі ще недостатньою.

Традиційно професорсько-викладацький склад вищих навчальних закладів поділяють на два рівні: педагогічні та науково-педагогічні працівники. Викладачі вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації мають статус педагогічних працівників, а вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації та закладів післядипломної освіти – статус науково-педагогічних працівників. Статус педагогічних та науково-педагогічних працівників забезпечує певні державні соціальні гарантії щодо оплати праці, відпусток та пенсійного забезпечення. Про якість діяльності закладів вищої освіти значною мірою свідчить частка працівників, що мають наукові ступені та вчені звання у структурі викладацького складу.

У культурно-мистецьких вищих навчальних закладів навчальний процес забезпечують близько 2000 штатних науково-педагогічних працівників, з яких майже 79,9 % мають науковий ступінь кандидата або доктора наук та 11,5 % вчене звання доцента або професора, що свідчить про постійне підвищення якісного рівня викладацького складу ВНЗ III–IV рівнів акредитації.

Переважна більшість професорсько-викладацького складу мистецьких навчальних закладів разом зі своїми студентами працюють у професійних творчих колективах, передаючи фаховий досвід своїм вихованцям.

На сьогодні завершено роботу над розробкою кваліфікаційних характеристик професій, за якими здійснюється підготовка фахівців у навчальних закладах культури і мистецтв, для внесення відповідних змін до Державного класифікатора професій. З метою упорядкування переліку спеціальностей та спеціалізацій, за якими здійснюється підготовка фахівців у ВНЗ культури і мистецтв, Міністерством культури України внесено пропозиції Міністерству освіти і науки України до переліку галузей знань та освітніх програм з підготовки фахівців у ВНЗ України.

Зменшення кількості студентів I–II рівнів акредитації, що за своїми темпами перевищує зменшення їх викладацького складу, стало в основі зниження норми студент / викладач. У вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації має місце протилежна тенденція – стрімкий ріст кількості студентів призвів до значного збільшення цієї норми. Таку тенденцію не можна назвати позитивною, оскільки збільшення кількості студентів на одного викладача неминуче веде до зниження ефективності освітньої діяльності.

Чисельність студентів на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації державної форми власності нормується відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 17.08.2002р. №1134 «Про затвердження нормативів чисельності студентів (курсантів), аспірантів, докторантів, здобувачів наукового ступеня кандидата наук, слухачів, інтернів, клінічних ординаторів на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації та вищих навчальних закладах післядипломної освіти державної форми власності». З метою удосконалення та забезпечення навчального процесу професорсько-викладацьким складом розраховують за середнім по напрямку підготовки (спеціальності) нормативом: «Культура» один викладач на 12 студентів; «Мистецтво» (за спеціальностями) (театральне мистецтво; кіно-, телемистецтво; музична педагогіка і виховання один викладач на 5 студентів; музичне мистецтво один викладач на 3,5 студенти; образотворче та декоративно-прикладне мистецтво один викладач на 5,5 студентів).

Забезпечення навчального процесу професорсько-викладацьким складом розраховують за середнім по галузі нормативом: один викладач на 12 студентів (згідно з ліцензійними умовами надання освітніх послуг у сфері вищої освіти) [7].

Найменша кількість студентів на одну штатну посаду викладача складає 4,5–5 осіб і припадає на

такі напрямки підготовки як фізична реабілітація, олімпійський та професійний спорт; мистецтво; архітектура. Найбільша кількість студентів на одну штатну посаду викладача складає 13–13,5 осіб на напрямки: філологія, туризм, історія, право.

Середня чисельність студентів денної форми навчання на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації державної форми власності для 84 напрямків підготовки складає 10,7 осіб. Це значення відповідає раніше діючому для університетів показнику у 10,8 студента на одного викладача та 9–13 студентів на одного викладача технічного вищого навчального закладу.

Якщо порівняти норми України та Росії за аналогічними спеціальностями, то можна дійти висновку, що українські норми вищі, тобто навантаження на одного викладача – вище, хоч норми годин навчального навантаження в українських та російських університетах приблизно однакові – максимум 900 годин [8]. Наприклад, в Білорусії – 8 студентів на 1 ставку викладача, в Росії – 10.

Можна лише сказати, що існуючі нормативи потребують доопрацювання, про що свідчить остання «Галузева угода МОН та ЦК Профспілки працівників освіти і науки України на 2007–2009 роки», у якій зазначено: «Вжити заходів для удосконалення нормативів чисельності студентів на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника у вищих навчальних закладах з урахуванням особливостей Болонського процесу». Зміст цього документу свідчить про те, що між працівниками галузі і державою точиться боротьба про приведення цих «норм у норму» [9].

12 березня 2013 підписано указ президента України №128/2013 «Про Національний план дій на 2013 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Зamoжне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Пунктом 39.2 указу передбачено, зокрема, таке: «Підготовка нормативно-правових актів щодо приведення у відповідність із європейськими стандартами норм навчального навантаження викладачів вищих навчальних закладів, збільшення показника кількості студентів на одного викладача до 18».

На нашу думку перша частина цього речення суперечить другій. Адже європейські стандарти норм навчального навантаження передбачають 4–6 студентів на одного викладача, і для приведення у відповідність до них української ситуації (9–13 студентів на викладача в різних ВНЗ) слід говорити про істотне зменшення показника навчального навантаження.

Реалізація вимоги про збільшення показника кількості студентів на одного викладача до 18 – це де-факто означатиме необхідність звільнення більш як половини викладачів провідних гуманітарних та технічних ВНЗ України, а також у такому випадку про індивідуальний підхід до студента доведеться забути.

У цьому контексті Міністерство культури України надіслало свої зауваження до проекту постанови Кабінету Міністрів України «Про схвалення Основних напрямів бюджетної політики на 2014 рік», щодо встановлення нормативу кількості студентів денної форми навчання на одного викладача у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації на рівні 18 до одного за винятком вищих навчальних закладів культури і мистецтв. Збільшення нормативу кількості студентів на одного науково-педагогічного працівника при підготовці фахівців культурно-мистецького профілю істотно знизить якість вищої культурно-мистецької освіти, в основі якої лежить індивідуальний підхід та індивідуальні форми навчання.

Як бачимо, сучасний розвиток вищої освіти й підготовки фахівців в галузі культурно-мистецької діяльності спрямований на ефективне засвоєння передового європейського та світового досвіду. З точки зору фінансового забезпечення це передбачає широке залучення коштів крупного капіталу, через розробку системи пільгових бонусів, а також впровадження грантів, як одного із ефективних фінансових ресурсів у реалізації освітніх, мистецьких, наукових та інших, загалом творчих проєктів. Залучення додаткових з приватної сфери коштів не лише підвищить рівень наукової кваліфікації працівників, а й в цілому сприятиме успішній фінансовій діяльності культурно-мистецьких ВНЗ.

**Висновки.** Багаторічний досвід підготовки фахівців у галузі культури та мистецтва в Україні свідчить про ефективність і життєздатність національної мистецької освіти в цілому. Система організації вищої освіти в Україні спирається на єдині та випробувані часом навчальні плани, програми й критерії якості, які здатні забезпечити цілісний підхід у підготовці фахівця-митця. Про це зокрема, свідчать і високі рейтинги мистецько-освітніх закладів у державі, щорічне підвищення конкурсу серед абітурієнтів, а також той факт, що працевлаштування переважної більшості випускників здійснюється у найпрестижніших професійних мистецьких закладах і колективах не лише держави, а й зарубіжжя.

Водночас, сучасний стан розвитку галузі обумовлений переходом на нові ринкові засади господарювання й переорієнтацією на європейські освітні стандарти вимагає суттєвої реорганізації та кардинального удосконалення нормативно-правової бази ВНЗ. Вищі навчальні заклади потребують більшої самостійності у визначенні змісту освіти та шляхів свого розвитку. З метою збереження цілісності та конкурентоспроможності вітчизняних мистецьких освітніх послуг на світовому ринку необхідно:

- привести у відповідність до європейських стандартів норми навчального навантаження викладачів ВНЗ;
- в організації навчально-виховної діяльності враховувати специфіку підготовки фахівців культурно-мистецької сфери (йдеться про перевагу індивідуальних форм навчання над груповими);

– скоординувати роботу вищих культурно-мистецьких закладів та широкої мережі мистецьких установ (театрів, філармоній, музеїв, бібліотек, концертних і організацій клубного типу тощо) для забезпечення нерозривної єдності мистецько-освітньої галузі й успішної реалізації її практичних професійних потреб.

Загалом, ефективність їх вирішення нагальних проблем розвитку мистецької освіти залежить від глибокого вивчення і вдалого поєднання (співставлення) реальних потреб вітчизняної освітньо-мистецької сфери з вимогами, критеріями й досягненнями європейського, світового досвіду.

### Література

1. Рожок В. Мистецька освіта і Болонський процес / В. Рожок. – Урядовий кур'єр. – 2005.
2. Волков С.М. Мистецька освіта в культурі України 90-х років ХХ століття / С.М. Волков. – К., 2006. – 208 с.
3. Розвиток української культури та реалізація державної політики в культурній сфері. Аналітичний звіт Міністерства культури і туризму України за 2005 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.mincult.gov.ua](http://www.mincult.gov.ua)
4. Реалізація державної політики у галузі культури. Аналітичний звіт Міністерства культури України за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.mincult.gov.ua](http://www.mincult.gov.ua)
5. Про культуру : Закон України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2778-17>
6. Калашнікова С.А. Грант / С.А.Калашнікова // Енциклопедія освіти [голов. ред. В.Г. Кремень]. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – С. 140.
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 17.08.2002р.№1134 / [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1134-2002-п>.
8. Про вищу освіту : Закон України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2984-14>
9. Галузева угода між Міністерством освіти і науки України та ЦК Профспілки працівників освіти і науки України на 2007–2009 рр. [Електронний ресурс] / Сайт Профспілки працівників освіти і науки України. – К., 2006. – Режим доступу : <http://www/pon/org/ua>

### References

1. V. Rozhok. "Arts education and the Bologna process" / V. Rozhok – "Uryadovy kurier". – 2005. – August, 4.
2. S.M. Volkov. "Arts education in Ukraine's culture of the 1990s" / S.M. Volkov. – Kyiv, 2006. – 208p.
3. The development of Ukrainian culture and the realization of state policies in the sphere of culture. An analytical report of the Ministry of culture and tourism of Ukraine, 2005" // [www.mincult.gov.ua](http://www.mincult.gov.ua)
4. The realization of state policies in the sphere of culture. An analytical report of the Ministry of culture of Ukraine, 2012 // [www.mincult.gov.ua](http://www.mincult.gov.ua)
5. The Law "On culture" / [Digital database] – Access: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2778-17>
6. S.A. Kalashnikova. Grant / S.A. Kalashnikova // Encyclopedia of education [ chief editor V.G. Kremen]. –Kyiv.: Yurinkom Inter, 2008. –P.140.
7. Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine # 1134, August 17th, 2002 / [Digital database] – Access: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1134-2002-п>.
8. The Law of Ukraine "On higher education" / [Digital database] – Access: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2984-14>
9. Industrial agreement of the Ministry of education and science of Ukraine and the Central Committee of the Trade Union of Education and Science of Ukraine in 2007 – 2009 [Digital database] // The site of the Trade Union of Education and Science of Ukraine. – Kyiv, 2006. – Access: <http://www/pon/org/ua>

Надійшла 12.01.2014; рецензент: д. е. н.

## ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНЕ ПІДРУНТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ КРАЇН ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ)

*У статті, на підставі аналізу історичної статистики ВВП західноєвропейських країн за останні 500 років, переглянуто тезу щодо «духу капіталізму». Із початку XVIII століття, ще до завершення промислової революції, протестантські країни наздогнали католицькі за показником доходів. Домінування «протестантських» ВВП і доходів над «католицькими» зберігалось протягом наступних 250 років. Критична оцінка отриманих емпіричних результатів дозволила сформулювати альтернативну гіпотезу, яка здатна пояснити економічне лідерство протестантської Європи і розглянути найбільш важливі ефекти впливу релігійних інституцій на процес економічної інтеграції країн Західної Європи.*

*Ключові слова: економіка, релігія, конфесія, економічне зростання, інтеграційна модель, інститут розвитку.*

M. V. NESPRAVA

Dnepropetrovsk Alfred Nobel University

## HISTORICAL AND CULTURAL BACKGROUND ECONOMIC INTEGRATION (FOR THE WESTERN EUROPE EXAMPLE)

*This article analyzed historical GDP statistics on 500 years of West European economic growth to revisit the capitalism spirit thesis. In early XVIII century, prior to the full-fledged industrial revolution, Protestant countries had overtaken the Catholic world in terms of income. A strong 'Protestant-Catholic' GDP and income gap retained over the next 250 years. After discussing the empirical data, paper explore an alternative hypothesis that might account for the economic dominance of Protestant Europe and examines the most important effects of religious institutions in the process of economic integration in West European countries.*

*Keywords: economics, religion, religious denomination, economic growth, integration model, institution development.*

**Постановка проблеми.** Масштабні події першої, початку другої декади XXI століття, вочевидь висвітлили зростання ролі релігії, як складової та чинника суспільних процесів глобального характеру. Усупереч прогнозам щодо настання в постіндустріальному світі доби секуляризму, масового відходу від традиційних цінностей, подальшого зростання дистанції між духовною і світською практиками, факти вказують на те, що релігія залишається впливовим чинником сучасних соціально-економічних процесів. В таких умовах глибоке розуміння суспільно-релігійної проблематики стає необхідною складовою системного аналізу соціально-економічних явищ, а отже виникає об'єктивна потреба у міждисциплінарних наукових дослідженнях на межі історико-культурного та соціально-економічного напрямів суспільних наук.

Процес європейської інтеграції стартував у середині XX століття у зв'язку з формуванням у Західній Європі міждержавних виробничих, політичних, валютних та інших об'єднань, досліджувався більшістю вчених-економістів переважно з позицій політико-правового або організаційно-економічного об'єднання, в той час як багатотомовий період розвитку європейського континенту, протягом якого релігійні інститути відігравали провідну роль ігнорувалася або досліджувалася суто формальними методами історичних, культурологічних чи соціологічних наук. Існування подібної лакуни суттєвим чином обмежує комплексне розуміння сучасних інтеграційних процесів у європейському економічному просторі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різноманітні аспекти впливу історико-культурних та соціально-економічних чинників, зокрема, релігії на розвиток Західної Європи викладено у фундаментальних працях таких класиків, як М. Вебер, Ф. Гізо, Ж. Ле Гофф, А. Дж. Тойнбі, С. Хантінгтон, П. Шоноу, О. Шпенглер. [1; 2; 5; 8–11]. Крім того, окремі аспекти історико-економічної між економічними та релігійними інститутами представлено в дослідженнях таких науковців, як Р. Барро, Ж. Делакура, Ш. Етінгер, Д. Кантоні, А. Красіков, А. Маддісон, Р. Маклірі, С. Медведєв, В. Наумкін, Ф. Нільсен, Х. Струлік та інші. [3; 4; 6; 7; 12–14; 17–19]. Проте питання щодо механізму впливу релігійного чинника безпосередньо на процес економічної інтеграції дослідниками досі не ставилося, що підтверджує теоретико-методологічне та науково-практичне значення обраної теми дослідження.

**Мета дослідження.** Простеживши історичний шлях розвитку «конфесійних» економік (на прикладі Західної Європи) визначити сутність впливу релігійних інститутів на процес економічної інтеграції (теоретико-методологічний, організаційний та практичний рівні).

**Результати дослідження.** Розгляд впливу релігійних інститутів на економічну інтеграцію в країнах Західної Європи дозволив сформулювати й довести наступні тези:

1) у довгостроковій історичній ретроспективі простежується зв'язок між динамікою розвитку релігійних та економічних інститутів;

2) релігійні інститути здійснюють непрямий (опосередкований) вплив на процеси економічної інтеграції шляхом формування, засобами богословської думки, специфічного релігійного типу свідомості і культури повсякденної економічної практики;

3) на сучасному етапі релігійні інститути беруть активну участь в процесі європейської інтеграції і прагнуть поширити свій вплив на вироблення важливих суспільно-політичних та суспільно-економічних рішень офіційних структур ЄС.

У класичній праці «Протестантська етика і дух капіталізму» Макс Вебер стверджує, що релігія відіграє важливу роль у економічному розвитку європейських країн. При цьому протестанти більш схильні до ділової активності, а отже домоглися більших економічних успіхів, ніж католики, і факти економічної історії Європи, на перший погляд, стабільно цю тезу підтверджують [1, с. 77–81, 111–114]. Безпосередньо із цього виводиться, що сучасна модель економічної інтеграції країн ЄС (конфедеративна, ліберальна, секулярна) є наслідком «економічного панування» протестантських країн, «перемоги» протестантської релігійної етики над католицькою, при цьому історичний вплив європейських релігійних меншин (православної, іудейської та мусульманської) взагалі не береться до уваги [13].

Розвиток економічної науки йде шляхом залучення нових даних, розширення меж, поглиблення та вдосконалення методології досліджень. Зокрема, довгострокова історична ретроспектива дозволяє під децю іншим кутом розглянути твердження М.Вебера і суттєвим чином змінити традиційне уявлення про історико-культурні корені «євроінтеграційної економічної моделі».

Наше емпіричне дослідження охоплює період із початку Промислової революції в Західній Європі (початок XVI ст.), завершуючи початком XXI століття й базується на фундаментальних історико-статистичних працях А.Маддісона щодо обсягу ВВП, чисельності населення та показника ВВП на душу за період більш аніж 500 років [17; 18]. Слід зауважити, що достовірність даних щодо оцінки ВВП протягом більшої частини досліджуваного періоду залишається предметом гострої полеміки, однак для цілей нашого дослідження їхня надійність є достатньою.

На початку XVI століття Західна Європа була суто католицькою, Реформація стартувала у ранніх 1500-х роках (історична наука відраховує її від дати відлучення М.Лютера, 1521 р.) і швидко поширилася спочатку на Німеччину, а далі – на Швейцарію, країни Скандинавії, Велику Британію та Нідерланди. Австрія, Бельгія, Ірландія, Іспанія, Італія, Португалія та Франція й до сьогодні вважаються «католицькими» країнами (табл. 1) [14]. У Нову добу, із початку XX століття, ситуація суттєвим чином змінилася під впливом секуляризації, однак ми збережемо поділ країн на «протестантські» й «католицькі» також для цього часу.

Таблиця 1

**Частка віруючих провідних конфесій у країнах Західної Європи наприкінці XIX ст.  
(розраховано автором за [14])**

Країна	Частка католиків, %	Частка протестантів, %
Іспанія, Італія, Португалія	98	1
Франція	96	3
Бельгія	95	4
Австрія	91	6
Ірландія	88	12
Швейцарія	41	58
Нідерланди	38	61
Німеччина	34	63
Велика Британія	6	91
Фінляндія	2	98
Данія, Норвегія, Швеція	1	99

Протягом XVI–XVII століть «католицькі» країни були приблизно на 18% «багатшими» від протестантських (наприклад, середньозважений ВВП на душу населення у XVI столітті складав близько 820 USD, порівняно із 690 USD), відстаючи при цьому по темпах економічного розвитку. У XVIII столітті тенденція залишалася незмінною, оскільки зростання ВВП на душу населення у протестантських країнах відбувалося значно швидшими темпами, аніж у католицьких, їхні економіки домінували (наприклад, протягом XVIII–XIX століть «протестантська економіка» була загалом на 25% багатшою від «католицької», табл. 2).

Власне, саме цю тенденцію й відображено у згаданій вище праці М.Вебера. Однак, починаючи із початку XX століття ситуація змінилася: темпи економічного зростання «католицьких» країн випередили «протестантські» і до кінця XX століття розрив між доходами на душу населення скоротився до 12%, а по окремих країнах – до рівня розрахункової похибки – 5–7%.

З точки зору інституційної теорії, історичний успіх «протестантських економік», насамперед, Великої Британії та Нідерландів, можна пояснити більш інтенсивним характером Промислової революції: практично усі «економічні інновації» XVI–XIX століть – товарна біржа, фондовий та страховий ринки, патентне право тощо походять саме звідти, в той час як у католицьких регіонах Європи вони впроваджувалися із значним запізненням [19].

Динаміка середньозваженого ВВП на душу населення в «протестантському» та «католицькому» субрегіонах Західної Європи (XVI–XXI ст.) (розраховано автором за [17; 18])

Період часу, століття (роки)	Середньозважений ВВП на душу населення, USD		Темп приросту ВВП на душу населення, %	
	Протестантські країни	Католицькі країни	Протестантські країни	Католицькі країни
XVI	692	817	-	-
XVII	863	914	24,7	11,9
XVIII	1088	951	26,1	4,0
XIX (1800-1850)	1567	1255	44,0	32,0
XIX (1851-1899)	2950	2007	88,3	59,9
XX (1900- 1950)	4840	3497	64,1	74,2
XX (1951- 2000)	13972	12404	188,7	254,7

На межі XIX–XX століть «міжконфесійний» економічний розрив зазнав суттєвих змін. У період 1850–1950 рр. ВВП на душу населення у «протестантській» Європі більш ніж на 70% перевищував аналогічний показник «католицької» Європи. Водночас, темпи росту економік «католицьких» країн спочатку наздогнали (20–30-і роки XX ст.), а потім, починаючи із середини 40-х років XX ст. – випередили «протестантські» (табл. 2). Більшість дослідників пояснює даний феномен руйнівним впливом Другої Світової війни на економіки Німеччини, Нідерландів, Данії, Норвегії та Фінляндії, однак подібне пояснення не є вичерпним, оскільки воно не пояснює переважання «протестантських» країн навіть у період руйнівної Тридцятирічної війни, а з іншого боку, починаючи із 1960-х років країни Європи розвивалися у рівних, щодо чинника «повоєнного відновлення», умовах [15; 16].

У другій половині XX століття економічний розрив між конфесійними субрегіонами Західної Європи помітно скоротився. Цей процес відбувся переважним чином за два десятиліття, з 1960 по 1980 р.: із 30–40% до 10–12%, й протягом 2001–2012 рр. коливається на рівні 5–7% – найнижчий показник за більш ніж 500 років. [18]

Важливу роль у вирівнюванні економічного розвитку країн Західної Європи відіграв процес політико-економічної інтеграції, який офіційно розпочався із заснування в 1957 р. Європейського економічного співтовариства і Європейської асоціації вільної торгівлі – у 1960 р. Створення зони вільної торгівлі стало вирішальним чинником вирівнювання цін, тобто продуктивності праці й капіталу. Водночас, спостерігалось зближення інституційних засад економічної і соціальної політик, умов зовнішньої торгівлі тощо, які помітно вплинули на скорочення розриву між показниками ВВП на душу населення у «протестантських» і «католицьких» країнах.

Таким чином, у історичній ретроспективі для економіки Західної Європи можна виділити три періоди:

- 1) XVI–XVII ст. – домінування «католицької» економіки із її відставанням від «протестантської» за темпами росту;
- 2) XVIII – середина XX ст. – випереджаюче зростання економік «протестантських» країн із поступовим збільшенням розриву;
- 3) починаючи із середини XX с. – швидке (а за історичною шкалою – блискавичне) подолання економічного розриву [12].

З точки зору сучасної економічної теорії, у довгостроковій перспективі зростання спирається на впровадження технологічних, економічних та соціальних інновацій із їхньою поступовою інституалізацією, яка забезпечує тим самим процес суспільного розвитку. Водночас, такі традиційні чинники, як національні кордони, у якості бар'єрів для руху капіталу, трудових ресурсів та інформації не мають особливого значення. З цих позицій створення ЄС являє собою формалізацію історично сформованих економічних інститутів. Тим не менш, процес інституалізації мав значні наслідки: інтеграція країн Західної Європи дозволила вирішити застарілу суспільно-економічну проблему – відставання «католицьких» країн від своїх «протестантських» сусідів [19].

Яку ж роль у цих масштабних історичних процесах відіграв релігійний чинник? Теорії, що пояснюють відмінності у характері «протестантського» і «католицького» економічного розвитку не бракує, зокрема: 1) реформація стала додатковою «рушійною силою», що вплинула на продуктивність праці, заощадження та інвестиції («дух капіталізму» М. Вебера); 2) релігійні доктрини по різному ставилися до освіти та науки, що в кінцевому підсумку призвело до переважання більш ліберальної «протестантської» моделі інноваційного розвитку (Х.Струлік); 3) економічний секуляризм забезпечив відсторонення Церкви від економічної політики і обумовив подальше економічне зростання (Р.Барро та Р.Маклірі) тощо [1; 12; 19]. З нашої точки зору усі згадані теорії «релігійного детермінізму» мають дещо спекулятивний характер, оскільки аргументи як «за», так і «проти» спираються на одну й ту саму історико-фактографічну базу, а отже, в принципі не можуть бути доведеними (за критерієм Поппера).

Виходячи з цього, варто поставити питання більш широко: а чи існує взагалі у протестантизмі той ключовий фактор, якого немає у католицизмі? Якщо так, чому його вплив вичерпався до середини ХХ століття, і в якій формі він існує сьогодні?

Історичний поділ Західної Європи на два економіко-релігійних субрегіони із різною динамікою вказує на факт існування подібного чинника. Процес політико-економічної інтеграції країн Західної Європи спирається на потужний цивілізаційний фундамент, формування якого почалося ще у Середньовіччі. Релігійний чинник відіграв важливу роль при формуванні європейської суспільно-культурної, а потім і суспільно-економічної єдності в рамках єдиної системи цінностей, пропонує інститутами християнства. [6, с. 17]

В епоху Середньовіччя Римо-католицька Церква (далі – РКЦ) була чи не єдиним централізуючим, інтеграційним осередком Західної Європи. При цьому Рим перетворився на духовно-культурний центр Священної Римської імперії, імператори якої користувалися активною політичною та економічною підтримкою з боку РКЦ, забезпечуючи за це збереження «католицької духовної монополії». Релігійна домінація «єдиного імперського простору», християнський універсалізм яскраво проявлялася у самоназві тодішньої Західної Європи – Christianitas, «Християнський світ». Характерно, що паралельно із суто церковними й адміністративними «наддержавними» структурами діяли також засновані на релігійних принципах лицарські та чернечі ордени. [4, с. 39; 6, с.21–22].

Протягом XVI-XVII століть «монополію» католицизму було порушено, відтак на довгий час інтеграційна політика РКЦ мала «анти-дезінтеграційний» характер (Контрреформація), спрямовувалася на подолання відцентрових тенденцій. В XVIII-XIX ст., незважаючи на загальне послаблення позицій, ідеї абсолютизму і універсалізму РКЦ було адаптовано до реалій Європи Націй, хоч із політичних міркувань Рим перешкоджав рухові за національне об'єднання в Італії та Німеччині [10, с. 263–264]. Сучасна РКЦ обстоює духовну єдність всіх громадян ЄС, спираючись на християнську традицію, місія Церкви полягає у спрямуванні інтеграційних прагнень віруючих у духовне русло.

Таким чином РКЦ, як найдавніший з інститутів європейської інтеграції, шляхом історичної еволюції виробив оригінальну модель впровадження ідеології об'єднання із ієрархічним, централізованим організаційно-економічним механізмом.

Протестантизм, який став духовною і суспільно-політичною альтернативою РКЦ, на протигагу їй сформував і закріпив у суспільній свідомості ідею щодо припустимості існування множини духовних та владних центрів – це й стало основою нової для Західної Європи концепції конфедералізму. Протестантська модель інтеграції пропонує союз рівноправних суб'єктів, об'єднаних на добровільних, договірних засадах – замість імперської гегемонії. Першими прикладами подібних об'єднань можуть бути Республіка сполучених провінцій (Нідерланди), Швейцарська конфедерація [6, с. 24].

«Протестантській» моделі властиві багатополарність, право на самовизначення, широка автономія (включаючи максимізацію свобод громадян), які зробили її більш гнучкою, надавши при цьому додатковий імпульс відцентровим тенденціям [9, с. 185]. Парадокс полягає в тому, що інтеграційна модель містить в собі також «дезінтеграційний» механізм, який у сучасній Європі проявляється, наприклад, через «суверенізацію» регіонів (Бельгія, Велика Британія, Іспанія) [15].

Проте не варто протиставляти моделі, чи вважати «протестантську» домінуючою, вони є комплементарними щодо цілей суспільної, у тому числі – економічної інтеграції. Децентралізований, багаторівневий організаційно-економічний механізм об'єднаної Європи сполучається із централізованими органами управління, традиційним прагненням до універсалізму та суспільної стабільності, тобто несе в собі риси обох релігійно-конфесійних концептуальних моделей.

Релігійні меншини, зокрема, іудейська та ісламська протягом століть були помітною складовою європейського суспільно-культурного простору, однак ніколи не відігравали провідної ролі в духовно-культурному чи економічному житті Західної Європи. Іудаїзм та іслам отримали на континенті статус легалізованих конфесійних меншин, який і обумовив особливий характер існування релігійних громад (локальні, компактні, автономні). [3, с. 39; 7, с. 6] Саме останній сформував специфічну модель суспільно-економічної інтеграції представників даних релігій до європейського економічного простору.

Відчуженість іудейських та мусульманських громад від магістральних суспільних процесів, їхня розпорошеність по території Європи призвели до того, що релігійні меншини зробили вибір на користь своєрідної «мережевої» моделі об'єднання. На відміну від «християнських» моделей, остання передбачає, перш за все, тісну взаємодію системи (мережі) окремих релігійно-етнічних громад з метою обстоювання інтересів даної меншини на національному та загальноєвропейському рівнях, і лише в другу чергу – забезпечення політико-економічної інтеграції громад до єдиного простору. [7, с. 9-10] Суттєвим недоліком подібного типу моделей є незбалансована система цілей, другорядність пріоритетів суспільного розвитку щодо вузькоконфесійних чи то етнічних інтересів.

Зі свого боку, принципово інший механізм суспільно-економічної інтеграції пропонує православна релігійна меншина. Помісні православні Церкви (ППЦ) практикують інтеграцію на соборно-громадських засадах, які передбачають підтримання духовної єдності, ідеологічної уніфікації при великій різноманітності організаційних форм [4, с. 79–80]. Незважаючи на те, що догматика православ'я значно ближча до

католицької, на теренах Європи ППЦ сформували модель, наближену до «конфедеративної», хоча перша включає в себе деякі елементи централізованої. Враховуючи порівняно незначну роль ППЦ у західноєвропейських інтеграційних процесах, конкретизувати ці відмінності в межах даної роботи не вважаємо за потрібне, однак при подальших наукових розвідках щодо ролі релігійного чинника у процесі інтеграції країн Центральної та Східної Європи проблема «православної моделі» набуває принципового значення.

Отже, у довгостроковій історичній ретроспективі процес економічного об'єднання європейських країн ґрунтувався на фундаментальній цивілізаційній світоглядній моделі «Християнського Світу», при цьому головну роль у визначенні принципових рис сучасної моделі ЄС відіграли «католицька» (централізована) і «протестантська» (децентралізована). Релігійні меншини (іудаїзм, іслам, православ'я) внаслідок специфіки історичного розвитку, виробили окремі моделі інтеграції до європейського економічного простору, проте вони майже не вплинули на процес західноєвропейської економічної інтеграції, оскільки мали «адаптаційний» характер, тобто були спрямовані на пристосування окремих суспільних груп (меншин) до економічних практик суспільства (більшості).

Виходячи із вищезазначеного, спробуємо узагальнити принципові відмінності між двома підходами до суспільно-економічної інтеграції – «католицьким» і «протестантським» (табл. 3). Зважаючи на цілі дослідження, з-поміж характеристик особливу увагу вважаємо за потрібне звернути на те, що:

1) в умовах масштабних суспільних перетворень більш гнучкою та ефективною зарекомендувала себе децентралізована організаційно-управлінська структура, притаманна «протестантській» моделі;

2) характер взаємодії в межах децентралізованої моделі (свобода, рівноправність, добровільність, договірний характер) забезпечує як створення нових взаємозв'язків, у т.ч. – економічних, так і утилізацію, в разі необхідності, застарілих, тобто, ускладнює систему загалом, роблячи її менш стабільною але більш пристосованою;

3) ресурсно-економічна основа моделей суттєвим чином відрізняється: якщо для «католицької» це, насамперед, церковна власність (земля, капітал, скарби тощо) й лише потім – внески віруючих, то для «протестантської» (як наслідок церковної секуляризації) єдине джерело коштів – внески, тобто економічна база протестантизму значно більш тісно пов'язана із доходами конфесійної громади.

Таблиця 3

**Порівняльна характеристика базових інтеграційних моделей провідних конфесій Західної Європи  
(розроблено автором на основі [1; 4; 5; 12; 13])**

Концептуальні складові	Модель	
	Католицька	Протестантська
Місія	спасіння	спасіння
Ідеологія	християнство	християнство
Об'єднання	унітарне	добровільне
Влада	централізована	децентралізована
Свобода	обмежена	максимальна
Власність	Церкви	громади
Взаємодія	традиція	договір
Суспільство	підпорядковане	рівноправне

Виходячи з цих міркувань, можна запропонувати наступну, розширену гіпотезу щодо «переваг протестантської економіки»:

1) на початковому етапі розвитку (XVI–XVII ст.) секуляризація церковної власності дозволила мобілізувати значний обсяг додаткових ресурсів для розвитку «приватного сектора економіки», водночас скоротивши загальні суспільні витрати (відміна церковної десятини);

2) в той же період, як наслідок бурхливого створення та розвитку протестантських громад, активізувалася й ускладнилася система зв'язків між ними (культурних, ідеологічних, економічних), а отже – структура суспільства загалом й економіки, зокрема, й саме якісне зростання суспільних потреб обумовило необхідність впровадження інновацій, а відтак – випереджаючий ріст економік «протестантських» країн (XVIII - середина XX ст.) навіть в умовах криз і війн;

3) аналогічні процеси (секуляризація майна та культурної сфери, відміна десятини, розбудова системи капіталістичної економіки) протягом XIX століття відбулися і в «католицьких» країнах, але вже на базі національних держав, що обумовило, починаючи із початку XX ст., їхній швидкий «наздоганяючий» економічний розвиток;

4) процес економічної інтеграції у Західній Європі розпочався задовго до формальної інституалізації відповідних структур, відразу після завершення Першої Світової Війни (організація Ліги Націй) і розпаду останніх «континентальних імперій» – Германської та Австро-Угорської, однак був перерваний II Світовою війною – але навіть в умовах війни система суспільно-економічної кооперації продовжувала діяти (феномен «економік нейтральних країн» - Швеції, Швейцарії, Іспанії, Португалії);



5) оформлення існуючих інтеграційних утворень (Об'єднання вугілля і сталі, Асоціація Європейської торгівлі тощо) міжнародними політичними угодами викликало стрибкоподібне зростання складності системи економічних (а також науково-технічних, культурних, фінансових) зв'язків між відносно «автономними» до того часу країнами Західної Європи, радикально скоротивши при цьому сукупні витрати, пов'язані з рухом трудових, фінансових та інформаційних ресурсів – й це дозволило в максимально стислий термін подолати «віковий економічний розрив» між конфесійними субрегіонами континенту.

**Висновки.** Проведене дослідження дозволило сформулювати наступні висновки:

По-перше, на теоретико-методологічному рівні, з позицій оцінки впливу на економічну інтеграцію країн Західної Європи, релігійний чинник можна віднести до фундаментальних, світоглядних, оскільки він: 1) має довгостроковий (протягом століть) характер; 2) визначальним чином впливає на систему суспільних цінностей економічних суб'єктів; 3) у процесі розвитку генерує «вторинні суспільні ефекти», які в сукупності складають основу західноєвропейської інтеграційної моделі.

По-друге, на основі порівняльного аналізу довгострокових тенденцій у «католицьких» та «протестантських» країнах було визначено періодизацію та пояснено різницю у темпах їхнього економічного розвитку протягом XVI–XX століть, пов'язану із відмінностями впливу окремих чинників, які являють собою «вторинні ефекти» ускладнення системи суспільно-релігійних відносин.

По-третє, існування «часового лагу» між випереджаючим економічним ростом спочатку «протестантських» (XVIII – перша половина XX ст.), а потім «католицьких» країн (середина-кінець XX ст.) також виявилось пов'язаним із опосередкованим впливом релігійного чинника, але внаслідок більш інтенсивного розвитку в умовах розбудови національних держав, його дія мала більш інтенсивний характер і, в кінцевому підсумку, привела до подолання «розриву» між рівнем життя країн у двох конфесійних субрегіонах Західної Європи. При цьому у чинній інтеграційній моделі ЄС чітко простежуються риси як «католицької» (централізованої), так і «протестантської» (децентралізованої) концепцій суспільно-економічної інтеграції.

Крім того, дослідження поставило низку питань, які стануть підґрунтям подальших наукових розвідок, зокрема, щодо впливу секуляризації (десекуляризації) на процеси економічного розвитку та економічної інтеграції, особливої ролі «адаптаційних моделей» інтеграції релігійних меншин (в контексті приєднання до ЄС країн Східної та Центральної Європи), а також щодо вдосконалення моделі європейської економічної інтеграції, перед якою після завершення етапу екстенсивного розширення спільноти, постала проблема забезпечення довгострокового сталого економічного розвитку.

### Література

1. Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму ; [пер з нім.] / М. Вебер. — К. : Основи, 1994. — 261 с.
2. Гизо Ф. История цивилизации в Европе / Ф. Гизо ; [пер. с франц.]. — М. : Издат. дом «Территория будущего», 2007. — 336 с.
3. История еврейского народа / [под ред. Ш. Эттингера]. — М., Иерусалим : Мосты культуры / Гешарим, 2001. — 678 с.
4. Красиков А. А. Религиозный фактор в европейской и российской политике: исторический аспект / А.А. Красиков. — М. : XXI век - Согласие, 2000. — 134 с.
5. Ле Гофф Ж. Цивилизация средневекового Запада / Ж. Ле Гофф ; [пер. с фр.]. — Екатеринбург : У-Фактория, 2007. — 559 с.
6. Медведев С.А. Христианские корни европеизма : Науч.-аналит. обзор Института Европы / С. А. Медведев. — М. : ИНИОН, 1990. — 54 с.
7. Наумкин В. Мусульманская диаспора на Западе: дифференциация, конвергенция, гибридизация? / В. В. Наумкин // Международные процессы. — 2010. — № 2. — С. 4–14.
8. Тойнби А.Дж. Постигание истории / А.Дж. Тойнби ; [пер. с англ.]. — М. : Прогресс, 1991. — 736 с.
9. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций / С. Хантингтон ; [пер. с англ.]. — М. : АСТ, 2003. — 603 с.
10. Шоню П. Цивилизация классической Европы / П.Шоню ; [пер. с франц.]. — Екатеринбург : У-Фактория, 2005. — 608 с.
11. Шпенглер О. Закат Европы. Т. 2: Всемирно-исторические перспективы / О. Шпенглер ; [пер. с нем.]. — М. : Мысль, 1998. — 606 с.
12. Barro R. J., McCleary R. M. Religion and Economic Growth / NBER Working Paper 9682 // Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2003 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.nber.org/papers/w9682.pdf](http://www.nber.org/papers/w9682.pdf)
13. Cantoni D. The economic effects of the Protestant reformation: Testing the Weber hypothesis in the German Lands/ Working paper, 2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.econ.upf.edu/docs/papers/downloads/1260.pdf>

14. Delacroix J., Nielsen F. The Beloved Myth: Protestantism and the Rise of Industrial Capitalism in Nineteenth-Century Europe // *Social Forces*, 2001 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.unc.edu/~nielsen/special/s7/sample\\_minion\\_2001.pdf](http://www.unc.edu/~nielsen/special/s7/sample_minion_2001.pdf)
15. Durlauf S. N., Kourtellos A., Tan C. M. Is God in the details? A reexamination of the role of religion in economic growth. *Journal of Applied Econometrics*, 2009 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ase.tufts.edu/econ/research/documents/2006/papers13.pdf>
16. Galor O., Michalopoulos, S. Evolution and the growth process: Natural selection of entrepreneurial traits// *Journal of Economic Theory*, 2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w17075>
17. Maddison A. *The World Economy. A Millennial Perspective Historical Statistics*. — Paris: OECD. 2006. — 629 p.
18. New Maddison Project: Historical Statistics Database [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ggd.net/maddison/maddison-project/data.htm>
19. Strulik H. Knowledge and growth in the very long run // *International Economic Review*, 2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www3.wiwi.uni-hannover.de/Forschung/Diskussionspapiere/dp-459.pdf>

#### References

1. Veber M. *Protestantska etika i dukh kapitalizmu: per z nim.* / M. Veber. — K.: Osnovi, 1994. — 261 s.
2. Hizo F. *Ystoriia tsivilizatsii v Evrope: per. s frants.* / F. Hizo. — M.: Yzdat. dom «Territorii budushcheho», 2007. — 336 s.
3. *Ystoriia evreiskoho naroda / Pod red. Sh. Ettinhera.* — Moskva/Yerusalim: Mosti kulturi/Hesharim, 2001. — 678 s.
4. Krasikov A. A. *Relihiozni faktor v evropeiskoi i rossiiskoi politike : istoricheskii aspekt / A.A. Krasikov.* — M.: XXI vek - Sohlasie, 2000. — 134 s.
5. Le Hoff Zh. *Tsivilizatsiia srednevekovoho Zapada: per. s fr. / Zh. Le Hoff.* — Ekaterinburh : U-Faktoriia, 2007. — 559 s.
6. Medvedev S.A. *Khristianskie korni evropeizma: Nauch.-analit. obzor Ynstituta Evropi / S. A. Medvedev.* — M.: YNYON, 1990. — 54 s.
7. Naumkin V. *Musulmanskaia diaspora na Zapade: differentsiatsiia, konverhentsiia, hibridizatsiia? / V. V. Naumkin // Mezhdunarodnie protsessi.* — 2010. — № 2. — S.4-14.
8. Toinbi A.Dzh. *Postizhenie istorii: per. s anhl. / A.Dzh. Toinbi.* — M.: Prohress, 1991.— 736 s.
9. Khantinton S. *Stolknoenie tsivilizatsii: per. s anhl. / S. Khantinton.* — M.: AST, 2003. — 603 s.
10. Shoniu P. *Tsivilizatsiia klassicheskoi Evropi: per. s frants. / P.Shoniu.* — Ekaterinburh: U-Faktoriia, 2005. — 608 s.
11. Shpenhler O. *Zakat Evropi. T.2: Vsemirno-istoricheskie perspektivi: per. s nem. / O. Shpenhler.* — M.: Misl, 1998. — 606 s.
12. Barro R. J., McCleary R. M. *Religion and Economic Growth / NBER Working Paper 9682 // Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2003 [Elektronni resurs].* — Rezhim dostupu: [www.nber.org/papers/w9682.pdf](http://www.nber.org/papers/w9682.pdf)
13. Cantoni D. *The economic effects of the Protestant reformation: Testing the Weber hypothesis in the German Lands/ Working paper, 2010 [Elektronni resurs].* — Rezhim dostupu: <http://www.econ.upf.edu/docs/papers/downloads/1260.pdf>
14. Delacroix J., Nielsen F. *The Beloved Myth: Protestantism and the Rise of Industrial Capitalism in Nineteenth-Century Europe // Social Forces, 2001 [Elektronni resurs].* — Rezhim dostupu: [http://www.unc.edu/~nielsen/special/s7/sample\\_minion\\_2001.pdf](http://www.unc.edu/~nielsen/special/s7/sample_minion_2001.pdf)
15. Durlauf S. N., Kourtellos A., Tan C. M. *Is God in the details? A reexamination of the role of religion in economic growth// Journal of Applied Econometrics, 2009 [Elektronni resurs].* — Rezhim dostupu: <http://ase.tufts.edu/econ/research/documents/2006/papers13.pdf>
16. Galor O., Michalopoulos, S. *Evolution and the growth process: Natural selection of entrepreneurial traits// Journal of Economic Theory, 2012 [Elektronni resurs].* — Rezhim dostupu: <http://www.nber.org/papers/w17075>
17. Maddison A. *The World Economy. A Millennial Perspective Historical Statistics.* — Paris: OECD. 2006. — 629 p.
18. *New Maddison Project: Historical Statistics Database [Elektronni resurs].* — Rezhim dostupu: <http://www.ggd.net/maddison/maddison-project/data.htm>
19. Strulik H. *Knowledge and growth in the very long run // International Economic Review, 2013 [Elektronni resurs].* — Rezhim dostupu: <http://www3.wiwi.uni-hannover.de/Forschung/Diskussionspapiere/dp-459.pdf>

Надійшла 16.01.2014; рецензент: д. е. н.

## СКЛАДНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ

*Розглянуто національну економічну безпеку в контексті складності макроекономічної системи держави. Визначено передумови виникнення синергетичних ефектів в національній економіці. Представлено синергетичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик національної економіки.*

*Ключові слова: національна економіка, економічна безпека держави, методологія складних систем, синергетичний ефект, складність.*

D. O. OSTAPCHUK

The National Institute for Strategic Studies, Kyiv, Ukraine

## COMPLEXITY OF THE NATIONAL ECONOMY AND ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

*This paper provides some complexity ideas, which can be used at the national economic security area. The objects of the article are to identify preconditions of formation synergetic effects and consider synergetic methods of complexity analysis of national economy. Complexity sees the macroeconomic system as in motion, perpetually "computing" itself – perpetually constructing itself anew. The author sees the economic security of the state not as something given and existing but forming from a constantly interaction economic agents, developing institutions and implementation of innovations that draw forth further innovations, institutions and interacting agents. Complexity is not a theory but a movement in the science that studies how the interacting elements is a system create overall patterns, and how this overall patterns in turn cause the interacting elements to change or adopt. In the complexity context, national economy considers as network system under which economic agents create new rational interconnections. The author supposes that the more rational interconnections between agents, the level of national economic security is higher. Complexity shows us a macroeconomic system perpetually inventing itself, perpetually creating possibilities for exploration, perpetually open to response. An economy is not dead, static, timeless, but one that is alive, ever-changing.*

*Keywords: national economy, economic security of the state, complexity, synergetic effect, complexity measure.*

За останні двадцять п'ять років актуалізувалась потреба у застосуванні нових підходів дослідження економіки та проблем економічної безпеки держави. Причиною є той факт, що економічна безпека держави не є чимось даним та незалежно існуючим, а формується в результаті постійної взаємодії економічних агентів, розвитку інституцій та впровадження інновацій. Постійна взаємодія економічних агентів породжує нові взаємозв'язки та структури в національній економіці. Кооперація економічних агентів є причиною ускладнення поведінки макроекономічної системи.

В рамках теорії економічної безпеки держави, можливий синергетичний ефект виникає в результаті взаємодії економічних агентів на засадах самоорганізації. В результаті такої кооперації змінюється рівень економічної безпеки держави. Автор висуває гіпотезу, що ускладнення макроекономічної системи держави через збільшення кількості раціональних взаємозв'язків між економічними суб'єктами є позитивним синергетичним ефектом.

У зв'язку з цим, виникають наступні питання: якими є передумови виникнення синергетичних ефектів, як виміряти синергетичний ефект та яким чином ускладнення економіки впливає на економічну безпеку держави? Дати відповіді на ці питання можливо за допомогою знань та методів, які надає методологія дослідження складних систем.

Сьогодні вченими приділяється велика увага проблемам складності. Це підтверджує наявність таких фундаментальних установ, як Інститут складності в Санта-Фе (Нью-Мексико, США), Центр з дослідження складних систем (Флорида, США), Інститут фізики та синергетики (Штутгарт, Німеччина). Серед вчених, які досліджували проблеми складності, слід відзначити лауреатів Нобелівських премій Іллю Пригожина [1], Мюррея Гелл-Манна [2]. Особливої уваги заслуговує вклад математиків в дослідження проблем складності: А. Колмогорова, Г. Чейтіна та М. Лі.

Разом з тим, не тільки фізики та математики досліджують проблеми складної поведінки систем. Всесвітньо відомі економісти Томас Шеллінг та Пол Кругман отримали Нобелівські премії за дослідження складної поведінки економічних агентів в економіці. Зокрема, Т. Шеллінг досліджував процеси кооперації економічних агентів за допомогою теорії ігор. П. Кругман пояснював існування економічних кластерів та нерівності регіонального розвитку через дослідження економіки, як складної адаптивної системи.

В Україні також досліджуються проблема складності. Зокрема, професором В. Соловйовим [3,4] заснована наукова школа з теорії складних систем та процесів в економіці. На проблемах складності в економіці наголошує визнаний вітчизняний економіст А. Гальчинський [5]. Ідеї синергетики, які можуть бути використані для вирішення проблем економічної безпеки, знайшли своє відображення у працях В.-Б. Занга [6], А. Мяснікова [7], А. Сухорукова [8].

Цілями статті є: визначити базові передумови формування синергетичних ефектів та розглянути синергетичні методи дослідження складності національної економіки.

Перш за все, необхідно визначити, що таке складність національної економіки з точки зору методології складних систем. Процес ускладнення макроекономічної системи – це не штучне та централізоване утворення державою ще одного міністерства або національного агентства. Це є ускладненням бюрократичного апарату, а не національної економіки. Процес ускладнення економіки розглядається, як виникнення нових раціональних взаємозв'язків та структур внаслідок взаємодії економічних агентів на основі процесів самоорганізації.

Самоорганізація в економіці – це колективна взаємодія агентів з метою отримання оптимального результату за умов відсутності зовнішніх впливів. Під «зовнішніми впливами» слід розуміти централізоване керування економічними процесами з боку держави. Разом з тим, неконтрольовані процеси самоорганізації в макроекономічній системі можуть розгортатися у відриві від національних інтересів. Тому, важливо мати важелі, які будуть виконувати превентивну та обмежувальну функції, визначати, коли процеси ускладнення поведінки макроекономічної системи можуть призвести до виникнення негативного синергетичного ефекту. Іншими словами, призвести до втрати економічного суверенітету та здатності впливати на макроекономічні процеси.

Національна економіка розглядається як мережева система, в рамках якої взаємодіють економічні агенти, що утворюють «павутину» взаємозв'язків. З позицій методології складних систем, чим більша кількість раціональних взаємозв'язків між економічними агентами, тим вищий рівень економічної безпеки держави.

Методологія складних систем досліджує процеси взаємодії елементів системи, моделі (структури), які утворюються в результаті такої взаємодії, та їх вплив на елементи системи.

В контексті економічної безпеки держави, методологія складних систем досліджує взаємодію економічних агентів та характер впливу структур, що породжені цією взаємодією, на рівень захищеності національної економіки. Іншими словами, як результат взаємодії економічних агентів впливає на їх подальшу поведінку.

В проблемному полі методології складних систем нас, передусім, цікавить питання шляхів і способів розвитку макроекономічної системи. Під розвитком розуміється процес ускладнення системи – виникнення нових раціональних взаємозв'язків між економічними агентами. Утворення таких взаємозв'язків є синергетичним ефектом. Для виникнення синергетичних ефектів в економічній системі необхідна наявність певних передумов.

В якості першої та головної передумови є системність. Два елементи можна вважати системою лише в тому випадку, коли між ними постійно відбувається взаємодія. Під взаємодією слід розуміти обмін інформацією, ресурсами, енергією. Економічна діяльність – це процес взаємодії економічних суб'єктів за допомогою обміну товарами, грошима, робочою силою, інформацією та ін. Таким чином, економіка (національна, регіональна і т. д.) характеризується інтенсивною взаємодією структурних елементів, отже є системою.

Ринкова економіка – це відкрита система. Відкритість означає, що система здатна обмінюватися інформацією та ресурсами з навколишнім середовищем. Також мають місце екзогенні впливи на економічну систему. Випадкові відхилення в раціональній поведінці економічних суб'єктів є однією з причин відкритості економічної системи. Обвали на фондовому ринку в результаті необгрунтованої панічної поведінки інвесторів є одним з проявів синергетичних ефектів, які виникли через відхилення економічних суб'єктів від раціональності. Як результат – падіння фонових індексів, зменшення вартості активів, скорочення робочих місць, зниження ділової активності та інвестиційної привабливості. Загальний рівень захищеності національної економіки зменшується.

Національну економіку можна розглядати як відкриту систему і через те, що вона є підсистемою більшої системи. Економіка держави інтегрована у світову економічну систему. Відбувається постійна взаємодія з іншими національними економіками через експорт та імпорт товарів і послуг, потоки капіталів, робочої сили та знань. З позицій економічної безпеки держави важливо знайти межі відкритості національної економіки за яких зберігалася ефективна взаємодія з іншими державами та забезпечувалися національні інтереси в сфері економіки.

Іншою важливою передумовою виникнення синергетичних ефектів в економічній системі є її здатність до постійного руху – динамічність. Динамічність національної економіки можна простежити, побудувавши діаграму або фазовий портрет за тим чи іншим параметром (ВВП, об'єм інвестицій, фондові індекси). Як і економічні параметри, що характеризують економічну систему, змінюються в часі, так і рівень економічної безпеки держави зростає або зменшується.

Наступна передумова – нелінійний характер взаємодії між елементами економічної системи. Лише в нелінійній системі можливе виникнення біфуркацій і хаосу. Нелінійність також є необхідною умовою розбігання траєкторій розвитку системи. В економіці, взаємодія економічних агентів майже завжди носить нелінійний характер. Результати взаємодії одних економічних агентів мають прямий або опосередкований вплив на поведінку інших.

Транспарентність економічної системи. Транспарентність розуміється як сукупність умов, які дозволяють економічним агентам в рамках правил впливати на державну економічну політику.

Транспарентність переважно спрямована на зменшення ймовірності виникнення негативних синергетичних ефектів в економіці. Чим вища транспарентність економічної системи, тим:

- вища інвестиційна привабливість держави;
- відповідно, вища ділова активність;
- вища ймовірність того, що економічні агенти будуть приймати раціональні рішення.

Високий рівень інвестиційної привабливості та ділової активності є передумовами виникнення синергетичних ефектів і, в першу чергу, самоорганізації. Зниження до мінімум викривлення інформації є стимулом до росту якості рішень, які приймають економічні агенти. Транспарентність національної економіки, сприяючи самоорганізації, знижує ймовірність виникнення синергетичних ефектів, що послаблюють рівень економічної безпеки держави.

Важливою передумовою виникнення синергетичних ефектів є наявність складних зворотних зв'язків. Ринкова економіка швидко адаптується до технологічних інновацій та зміни уподобань споживачів. Ринкова економіка – саморегульована система, в якій представлені позитивні та негативні зворотні зв'язки. Негативні зворотні зв'язки стабілізують систему, в той час як позитивні зворотні зв'язки прискорюють адаптацію системи до зовнішніх змін.

За нормальних умов функціонування економіки, позитивні зворотні зв'язки покращують динамічність системи, забезпечуючи швидке зростання нових галузей промисловості і ліквідують застарілі та неефективні компанії. Однак, в періоди кризи, позитивні зворотні зв'язки можуть спровокувати поглиблення кризових явищ, що призведе до безцільного витрачання ресурсів.

Позитивний зворотній зв'язок можливо показати на прикладі фондового ринку. Коли сприятливий інвестиційний клімат, інвестори вкладають кошти в акції, облігації, фізичні активи. Фондові індекси ростуть, що спонукає нових інвесторів вкладати кошти. Утворюються нові раціональні взаємозв'язки між економічними агентами. Створюються нові робочі місця та залучаються інноваційні технології. Економічна система ускладнюється, іншими словами, присутній позитивний синергетичний ефект (самоорганізація). Як результат, рівень захищеності національної економіки підвищується.

З іншого боку, розглянемо руйнівний ефект позитивних зворотних зв'язків. При виникненні інноваційних технологій, акції відповідних компаній починають зростати. Інвестори скуповують акції, що призводить до подальшого росту цін на акції цих компаній. Як результат, інноваційні технології швидко поширюються. Проте, в певній точці траєкторії розвитку економічної системи технології досягають свого «повного потенціалу», але інвестори продовжують скуповувати акції, що призводить до штучного росту цін – утворюється фондова «бульбашка». Коли «бульбашка» лопається, ціни акцій на фондовому ринку падають, а руйнівні хвилі кризи розповсюджуються по всій економічній системі. Це супроводжується падінням фондових індексів, зменшенням вартості активів, ліквідацією робочих місць та руйнуванням раціональних взаємозв'язків між економічними агентами. Національна економічна система спрощується, що свідчить про негативний синергетичний ефект. Як результат, рівень захищеності економіки зменшується і вона стає більш вразливою до різного роду загроз.

Таким чином, позитивні зворотні зв'язки прискорюють адаптацію економічної системи до зовнішніх змін. Проте, неконтрольовані позитивні зворотні зв'язки можуть бути причиною втрати стабільності та виникнення криз.

Вище зазначені передумови в тій чи іншій мірі присутні в економічній системі держави. Тому можна стверджувати, що існує принципова можливість виникнення синергетичних ефектів в економіці, які впливають на рівень економічної безпеки держави.

Наступне завдання, яке поставив перед собою автор – виділити найбільш важливі інструменти та методи методології складності, які використовуються для дослідження складних систем.

Мульти-агентні моделі. Розвиток комп'ютерних технологій та вдосконалення математичного апарату спровокувало виникнення агентних моделей. Під агентами прийнято розуміти індивідів, сім'ї, організації, державні органи та інших учасників економічної діяльності. Кожний агент має особисті властивості та діє згідно певних правил. Агенти взаємодіють один з одним, змінюють свою поведінку у відповідності зі зміною умов в навколишньому середовищі, впливають на умови навколишнього середовища. Навколишнє середовище може складатися з правил поведінки, умов розподілу ресурсів та ін. Питання, які виникають при використанні цих моделей, стосуються характеристик умов навколишнього середовища, механізмів впливу на ці умови, з метою корегування поведінки агентів.

Мережевий аналіз. Спільною рисою багатьох складних систем є той факт, що їх можна представити як мережу. Кожній мережі притаманні певні структурні особливості, які підкоряються визначеним динамічним законам. Мережевий аналіз базується на відображенні взаємозв'язків між елементами системи. На основі цього відображення науковці визначають конфігурації, які є особливо стабільними (або нестабільними).

Побудова динамічних моделей складних систем. Динамічні моделі складних систем, як правило, складаються з диференціальних рівнянь. Такі моделі описують взаємодію елементів в складній системі. Крім іншого, вони використовуються для прогнозування розвитку системи.

Сенситивний аналіз. Науковців цікавить, як поведінка складної системи (еволюція системи у часі) залежить від багатьох параметрів, з яких складається система. Для вирішення цієї задачі існують числові методи, які розроблені в інженерній сфері. Сукупність цих методів називається сенситивним аналізом. Методи сенситивного аналізу дозволяють розрахувати, як зміниться поведінка системи у відповідь на зміни в параметрах системи.

Окремої уваги заслуговують сучасні методи кількісного аналізу складних систем – визначення міри складності. В даній статті буде розглянуто наступні міри складності: інформаційна та мультимасштабна. Для більш детального ознайомлення з існуючими мірами складності слід звернути увагу на такі роботи [3, 4, 9].

Найбільш відомою мірою складності є Колмогорівська складність. На початку 60-х рр. А. Колмогоров запропонував програму побудови теорії інформації та теорії ймовірностей на принципово новій алгоритмічній основі.

Підхід А. Колмогорова базується на зворотній послідовності дій. Спочатку визначається поняття складності об'єкту та кількості інформації. Потім, на цій основі розвивається теорія статистичних властивостей об'єкту.

А. Колмогоров запропонував вимірювати кількість інформації, що міститься в індивідуальних скінчених об'єктах. Для розв'язання цього завдання він використав теорію алгоритмів, визначивши складність об'єкту як мінімальну довжину програми, що породжує цей об'єкт. Таким чином, за А. Колмогоровим, складність об'єкту (наприклад, тексту) – це довжина мінімальної програми, яка виводить даний текст, а ентропія – це складність, що ділиться на довжину тексту [3]. Не існує способу, за допомогою якого можливо визначити програму. Проте, існують алгоритми, які можуть обчислити колмогорівську складність та ентропію.

Наступна міра складності – мультимасштабна ентропія. Вона використовується для аналізу складності зашумлених часових рядів. Ентропійний показник покликаний визначити наявність чи відсутність повторювальних шаблонів флуктуацій у часовому ряді. Шаблон – це послідовність певної довжини, побудованих із чисел ряду, що розташовані один за одним. Велике значення мальтимасштабної ентропії показує ймовірність того, що часовий ряд, який складається з великої кількості ідентичних шаблонів, має мале значення показника. Якщо процес ускладнюється, тоді значення мультимасштабної ентропії збільшується. Для розрахунку цього показника необхідний часовий ряд та два параметри: перший характеризує розмірність вкладень, другий – є пороговим критерієм.

Міру складності можна інтерпретувати як кількісну оцінку синергетичного ефекту. Тобто, за допомогою міри складності можна в чисельному виразі визначити рівень складності національної економіки. На основі отриманої інформації можна проаналізувати, як ускладнення національної економіки впливає на її безпеку.

Крім вищезазначених мір складності, використовують наступні комбіновані методи: обчислення кореляційної розмірності, обчислення показника Херста, BDS-тест, тест залишків Брока, рекурентний аналіз та ін. Застосування синергетичних методів, накладає жорсткі вимоги на статистичні дані. Запропоновані методи ефективно працюють на великих «незашумлених» вибірках (порядку кількох тисяч спостережень) [3].

### Висновки

Методологія дослідження складних систем розглядає національну економіку як макросистему, що постійно знаходиться в динаміці. Динаміка означає процес ускладнення або спрощення національної економіки. З розвитком макроекономічної систем змінюється і економічна безпека держави. Тому, подальші дослідження полягатимуть у використанні міри складності при дослідженні національної економіки та вимірюванні потенційних синергетичних ефектів. Особливу увагу буде приділено впливу ускладнення національної економіки на рівень її безпеки.

### Література

1. Николис Г. Познание сложного / Г. Николис, И. Пригожин. – М. : Мир, 1990. – 344 с.
2. Gell-Mann M. What Is Complexity? / M.Gell-Mann // Complexity. – 1995. – V.1, № 1. – P. 16–18.
3. Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем : монографія / [В.Д. Дербенцев, О.А. Сердюк, В.М. Соловйов, О.Д. Шарапов]. – Черкаси : Брама-Україна, 2010. – 287 с.
4. Соловйов В.М. Складність соціально-економічних систем / Ю.Г. Лега, В.В. Мельник, В.М. Соловйов // Таврійський державний агротехнологічний університет. – С. 85–99.
5. Гальчинський А. Методологія складних систем / А. Гальчинський // Економіка України – 2007. – № 8. – С. 4–18/
6. Занг В.Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории / Занг В.Б. ; [пер. с англ. Островская Н.В.] ; под ред. В.В. Лебедева, В.Н. Разжевайкина. – М. : Мир 1999. – 335 с.

7. Мясников А.А. Синергетические эффекты в современной экономике: Введение в проблематику / Мясников А.А. – М.: ЛЕНАНД, 2011. – 160 с.
8. Сухоруков А.І. Врахування динамічних зв'язків у системі економічної безпеки / А. І. Сухоруков // Стратегічна панорама. – 2009. – № 2. – С. 115–129.
9. Соловійов В.М. Рекурентні міри як метод кількісної оцінки складності / В.М. Соловійов, А.В. Батир // Проблеми економіки організації та управління підприємствами. – 2012. – № 5. – С. 254–257.

## References

1. Nikolis G., Prigozhin I. Poznaniye slozhnogo. – M.: Mir, 1990. - 344 c. [in Russian]
2. Gell-Mann M. What Is Complexity? / M.Gell-Mann // Complexity. - 1995. -V.1, No 1.- P.16-18.
3. Solovyov V.M. Senerhetychni ta ekonofizychni metody doslidzhennya dynamichnykh ta strukturnykh kharakterystyk ekonomichnykh system / V.D. Derbentsev, O.A. Serdyuk, V.M. Solovyov, O.D. Sharapov // Monohrafiya. – Cherkasy: Brama-Ukraina, 2010. – 287 s. [in Ukrainian]
4. Solovyov V.M. Skladnist' sotsial'no-ekonomichnykh system / YU.H. Leha, V.V. Mel'nyk, V.M. Solovyov // Tavriys'kyi derzhavnyi ahrotekhnolohichnyi universytet. s. 85-99. [in Ukrainian]
5. Hal'chynskyy A. Metodolohiya skladnykh system / A. Hal'chynskyy // Ekonomika Ukrainy – 2007. - №8. – S. 4-18 [in Ukrainian]
7. Myasnikov A.A. Sinergeticheskiye efekty v sovremennoy ekonomike: Vvedeniye v problematiku / Myasnikov A.A. – M.: LENAND, 2011. – 160 s. [in Russian]
8. Sukhorukov A.I. Vrakhuvannya dynamichnykh zv'yazkiv u systemi ekonomichnoi bezpeky / A. I. Sukhorukov // Stratehichna panorama. – 2009. - №2. – S. 115 – 129. [in Ukrainian]
9. Solovyov V.M. Rekurentni miry yak metod kil'kisnoi otsinky skladnosti / V.M. Solovyov, A.V. Batyr // Problemy ekonomiky orhanizatsii ta upravlinnya pidpryyemstvamy. – 2012. - №5. – s. 254-257.[in Ukrainian]

Надійшла 16.01.2014; рецензент: д. е. н. Сухоруков А. І.

УДК 330.16 (045)

Л. В. ОСІПОВА

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

## ПРОБЛЕМИ КЛАСИФІКАЦІЇ ТА ВЗАЄМОДІЇ ІНТЕРЕСІВ

*У статті уточнено категорію "економічні інтереси" на основі детального вивчення їх класифікації та взаємодії між ними. Розглянуто особливості економічних інтересів, узгодження їх в цілому і їх субординоване підпорядкування.*

*Ключові слова: інтерес, економічний інтерес, субординація.*

L. V. OSIPOVA

Vinnitsa Trade and Economic Institute of KNTEU

## PROBLEMS OF CLASSIFICATION AND INTERACTION OF INTEREST

*The article clarifies the category of «economic interests» based on a detailed study of their classification and their interaction in the context of property relations. The features of the economic interests, of their harmonization in general and their subordinate command is studied. Researched that economic interests are caused by the entire system of production and social situation in society. They are an expression of industrial relations specific to each society by which the interests of people are associated with the economic system. The article shows that the economic interests act as the social opposites and their coordination mechanism is defined by the essence of the current economic system. The article deals with the concept of «economic interest» as a real, due to the property relations and the principles of economic profit motive and incentive to social action of satisfying dynamic systems of individual needs.*

*Keywords: interest, economic interest, subordination.*

**Постановка проблеми.** Необхідність задоволення потреб людей породжує економічні інтереси. Вони є об'єктивною категорією, яка є усвідомленою потребою і рушійною силою до дій окремої людини, колективу й усього суспільства для досягнення певної мети. Економічні інтереси зумовлені всією системою суспільного виробництва і соціальним становищем людей у суспільстві. Вони є виявом специфічних для кожного суспільства виробничих відносин, за допомогою яких інтереси людей пов'язуються з економічною системою.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вітчизняні та зарубіжні дослідники завжди цікавились проблемами економічного інтересу як дуже складного і значущого для суб'єктів ринкових відносин поняття. Категорія «інтерес» цікавила дослідників-філософів різних епох – Д. Юма, К. Гельвеція, Д. Дідро, Г. Гегеля, І. Канта. В навчальних публікаціях останніх років представлені різні трактування та класифікація економічних інтересів. Значний вклад в розробку теоретичних положень, що стосуються економічних інтересів внесли роботи Л.Ф. Гарифова, П.А. Слав, Г.Г. Савіна, О.І. Зайцева, В.Л. Безбожного, О.О. Беляєва,

В.М. Семененко і багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розглянуті раніше підходи до поняття інтересу як такого з тієї чи іншої сторони відображали багатоплановість цієї категорії, її філософську та методологічну значимість. Але залишається недостатньо дослідженою категорія економічного інтересу в аспекті відносин власності, адже проблема субординації економічних інтересів з виділенням головного (пріоритетного) і другорядного (неголовного) виникає спочатку в марксистській теорії, а згодом в реальній дійсності на певному етапі розвитку суспільства при домінуванні певної форми власності (державної).

Метою статті є уточнення категорії «економічні інтереси» на основі детального вивчення їх класифікації, визначення взаємодії між ними в контексті відносин власності.

**Виклад основного матеріалу.** Наближаючись безпосередньо до предмету дослідження, а саме проблеми узгодження економічних інтересів в цілому і їх субординованому підпорядкуванню спочатку потрібно зупинитися на вихідних поняттях, що дозволять заглибитись в суть названих категорій, а саме, «інтерес», «економічний інтерес» проблема їх узгодження і безпосередньо «субординація».

В суспільних цінностях закріплений той факт, що чим ширше поле діяльності суб'єкта, а його розширення забезпечується тими можливостями, які надає розширення суспільної життєдіяльності і ступінь включеності в неї діяльності даного суб'єкта, тим більші можливості для отримання задоволення має суб'єкт. Широта суспільної життєдіяльності задає процесам діяльності також більш широкі часові рамки. «Час виступає як кількісний показник енергетичних можливостей спонукання. ... Він є кількісною мірою стійкості спонукання. Обмежений часовий потенціал визначає той факт, що бурхливі емоційні прояви, в силу високої енергетичної концентрації швидко видихаються «і не здатні зберегти енергію для тривалої діяльності. Дійсно високим функціонально-енергетичним потенціалом володіють лише спонукання високого структурного рівня, які мають широку сферу інтеграції, зокрема, потужний тимчасовий потенціал» [1, с. 62–63]. Не випадково розвиток мотиваційної сфери виявляє абсолютно певну тенденцію до безперервного і величезного розширення часової перспективи спонукань, починаючи від повсякденних потреб і закінчуючи життєвими цілями [2, с. 61]. «Далека мотивація» задає «оптимістичну перспективу» (термін Макаренко) і не випадково чим старше вік, тим далі відсувається грань цієї перспективи. «Аналіз даних, – відзначає В.І. Ковалев, – показує, що ефективність діяльності найбільш висока у людей, у яких сформовані суспільно-значимі мотиви всіх основних видів діяльності» [3, с. 59].

Крім того, виникнення інтересу і його зміст визначаються в чималому ступені сферою можливостей, масштабами можливого: «Людство ставить собі завжди тільки такі завдання, які воно може дозволити» [4, с. 7]. Через принципову можливість досягнення цілей суб'єкт обирає собі значимі цілі, та чим більше в розпорядженні суб'єкта можливостей, тим більш «широко, далеко і високо» простягається його інтерес, а чим більш далекі цілі він собі ставить, тим змістовно багатшою є його діяльність, тим більше умов і передумов він задіює, тим багатofакторнішим є результат його діяльності.

Суспільство і соціальна організація асоційованих у спільній діяльності індивідів надають незрівнянно більші можливості для розширення життєдіяльності суб'єкта, обумовлюють продукти діяльності та коефіцієнт її результативності, набагато більш високих порядків, ніж в її індивідуальному виконанні. Це доставляє блага не тільки суспільству і колективу, спільноті, соціуму, а й створює широкі можливості для емоційного задоволення суб'єкта, закріплюючись при оцінці в ціннісній системі, причому не тільки як суспільне розумне благо, але і як суб'єктивна цінність (і для індивіда, і для колективного суб'єкта).

Позитивність суспільних цінностей (не як вимоги доцільності в ім'я суспільної стабільності, не як обмежувач свободи) треба дати відчути як емоційно привабливі моменти, пов'язані з розширенням можливостей і свободи дій, зростаючим від індивідуума до колективу і суспільства. Тоді суспільні цінності й будуть прийняті суб'єктом не як раціональні, відомі, зовнішні і не зачіпають його, а як його власні, значимі для нього фактори, адекватні системам цінностей.

Найбільш глибокою і змістовною класифікацією інтересів є класифікація за суб'єктами, або носіями інтересів. Не випадково вона сама усталена і загальноприйнята. Але її змістовні характеристики вимагають спеціального аналізу. Тому тут ми обмежимо розбір наявних класифікацій і перейдемо до іншої, самостійної і дуже важливої проблеми – проблеми взаємодії і поєднання інтересів.

У самому загальному наближенні до цього питання, можна відзначити, що в існуючих дослідженнях можна простежити два підходи до проблеми взаємодії інтересів. Перший – ми б назвали його гносеологічним – розглядає ієрархію і динаміку різних інтересів в рамках приналежності їх одному суб'єкту, що дає можливість «визначити їх конкретну спрямованість ... і конкретніше розрізнити причини тих чи інших дій». Другий підхід – ми назвали б його соціологічним – розглядає ієрархію, субординацію і взаємодію інтересів, що належать різним суб'єктам: «У багатьох питаннях ... недостатньо знати тільки, чий інтерес, і який він. Виникають завдання реалізації інтересів ...» [5, с.51]. «Кажучи про практичну, дійсну взаємодію інтересів, особливу увагу слід приділити саме таким, які виявляються конкретно взаємопов'язаними інтересами сторін-учасників». Без знання змісту різних інтересів і можливих способів їх взаємодії неможливо ні зрозуміти суті суспільних процесів, ні вибудувати цілеспрямовану і ефективну соціальну практику.



«Хоча потік робіт про поєднання інтересів множить, число невирішених і суперечливих проблем не зменшується». У рамках першого підходу С.В. Голубев пропонує наступну класифікацію інтересів і відповідну систему їх взаємодії у структурі особистості. Він висуває 3 підстави відмінностей:

- 1) за цілями і характером передбачуваного результату – матеріальні (практичні) і духовні (ідеальні);
- 2) за ступенем спільності, широті охоплення соціальної реальності – інтереси загального характеру і приватного характеру;
- 3) за тривалістю та актуальністю для індивіда – тимчасові та постійні.

А далі по цих трьох підставах і різних їх комбінаціях він будує класифікацію з 12 двозначних і 8 тризначних визначень. Наприклад, підйом національної економіки – загальний матеріальний інтерес індивіда (тому що у нього інтересом володіє тільки індивід), зміна кон'юнктури ринку – тимчасовий інтерес; бажання зробити конкретну покупку – приватно-матеріальний, тимчасовий інтерес; забезпечити лідируюче положення національної економіки – загально-матеріальний інтерес, що триває тощо. З питання ієрархії економічних інтересів індивіда в загальному вигляді він пропонує таке рішення: виділити два її крайніх типи:

1 тип – це послідовність: тимчасові–матеріальні–приватні;

2 тип – це постійні–духовні–спільні.

Ці типи характеризують різні типи діяльності, що представляють конкретні економічні інтереси. Найбільш явним представником першого типу у нього виступає домогосподарка, другого - політик. Така ієрархічна кваліфікація тієї чи іншої діяльності, на його думку, дозволить зрозуміти і таке явище, як «служіння загальним інтересам, на шкоду або всупереч своїм особистим», а також визначати ступінь свободи суб'єкта і прогнозувати динаміку його економічних інтересів [6]. Не зупиняючись на критиці методологічних основ і самих результатів такої класифікації, відзначимо лише деякі позитивні моменти, можливі до використання в подальшому. По-перше, тут представлена спроба, хай не зовсім вдала, але по ідеї перспективна, якимось чином формалізувати, алгоритмізувати прорахунок всього спектру можливих стійких поєднань різних інтересів, типологія яких достатньо вузька. Це – спроба виходу на модельні методи аналізу та прогнозування соціальної ситуації.

По-друге, тут вже представлена спроба аналізу не окремих інтересів, а комплексу дій, регульованих різними інтересами, що представляє, на наш погляд, цілком плідний і в цілому теж перспективний шлях. А також це спроба оперувати в аналізі і мисленні комплексами інтересів, а не їх окремими різновидами. По-третє, відзначимо ще одну ідею як аспект вияву інтересів у їх взаємодії, яка не завжди враховується в інших роботах. Вона полягає в тому, що неможливо існування інтересу колективу, відмінного від інтересів індивідів, які входять до нього... Якщо інтереси одних членів колективу відрізняються від інтересів інших, то ми маємо наявність в колективі двох інтересів (або більше)... Меншість, для якої інтерес є найважливішим, не знаходить задоволення в даному колективі, виходить з цього колективу, шукає або створює інший. Якщо для неї властивий інтерес збереження членства в даному колективі важливіше власного інтересу, який не задовольняється в цьому колективі, вона шукає компроміс з більшістю або відкладає реалізацію інтересу, визнаного менш важливим... Таким чином, всі існуючі в суспільстві інтереси – особисті. Інша справа, що вони мають різні ступені спільності. Відповідно, та чи інша форма задоволення того чи іншого інтересу індивіда є загальною для різних колективів індивідів. Коли в певній колективній формі задовольняє свої інтереси велика кількість індивідів, цей колектив представляє один з інтересів індивіда високого ступеня спільності, як кажуть, становить суспільний інтерес».

Це положення вкрай спрощено і прямолінійно представляє складну сукупність інтересів, що навіть у одного індивіда не завжди піддається одномірній ієрархізації, а тим більше воно претендує на впорядкування інтересів в рамках колективу, де складність різних взаємодіючих інтересів зростає на багато порядків. При цьому зрозуміло, що у членів колективу принципово немає можливості з приводу кожного окремого інтересу «виходити з колективу і створювати інший». Але це положення звертає увагу на те, що якщо в рамках взаємодіючих суб'єктів вибудовується діяльність з формування та реалізації інтересів різних суб'єктів (ними можуть бути різні індивіди, колектив та колективи, спільноти і суспільство, взаємодія індивіда, колективу, співтовариства тощо), то лише той інтерес стане інтересом для кожного суб'єкта цієї взаємодії, який не буде принесений в жертву інтересу більш широкого суспільного формування. Радянська ідеологія довгі роки обґрунтовувала той факт, що інтереси колективізму «вище» інтересів особистих, маючи на увазі за цим право придушення першими останніх. Але якщо така ситуація дійсно буде мати місце, і не формально й вербально, а реально станеться така неузгодженість інтересів, то, звичайно, жоден колектив від цього не розвалиться за тим сценарієм, як це представлено вище, тут будуть грати роль сильніші організаційні зв'язки. Але в позиції індивідів, чий інтерес виявився незадоволеним, відбудеться об'єктивний «вихід» з цього колективу, навіть при тому, що формально і «тілесно» вони залишаться тут. Компроміс з більшістю прийме у них форму видимої присутності, але фактичної відсутності серед членів даного колективу, а реалізація власного інтересу буде перенесена ними за межі даного колективу. Оскільки більшість організованих колективів формується як засоби реалізації певної діяльності та здійснення певного номінально декларованого інтересу, то, реалізувати свій інтерес даного призначення ця група або цей індивід в іншому місці просто об'єктивно не зможуть. І тоді цей інтерес просто відіме, оскільки

існування інтересу завжди пов'язане з оцінкою можливостей досягнення суб'єктом тих чи інших цілей, які інтерес формує як потребу.

Другий підхід продиктований тією обставиною, що інтереси є рушійною силою людської діяльності. Перетворюючись на потреби, вони наполегливо вимагають задоволення, а ставлення до цієї необхідності штовхає людей на реалізацію свого інтересу. Однак, задоволення потреб, так само як і задоволення інтересів, передбачає наявність соціальних ресурсів, а іноді простору для дій, достатнього, щоб забезпечити безконфліктне досягнення тих цілей, до яких звертаються інтереси і потреби. А оскільки при певних станах суспільства соціального ресурсу, як правило, недостатньо для одночасного задоволення всіх потреб, то неминучість конфліктів і соціальної дестабілізації ставить проблему сумірності потреб, ієрархії інтересів і розстановки пріоритетів. Соціальна неоднорідність конкретного суспільства, велике різноманіття інтересів, складність власного простору інтересів з його багаторівневою і багатокombінаційною груповою організацією, різна їх роль в багатофункціональних орієнтаціях суспільних цілей робить проблему вивчення взаємодії інтересів, а тим більше їх позитивного, прогресивно спрямованого поєднання архіскладно справою.

Більшість авторів, розглядаючи проблему поєднання інтересів різних суб'єктів, головну увагу приділяють питанням взаємодії індивіда і суспільства, а відповідно умов і форм поєднання індивідуального та суспільного інтересу. «... Для процесів функціонування соціальних інтересів характерні не тільки відносини взаємообумовлення і взаємовиключення, а й досить різні форми співробітництва, в яких на перший план виступає єдність, спільність інтересів. Форми співробітництва ... відомі: кооперація діяльності, в першу чергу в сфері матеріального виробництва, політичні об'єднання та союзи тощо» [7, с.195]. У цих формах взаємодії інтересів перша властива вертикальній організації суб'єктів з їх формами діяльності та інтересами, в другій – горизонтальній зв'язки щодо незалежних один від одного і автономно існуючих суб'єктів. Цей автор наголошує на важливості двох чинників, яким належить діяльнісно – організуюча роль у формуванні та реалізації інтересів – це ідеологія і організація (організованість).

Пильна увага проблемі взаємодії інтересів в ракурсі можливості їх реалізації приділена в роботі В.О.Бернацкого. «Сама взаємодія інтересів є умова і принциповий спосіб їх реалізації. У цьому полягає мета і завдання будь-якого окремого суспільного формування, а процес реалізації – це завершальний етап взаємодії інтересів».

Спочатку він дає характеристику кільком основним способам реалізації інтересів у взаємодії з іншими – взаємореалізація, ігнорування, субординація та підпорядкування. Взаємореалізація – реалізація інтересів усіх сторін-учасниць, це природно-соціальний спосіб взаємодії суспільних формувань, ідеальний випадок взаємодії інтересів. Але оскільки в практиці беруть участь і взаємодіють різні суспільні формування (індивіди, групи і колективи, спільноти, класи, держава тощо), що розрізняються за своїми внутрішніми (видовим) і зовнішніми (стан соціальної сфери, стан суспільства, в якому здійснюється реалізація інтересів) властивостями, то «в результаті цих відмінностей процес реалізації інтересів буде постійно відхилятися... що замість взаємореалізації відбувається або ігнорування, або субординація та пряме підпорядкування інтересів будь-якої сторони, що в підсумку дає один і той же результат: нереалізацію якихось інтересів.» Підпорядкування інтересів – реалізація одних інтересів за рахунок інших, або реалізація того й іншого, але відстрочена, поставлена в другорядне становище щодо послідовності та значимості. Ігнорування – виключення з системи взаємодіючих інтересів інтересу якогось суспільного формування. Цей інтерес не буде реалізований, але лише в даній системі взаємодії, що змушує його суб'єкта шукати відносини з третім суспільним формуванням, і таким чином, цей інтерес має певний шанс на реалізацію.

Нереалізація, тобто заперечення одного інтересу що вступає у відносини з іншими інтересами. У своїй «активній» формі вона перетворюється в повне підпорядкування одного інтересу іншим, в «пасивній» формі – в ігнорування. У чистому вигляді ці способи взаємодії інтересів, як правило, не спостерігаються. Насправді має місце їх переплетення і перехід від підпорядкування до взаємореалізації або до ігнорування.

Субординація – цьому виду взаємодії цей автор надає вирішальне значення. Під субординацією він розуміє такий вид зв'язку, при якому відбувається взаємопов'язане функціонування окремих елементів, що зберігає їх автономність і визначеність під контролем системи, одночасно забезпечує її цілісність. Він особливо звертає увагу, що етимологічний сенс субординації як «процесу, пов'язаного з функціонуванням елементів (органів) в живих системах», можна представити як «їх приведення в порядок, узгодження довколишніх об'єктів (явищ). Або узгодження, упорядкування якихось пов'язаних об'єктів як елементів у тій чи іншій живій системі, або взаємозв'язок «родинних елементів». Значення цього виду взаємодії інтересів обумовлено характеристикою субординації «як якогось «спокійного» виду взаємодії, як альтернативи кризовій, конфліктній формі вирішення протиріч». Субординація одна з форм взаємодії, підпорядкована завданню реалізації інтересів, яка побудована на двох вихідних принципах: певному функціонуючому узгодженню взаємопов'язаних елементів в системах і самостійному функціонуванні і розвитку всіх елементів системи як умови закономірності розвитку останньої.

Існують також інші бачення цієї категорії. В словнику іноземних слів субординація (від латинського *ordinatio* приведення в порядок) – система службового підпорядкування молодших старшим, заснована на правилах службової дисципліни. Тлумачний словник В.І. Даля трактує субординацію як військову підпорядкованість і послух.

Отже, за загальним визначенням, що дають тлумачні словники субординація — це відносини, дії між одиницями спільноти, побудованої за ієрархічним принципом, що власне і полягають у безпосередньому підпорядкуванні одного члена ієрархії іншому.

Термін використовується, в основному, у сферах професійної діяльності людей, де встановлюється чітка службова дисципліна. У нашому ж дослідженні ми намагаємось дослідити особливості «субординації», ієрархічної підпорядкованості саме економічних інтересів.

Всі попередні обговорення досліджуваної нами проблеми стосувалися пошуку шляхів і форм згладжування протиріч і конфліктів, що неминуче виникають при різних «поєднаннях» інтересів. Однак, сьогодні вже назріла об'єктивна необхідність пошуку можливостей та шляхів формування інших, безконфліктних форм взаємодії. Це не тільки проблема збереження суспільної стабільності, а й проблема підвищення ефективності соціальної практики і проблема раціонального розподілу і використання обмеженого соціального ресурсу.

Економічний інтерес — це реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій щодо задоволення динамічних систем індивідуальних потреб. Він є породженням і соціальним проявом потреби. Економічний інтерес виникає, коли задоволення потреби усвідомлюється як конкретна мета (максимізація прибутку, привласнення товару, користування або володіння певним товаром тощо). Отже, економічні інтереси — це усвідомлені потреби існування різних суб'єктів господарювання. Генезис інтересу полягає у відборі свідомістю найважливіших потреб для задоволення і їх реалізації.

Економічні інтереси не тотожні потребам, їхньому задоволенню. По-перше, економічні інтереси знаходять своє вираження у поставлених цілях та діях, спрямованих на задоволення потреб. Потреби і засоби задоволення їх відбивають причину та форму прояву економічних інтересів. По-друге, економічний інтерес завжди виражає відповідний: рівень і динаміку задоволення потреб. Наприклад, не може, окрім специфічних випадків (схимники та ін.), бути інтересом суб'єкта зниження рівня задоволення потреб.

Економічні інтереси — це причина та умова взаємодії й саморозвитку економічних суб'єктів. Кожне окреме економічне відношення існує спочатку потенційно, у формі очікувань та ще не задоволених домагань людини. Це пояснює, чому, визначаючи природу інтересів, користуються термінами, що належать до сфери свідомості: «мотиви», «спонукання». Економічні відносини реалізуються як дійсні, коли набувають форми взаємного зв'язку. Потреби-інтереси не тільки відображають існуючі відносини, а й самі є першою «цегиною» в структурі соціально-економічних відносин.

У кожному економічному відношенні — між підприємцями і виробниками, між виробниками і споживачами, державою і недержавним сектором економіки (бізнесом), партнерами, у відносинах між індивідами — мають місце елементи боротьби і співробітництва. Взаємодія інтересів виступає рушійною пружиною соціально-економічного розвитку. «Найближчий погляд на історію, — писав Г.В.Ф. Гегель, — переконує нас у тому, що дії людей виникають з їх потреб, пристрастей, їх інтересів...» [9].

Економічні інтереси є об'єктивними, оскільки об'єктивні самі економічні відносини і вони є матеріальними. Тут ми підходимо до низки питань: яким чином узгоджуються економічні інтереси, які економічні інтереси є першочерговими, а які їм підпорядковуються і чому? Для відповіді на поставлені питання слід більш детально розглянути види економічних інтересів.

Економічні інтереси можна класифікувати з різних позицій. Особливе значення має класифікація в контексті суб'єктів, тобто їх носіїв. У вітчизняній фаховій літературі економічні інтереси традиційно ділять на три групи: суспільні, колективні й особисті. При цьому суспільно-економічні, зазвичай, ототожнюються з державними, а колективні — з колективами підприємств і різних установ. У структурі інтересів виділяють виробничі (пов'язані з організацією виробництва) і невиробничі (пов'язані з задоволенням особистих потреб виробника та його потреб як члена суспільства).

Державний економічний інтерес має такі складові свого прояву:

- суспільно-економічні економічні інтереси — частина економічних інтересів держави та інших суб'єктів господарювання збігається (оподаткування в розумних межах, виділення державних інвестицій та субвенцій, тарифне стимулювання експорту та ін.);

- економічні інтереси державної бюрократії — інтереси саморозвитку державної системи, що є корпоративним придатком до інтересів держави;

- економічні інтереси самоконтролю та оптимізації громадянського суспільства — держава не може бути виразником економічних інтересів одного класу чи прошарку, в демократичному суспільстві вона частіше виступає як інститут консенсусу.

Груповий економічний інтерес — це сума однорідних інституційованих приватних економічних інтересів, носіями яких можуть бути споживачі, акціонери, фондова біржа тощо. Форми прояву групового інтересу різноманітні: корпоративний інтерес бюрократії, підприємств, асоціацій суб'єктів господарської діяльності, трудових колективів.

При цьому економічний інтерес трудового колективу залежить від форми власності: на державних, акціонерних і приватних підприємствах він має різний зміст. В умовах ринкових відносин груповий економічний інтерес може бути представленим і через тіньову економіку у вигляді мафіозно-кримінальних структур.

Особистий економічний інтерес охоплює потреби, що пов'язані з реалізацією приватної власності, прав володіння та користування, управління, отримання доходів.

Кожна людина одночасно є носієм різних економічних інтересів, оскільки вона виступає в різних іпостасях: по-перше, як індивід; по-друге, як представник певної верстви суспільства; по-третє, як член певного трудового колективу. Суспільний і колективний економічні інтереси персоніфікуються тільки в індивіді.

Інтереси людей об'єктивно суперечливі. Суперечності інтересів – це суперечності між їх носіями. Людське суспільство – складний і суперечливий соціум. Різноманітність інтересів та їх суперечливість зумовлено різним економічним становищем людей у економічній системі. Оскільки людству поки що не вдалося досягти економічної рівності (й у короткостроковій перспективі це не передбачається), то суперечності інтересів можуть мати різну форму гостроти і навіть досягти антагоністичного протистояння. З огляду на це важливо завжди знаходити шляхи, механізми й компроміси, якщо не для усунення, то пом'якшення цієї проблеми. Тут велике значення відводиться державі, різним суспільним інститутам. Поряд з цим діють об'єктивні механізми узгодження різноманітних інтересів.

В усі епохи і в кожному суспільстві об'єктом гострої суперечності, наприклад, є невідповідність інтересів двох суб'єктів – держави та платників податків.

Отже, ні в природі, ні в суспільстві не буває абсолютної тотожності й повної відповідності, в тому числі цілковитого, безумовного збігу всенародних загальнодержавних, регіональних, галузевих, місцевих, групових, приватних та інших інтересів. Навпаки, між ними можуть бути деякі відмінності, розходження й навіть конфлікти. Значною мірою економічні інтереси виступають як соціальні протилежності.

Одним із проявів зіткнення інтересів є конкуренція. Суперечності інтересів можуть досягати особливої гостроти, про що свідчать події минулого і сучасності. Тому небезпечно не помічати, а тим більше ігнорувати або навіть замаскувати ці суперечності.

Негативні явища, які вразили нашу економіку в минулому і ще не подолано до кінця, зросли на ґрунті підриву системи економічних інтересів людей, огульного маніпулювання й нехтування суспільними (а не казенними), колективними, локальними та іншими, особливо особистими, інтересами. Замість зміцнення й об'єднання інтересів, насправді відбувалися і тепер часом спостерігаються їх розшарування, розмежування, протиставлення, демонтаж, внаслідок чого вони втрачають роль рушійної сили [9].

Однак, ключовим принципом гуманізму є те, що людина має бути не засобом, а метою виробництва. Критерій прогресивності соціально-економічної системи визначається становищем людини в суспільстві як найвищої цінності, як центральної фігури світового розвитку. А тому є непридатними теоретичні настанови й практичні дії, спрямовані на пригнічення особистих інтересів суспільними, які до того ж нерідко подаються перекошено. Суть у тому, щоб не пригнічувати одні інтереси іншими, а управляти інтересами і через інтереси.

Взаємодію інтересів можна простежити на прикладі їх прояву в сферах виробництва і обміну. У сфері виробництва підприємці та робітники є протилежними сторонами економічних стосунків, проте вони мають спільні економічні інтереси щодо ринку, виступаючи як виробники або споживачі. Не задовольнивши економічні інтереси споживача, виробник не може забезпечити і власні економічні інтереси. Взаємозалежність цих груп об'єктивно зумовлює їх співробітництво. У ринковій системі господарства пріоритетним її суб'єктом є товаровиробник-підприємець. Це основна дійова особа. Яким є його головний інтерес? Організуючи справу, підприємець насамперед керується комерційним зиском, діє з метою одержання прибутку, в максимізації якого й полягає безпосередня цільова функція підприємництва. Бізнесмен має власний інтерес, власну мету і, звичайно, не зважає на суспільну користь, не підозрюючи, що він сприяє їй.

Механізм узгодження економічних інтересів визначається насамперед сутністю існуючої економічної системи. Державна політика в сфері економічних інтересів має виходити з того, що, по-перше, за різних умов суспільного розвитку на перший план можуть виходити ті чи інші економічні інтереси. Якщо вчасно не зробити в економічній політиці акцент на певну групу економічних інтересів, то результатом буде неузгодженість економічних інтересів, що гальмує соціально-економічний розвиток. При цьому важливо досягти якомога повнішої внутрішньої узгодженості економічних інтересів.

По-друге, державна політика також може мати різні засоби впливу на економічні інтереси людей: неекономічний примус; економічний примус; моральний і соціальний мотиви трудової активності. В останньому випадку має місце підміна впливу на економічні інтереси спонукальними мотивами до праці.

Реалізація економічних інтересів здійснюється через досягнення їхніми суб'єктами конкретних економічних цілей. Так, реалізація індивідуальних економічних інтересів забезпечується через зростання індивідуальних доходів. Засобом реалізації колективних економічних інтересів є максимізація прибутку та фонду заробітної плати (наприклад, для підприємств державного сектора, що знаходяться на комерційних засадах господарювання). Нарешті, засіб реалізації суспільного економічного інтересу – максимізація національного доходу та мінімізація фонду відшкодування створюваного суспільного продукту.

Отже, проблема поєднання економічних інтересів знаходить своє вираження у формуванні певних пропорцій у розподілі доходів. Механізм реалізації корпоративних економічних інтересів полягає у

взаємодії з політичними інститутами. Інструментом реалізації цього економічного інтересу є відомчо-номенклатурний симбіоз за участю законодавчої влади.

Одним з аспектів класифікації економічних інтересів є виділення економічних інтересів власника, підприємця та робітника. Економічний інтерес власника полягає в зростанні власності та в одержанні від неї гарантованого доходу. Реалізація цього економічного інтересу передбачає вибір правильної ринкової стратегії, забезпечення конкурентоспроможності, а за необхідності – переміщення капіталу в інші об'єкти власності, де він може принести більший дохід. Економічний інтерес власника передбачає також ефективне поточне використання капіталу з метою отримання задовільної норми прибутку в кожен певний момент. Головне, що характеризує власника, – його турбота про перспективу, адже саме цього вимагає зростання власності. Він може погодитися навіть на скорочення поточних доходів, наприклад під час реконструкції, якщо це необхідно для зростання доходів у майбутньому.

Економічні інтереси менеджера полягають насамперед у забезпеченні поточної ефективності: використання капіталу, максимізації доходу в кожному певний момент. У той самий час і менеджери високого класу здатні забезпечити високу ефективність і на перспективу. В цьому відношенні економічні інтереси менеджера збігаються з економічними інтересами власника. Однак професійна діяльність менеджера пов'язана з конкретним об'єктом власності, тому він зацікавлений у стабілізації свого становища і орієнтується на зміцнення конкретного підприємства. Внаслідок цього його економічний інтерес потенційно може суперечити економічному інтересу власника, який зацікавлений у своєчасному переливі капіталу в ефективніші сфери. Ще більш незацікавленими в переливі капіталу виявляються наймані робітники, інтереси яких пов'язані з конкретним підприємством як джерелом доходу і місцем роботи.

Економічні інтереси найманих робітників спрямовані на максимізацію поточних доходів, тому на підприємствах, де наймані робітники є власниками, а також залучаються до прийняття стратегічних рішень, спостерігається «проїдання» прибутків замість їх спрямування на розвиток виробництва. На підприємствах із власністю робітників передбачені механізми, що стимулюють трудову професійну активність, проте обмежують повноту і свободу в реалізації функцій власників. Самоуправління здійснюється в таких формах, коли стратегічні рішення приймаються професійними менеджерами, а не робітниками.

У системі економічних інтересів можна виділити основний економічний інтерес суспільства, який повинен відповідати таким критеріям: віддзеркалювати сутність економічної системи, найхарактерніші її риси; бути рушійною силою економічного розвитку певної системи. Відповідно до цих критеріїв основним економічним інтересом сучасної ринкової економіки є особистий економічний інтерес, а саме — особистий економічний інтерес споживача. Він характеризує найважливішу особливість сучасної ринкової економіки — її спрямованість на задоволення споживчих потреб відповідно до платоспроможного попиту, яке відбувається на основі не масового, а все більш індивідуалізованого виробництва, що дає змогу задовольнити саме індивідуальні економічні потреби; особливе становище споживача, який визначає, що виробляти, і тим самим обмежує свободу вибору виробника. Економічний інтерес споживача спонукає виробника до певних дій — до виробництва необхідної продукції належної якості і з прийнятною ціною. Щоб задовольнити цей економічний інтерес, виробник змушений впроваджувати нові технології, засоби виробництва, наймати кваліфіковану робочу силу, шукати шляхи скорочення витрат тощо. Це забезпечує реалізацію не лише особистого економічного інтересу споживача, а й особистого економічного інтересу виробника (максимізацію прибутків) і суспільного інтересу в цілому (розвиток продуктивних сил суспільства). Отже, економічний інтерес споживача є рушійною силою економічного розвитку в сучасній ринковій економіці.

Велике теоретичне й практичне значення має субординація економічних інтересів із виділенням головного (пріоритетного) та другорядних (неголовних). Як відомо, таке ранжирування економічних інтересів мало місце не тільки в суспільних науках, основою яких було марксистське вчення, а й на практиці за радянських часів. Тоді головним економічним інтересом був економічний інтерес держави, суспільства, який абсолютизувався, а часто — протиставлявся усім іншим економічним інтересам. Щодо особистого економічного інтересу, то він розглядався як другорядний, привнесений, малозначущий, підпорядкований інтересам колективу й народу.

Отже, основним економічним інтересом планової форми економіки є суспільний економічний інтерес, або економічний інтерес суспільства як асоціації власників засобів виробництва і асоціації робітників. Цей економічний інтерес відбиває такі істотні риси соціалізованої економічної системи, як суспільна власність на засоби виробництва і співробітництво. Трансформація суспільної власності в державну в умовах командно-адміністративної системи обумовлює перетворення державного економічного інтересу на основний економічний інтерес. Саме реалізація державного економічного інтересу як основного забезпечує відтворення цієї системи Система економічних інтересів, притаманна адміністративно-командній системі, будувалася на принципі колективізму, і через це не тільки не відображала етапи розбудови ринкової економіки, а й була їм прямо протилежною. Констатуючі засади централізовано-керованої економіки – форма власності, тип управління економікою, господарський механізм – виходили з первинності колективних економічних інтересів і потреб. Ця первинність ставила індивідуума (у тому числі господарюючі суб'єкти) в підпорядковане становище по відношенню до колективних (державних)

економічних інтересів. Індивідуальні економічні інтереси зводилися цим підпорядкуванням нанівець, а приватні – розглядалися як пережитки буржуазного ладу.

У соціалістичній економічній теорії первісною вважалася форма власності на засоби виробництва. Вона покладалася в основу визначення системи економічних інтересів, яка розглядалася як рушійна сила розвитку суспільства. Державна власність була несумісна ні з індивідуальним, ані з тим більше приватним економічним інтересом. Державний економічний інтерес увібравши у себе всі інші інтереси та розглядався як той, що повністю відповідає потребам суспільства й нації.

Процес прийняття рішення з усіх питань життя суспільства відрізняється в умовах командно-адміністративної системи жорсткою бюрократичною централізацією. Це призводило до того, що часом навіть незначні поточні питання не могли бути вирішені без вказівок з найвищого поверху влади.

Головним методом управління стає команда, директива. Насаджується мілітаристська дисципліна, вкорінюється звичка діяти не роздумуючи, за командою, наказом зверху. Повністю домінує державний інтерес.

Командно-адміністративна система породжувала і заохочувала жорсткий контроль. І це зрозуміло: адже система має позбавлену гнучкості сувору ієрархічну структуру і ґрунтується на принципі тотального контролю «зверху» всіх сфер життя суспільства.

Маніпулюючи свідомістю, командно-адміністративна система насаджувала уявну колективність. Насадження уявної колективності здійснювалося шляхом протиставлення їй всякої індивідуальності.

Засобом забезпечення субординації економічних інтересів було централізоване директивне планування економіки. Підпорядкування особистих економічних інтересів колективним та державним запроваджувалось у масовій свідомості пропагандою, яка проголошувала, що людина має передусім дбати про суспільство та своїх товаришів, тобто колектив, у якому працює. Чим краще всі будуть працювати один на одного і на суспільство в цілому, тим більшим буде суспільний продукт, а отже, і частка кожного в ньому, тим повніше можна буде реалізувати особистий економічний інтерес.

У міру розвитку суспільства та ускладнення економічних інтересів жорстке адміністрування і відсутність оберненого зв'язку починають суперечити принципам функціонування складних систем, що самоорганізуються. Ігнорування ролі та значення особистого економічного інтересу як потужного чинника соціально-економічного прогресу, підпорядкування його державному в умовах командно-адміністративної економіки спричинило неузгодженість системи економічних інтересів, у тому числі:

- спотворення мотиваційної поведінки економічних суб'єктів;
- пригнічення стимулюючої ролі потреб;
- послаблення відповідальності та стимулів до високоефективної праці;
- втрату трудових цінностей і соціальних установок населення;
- розвиток психології утриманства й економічної залежності від держави;
- позбавило людину економічних стимулів до праці; обумовило ігнорування особистих економічних

інтересів працюючих, економічну залежність їх від держави тощо.

Все це, на нашу думку, призвело до деформації уявлень про шляхи реалізації особистих економічних інтересів – значна частина членів суспільства вбачала їх не в особистій ефективній праці, а в перерозподілі суспільного продукту.

Отже, в реальній дійсності абсолютизація суспільного економічного інтересу призвела до абсолютизації державного економічного інтересу. Другорядне значення особистого економічного інтересу в командно-адміністративній економіці призвело до серйозних збоїв в економіці і утворило гальма її розвитку.

Процес отождолення суспільного економічного інтересу з державним, а останнього — з груповим економічним інтересом правлячої еліти — партійно-державної бюрократії створив умови для першочергового задоволення саме останнього інтересу. Фактичне ж підпорядкування особистих економічних інтересів працюючих економічним інтересам партійно-державної бюрократії обумовило специфічну експлуатацію останньою більшої частини членів суспільства.

Примат інтересів партійно-державної бюрократії виявився і під час перебудовних процесів в Україні. Саме колишня номенклатура, намагаючись розв'язати суперечність між фактичним привласненням нею суспільних засобів виробництва і формально (юридично) державною власністю на них, першою включилася в процеси роздержавлення та приватизації, найбільше вигравши від них. Відбулося зрощування її з мафіозно-клановими структурами кримінального типу, що виникли. На плечі більшості членів суспільства колишня номенклатура перебрала тягар інфляції, безробіття та зубожіння.

З одного боку, становлення ринкової економіки в Україні створює певні умови для активізації економічних інтересів особистості. Проте такі інтереси далеко не завжди співпадають з інтересами розвитку суспільства. Економічний монополізм, недосконалість законодавства, ігнорування вже діючих законів створюють умови для задоволення особистих економічних інтересів незначної частини суспільства методами, що суперечать економічним інтересам більшості, насамперед це розкрадання державного майна, залучення до незаконних видів бізнесу (рекету, торгівлі наркотиками), монопольного підвищення цін у поєднанні зі скороченням обсягів виробництва.

З іншого боку, держава (передусім завдяки надмірному оподаткуванню) стримує розвиток особистого економічного інтересу, перетворення його на головний стимул економічної діяльності. Внаслідок цього, а також гонитви торгово-фінансового компрадорського капіталу, що народжується, за надприбутками особисті економічні інтереси часто реалізуються в сфері «тіньової економіки».

У системі економічних інтересів на кожному конкретному історичному етапі економічного розвитку, крім основного, можна виділити також головний інтерес, який має такі особливості:

- відбиває специфіку та економічні проблеми певного етапу;
- є квінтесенцією реальних особистих інтересів і суспільного інтересу в цілому;
- трансформується в певну економічну політику, спонукаючи до діяльності, спрямованої на вирішення проблем, властивих певному етапу економічного розвитку.

Наприклад, в Україні головний соціально-економічний інтерес суспільства полягає в здійсненні ринкових реформ, що є передумовою подальшого економічного і соціального прогресу суспільства. В умовах відновлення української державності спільним головним інтересом стає також національний інтерес. Проведення ринкових реформ і трансформація суспільства, як головний інтерес, властиві в цілому не тільки всім країнам колишньої командно-адміністративної системи, а й ринкової економіки. Так, для США та Великобританії у 80-і роки XX ст. головний інтерес полягав у трансформації економіки відповідно до сучасного етапу технологічної революції, що знайшло свій прояв у політиці «рейганоміки» та «тетчеризму».

#### Висновки

Таким чином, інтереси людей, пов'язані із задоволенням матеріальних потреб, становлять їх економічні інтереси; саме вони є основною рушійною силою виробництва. Реалізація економічних інтересів здійснюється через досягнення їхніми суб'єктами конкретних економічних цілей. Економічний інтерес — це реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій щодо задоволення динамічних систем індивідуальних потреб. Він є породженням і соціальним проявом потреби. Економічний інтерес виникає, коли задоволення потреби усвідомлюється як конкретна мета (максимізація прибутку, привласнення товару, користування або володіння певним товаром тощо). Значною мірою інтереси виступають як соціальні протилежності. Взаємодію інтересів можна простежити на прикладі їх прояву в сферах виробництва і обміну. У сфері виробництва підприємці та робітники є протилежними сторонами економічних стосунків, проте вони мають спільні інтереси щодо ринку, виступаючи як виробники або споживачі. Не задовольнивши інтереси споживача, виробник не може забезпечити і власні інтереси. Взаємозалежність цих груп об'єктивно зумовлює їх співробітництво.

Отже, механізм узгодження інтересів визначається насамперед сутністю існуючої економічної системи. Державна політика в сфері економічних інтересів виходить з того, що, по-перше, за різних умов суспільного розвитку на перший план можуть виходити ті чи інші інтереси. Якщо вчасно не зробити в економічній політиці акцент на певну групу інтересів, то результатом буде відсутність узгодженості інтересів, що гальмує соціально-економічний розвиток. При цьому важливо досягти якомога повнішої внутрішньої узгодженості інтересів.

#### Література

1. Белоусов Р. Законы управления в рыночных условиях / Р. Белоусов // Экономист. – 1992. – № 5. – С. 35.
2. Асеев В.Г. Мотивация поведения и формирования личности / Асеев В.Г. – М. : Мысль, 1976. – 157 с.
3. Ковалев В.И. Мотивы поведения и деятельность / В.И. Ковалев. – М. : Наука, 1988. – 192 с.
4. Маркс К. Переписка 1861–1867. Сочинения. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 1932. – Т. 23. – 523 с.
5. Бернацкий В.О. Интерес: познавательная и практическая функция / Бернацкий В.О. – Томск : ГТУ, 1984. – 167 с.
6. Голубев С.В. Взаимоотношения индивида, общества и государства как проблема социальной философии : дис. ... канд. филос. наук / Голубев С.В. – М., 1993.
7. Ханипов А.Т. Интересы как форма общественных отношений / Ханипов А.Т. – Новосибирск : Наука, 1987. – 225 с.
8. Гегель В.Ф. Сочинения / В.Ф. Гегель. – М. : Логика, 1935. – Т. 8. – С. 20.
9. Мельник Л.Ю. Економічна теорія – політекономічний контекст : [навч. посібник] / Л.Ю. Мельник., П.М. Макаренко. – К. : Кондор, 2008. – 524 с.

#### References

1. Belousov R. Zakoni upravleniya v rynochnikh uslovyakh / R. Belousov // Ekonomyst. – 1992. – № 5. – S.35.
2. Aseev V. H. Motyvatsiya povedeniya y formyrovaniya lychnosty / V. H. Aseev. – M. : Misl, 1976. – 157 s.
3. Kovalev V. Y. Motyvi povedeniya y deiatelnost / V. Y. Kovalev. - M. : Nauka, 1988. – 192 s.
4. Marks K. Perepyska 1861—1867. Sochyneniya. T. XXIII / K. Marks, F. Enhels. — 1932. - 523 s.
5. Bernatskiy V. O. Ynteres: poznavatelnaia y prakticheskaia funktsiya / V. O. Bernatskiy. – Tomsk: HTU, 1984. – 167 s.
6. Holubev S. V. Vzaymootnosheniya yndyvya, obshchestva y hosudarstva kak problema sotsyalnoi fylosofiy: dysser. kand.fylos.nauk / S. V. Holubev. – M., 1993. – 191 s.

7. Khanypov A. T. Ynteresi kak forma obshchestvennikh otnosheniy / A. T. Khanypov. – Novosybyrsk: Nauka, 1987. – 225 s.  
8. Hehel V. F. Sochyneniya / V. F. Hehel. — M.: Lohyka, 1935. — T. 8. — S. 20.  
9. Melnyk L. Iu. Ekonomichna teoriia — politekonomichnyi kontekst: navchalnyi posibnyk / L. Iu. Melnyk., P. M. Makarenko. – K. : Kondor, 2008. — 524 s.

Надійшла 16.01.2014; рецензент: д. е. н. Ткачук О. М.

УДК 330.341.1

Ю. С. СЕРПЕНІНОВА

Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України», м. Суми

## ФРАНЧАЙЗИНГ: СУТНІСТЬ ТА ПОРЯДОК ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ

*У статті досліджено теоретичні аспекти франчайзингових операцій, визначено переваги і недоліки для учасників договору франчайзингу. Проаналізовано підходи науковців до методики відображення франчайзингу в обліку.*

*Ключові слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзі, облік франчайзингу.*

Y. S. SREPENINOVA

State university "Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine"

## FRANCHISING: ESSENCE AND ACCOUNTING PROCEDURE

*This paper investigates the theoretical aspects of franchise operations, advantages and disadvantages for participants of the franchising agreement. Analysis of scientific approaches to accounting procedure of franchising is given. Taking into account tendencies of the world economy during the last time in the domestic market increasingly acquires such way of doing business like franchising. However, this concept is relatively new for the Ukrainian economy and insufficient legislatively regulated. The subject of the franchising contract is the sale of the franchise that includes trademarks, training of personnel, production organization experience transfer, finance, consulting and other. Remuneration to the franchiser (royalties) shall be determined by the total amount of sales, and subject to the provisions of the franchise agreement. However, not all aspects of the franchising settled by the law that causes difficulties of franchising accounting. There are different approaches of the scientists on the allocation of franchising in accounting. We agree with the opinion of the authors that offer to account franchisee in the cost of sales. This is because the use of franchising primarily designed to increase volumes of production sales. The issue of accounting franchising include the following: improvement of the legislation of franchising regulation, coordination of the recording royalties, documentation of these transactions, a reflection of the franchise in the financial statements.*

*Keywords: franchising, franchisor, franchisee, franchise records.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки суб'єкту малого підприємництва досить складно розпочати новий бізнес, що обумовлено рядом проблем і складнощів: недостатність ресурсів для проведення комплексних маркетингових досліджень, обмеженість знань і практичного досвіду, постійне зростання конкуренції та ін. В таких умовах одним з можливих варіантів створення та розвитку власного бізнесу є використання франчайзингу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження сутності та порядку відображення в обліку франчайзингу знайшли своє відображення в працях багатьох вітчизняних науковців, серед яких: Зимовець В., Зубик С., Короп О., Гнатишин Л., Петришин Л., Височан О.С., Водоп'янова О. та ін.

Так, Зимовець В., Зубик С. [1] у своїх працях акцентують увагу на такій складовій франчайзингових операцій як роялті. Короп О. [2, 3]. Досліджує правові аспекти франчайзингу, а також відображення в обліку даних операцій у франчайзера. Гнатишин Л. Петришин Л. [4] аналізують методику обліку франчайзингу у франчайзера і франчайзі. Височан О.С. [5] надає критичний аналіз існуючих підходів до відображення операцій франчайзингу в обліку. Водоп'янова О. [6] розглядає основні відмінності договору франчайзингу від суміжних з ним договорів, а також особливості податкового обліку франчайзингу.

**Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми.** Не дивлячись на велику кількість ґрунтовних досліджень різноманітних аспектів франчайзингових операцій та їх відображення в обліку, не достатньо розкритими залишаються питання розкриття методики обліку франшизи та роялті, що обумовлює потребу подальшого розвитку даних питань.

Мета статті полягає у дослідженні сутності поняття франчайзинг, а також аналізі існуючих підходів до відображення франчайзингу в обліку.

**Виклад основного матеріалу.** З урахуванням тенденцій світової економіки останнім часом і на вітчизняному ринку все більшого розвитку набуває такий спосіб ведення бізнесу, як франчайзинг. Втім, дане поняття є досить новим для української економіки і недостатньо врегульованим законодавчо. Так, вітчизняним законодавством поняття «франчайзинг» не використовується взагалі. Не має єдності і серед науковців щодо трактування даного терміну (табл. 1)

З наведених визначень можна стверджувати, що в угоді франчайзингу беруть участь два суб'єкти: франчайзер і франчайзі, а об'єктом франчайзингу є права інтелектуальної власності, що передаються франчайзі з платних умов.



## Підходи науковців до визначення поняття «франчайзинг»

№	Автор, Джерело	Визначення
1	Зимовець В., Зубик С. [1]	Під франчайзингом розуміють такий спосіб організації бізнесу, при якому один економічний суб'єкт (франчайзер) передає іншому економічному суб'єкту (франчайзі) право на продаж свого продукту або послуг.
2	Короп А. [2]	Практика франчайзингу зводиться до того, що франчайзер (франшизодавець, правовласник) надає франчайзі (франшизоодержувачу, користувачеві виключних прав) ліцензію (франшизу) на заняття певним бізнесом на певній території і протягом певного періоду часу з використанням торгової марки (товарного знаку, фірмового найменування) та інших об'єктів права інтелектуальної власності (у тому числі комерційних таємниць) франчайзера за умови суворого дотримання його вимог щодо ведення бізнесу (якості товарів, послуг та ін.).
3	Гнатишин Л. Петришин Л. [4]	Франчайзинг – це система договірних відносин між підприємствами, при яких одна сторона – франчайзер – від свого імені і під власним товарним знаком надає іншій – франчайзі: право на виробництво або реалізацію визначеного виду продукції; конкретні послуги, передбачені франчайзинговою угодою; право на отримання технічної та організаційної допомоги.
4	Котлер Ф. [7]	Франчайзинг – це договірна угода, що має наступні ознаки: франчайзер отримує відрахування за використання своєї торгової марки чи об'єкта інтелектуальної власності (роялті); франчайзі сплачує початковий внесок за право стати частиною системи; франчайзер надає франчайзі систему ведення бізнесу.
5	Роглев Х.Й. [8]	Франчайзинг – це ліцензійна угода, метод ведення продажів, при якому окремому франчайзі-підприємству надається право надавати послуги під управлінням моделі маркетингу, що розроблена франчайзером.
6	Соковніна Д.М. [9]	Франчайзинг – це особлива форма управління малим бізнесом. Основою франчайзингових відносин є вкладення капіталу у франшизну угоду – ліцензію, що дає можливість використовувати торгову марку більш крупної компанії та реалізовувати її товари або послуги в певному регіоні.
7	Сухорська-Кравець У.Р. [10]	Франчайзинг – це вид господарської діяльності, спрямований на просування товарів та послуг шляхом делегування функцій основної фірми операторам.

Як правило, договір франчайзингу передбачає надання дозволу на використання товарного знака у комплексі з передачею комерційних і промислових секретів. Таким чином, з погляду договірних відносин франчайзер – це компанія, яка надає ліцензію на використання свого товарного знака та ноу-хау, а франчайзі – це компанія, яка отримує допомогу в організації ведення бізнесу і сплачує франчайзеру сервісну плату (роялті) за користування цим товарним знаком, ноу-хау та комерційним досвідом франчайзера [4, с. 34].

Предметом договору франчайзингу є продаж франчайзингового пакета (франшизи), що включає в себе торгові знаки, навчання персоналу, передачу досвіду організації виробництва та фінансів, консалтинг та ін. Винагорода франчайзера (роялті) визначається залежно від загальної суми продажів, та з урахуванням положень договору франчайзингу. Схематично порядок організації франчайзингового бізнесу наведено на рис. 1.

Зазвичай виділяють три типи франчайзингу [8]:

- виробничий, що передбачає поставку франчайзером основних елементів чи комплектуючих для виготовлення продукції, яка реалізується потім під фірмовою назвою (товарним знаком) головної компанії франчайзера;

- торговий, що являє собою організацію справи, при якій франчайзіат купляє у відомої фірми право на продаж її товарів з її товарним знаком;

- ліцензійний, суть його в тому, що франчайзер, зацікавлений в просуванні свого товарного знаку, видає франчайзіату ліцензію на право відкриття магазинів, кіосків або цілих груп магазинів для продажу покупцям набору товарів і послуг під іменем франчайзера.

Останній вид франчайзингу є найбільш поширеним, адже має комплексний характер, надає ряд переваг як франчайзеру, так і франчайзі. Втім, франчайзинг має не лише переваги, а й недоліки (рис. 2).

Не дивлячись на певні ризики та обмеженість умов франчайзингу договором, франчайзинг має багато переваг для обох сторін учасників, тому набув досить широкого розповсюдження. Проте, не всі аспекти використання франчайзингу є врегульованими законодавчо, що призводить до складнощів практичного відображення франчайзингу в податковому і бухгалтерському обліку. Така ситуація обумовлює інтерес як науковців так і практиків до облікових питань франчайзингу. При цьому доцільно зауважити, що залежно від виду, умов договору та інших факторів, франчайзинг має в кожній індивідуальній ситуації свої особливості, тому методики відображення даних операцій в обліку можуть відрізнятися.



Рис. 1. Порядок організації франчайзингового бізнесу

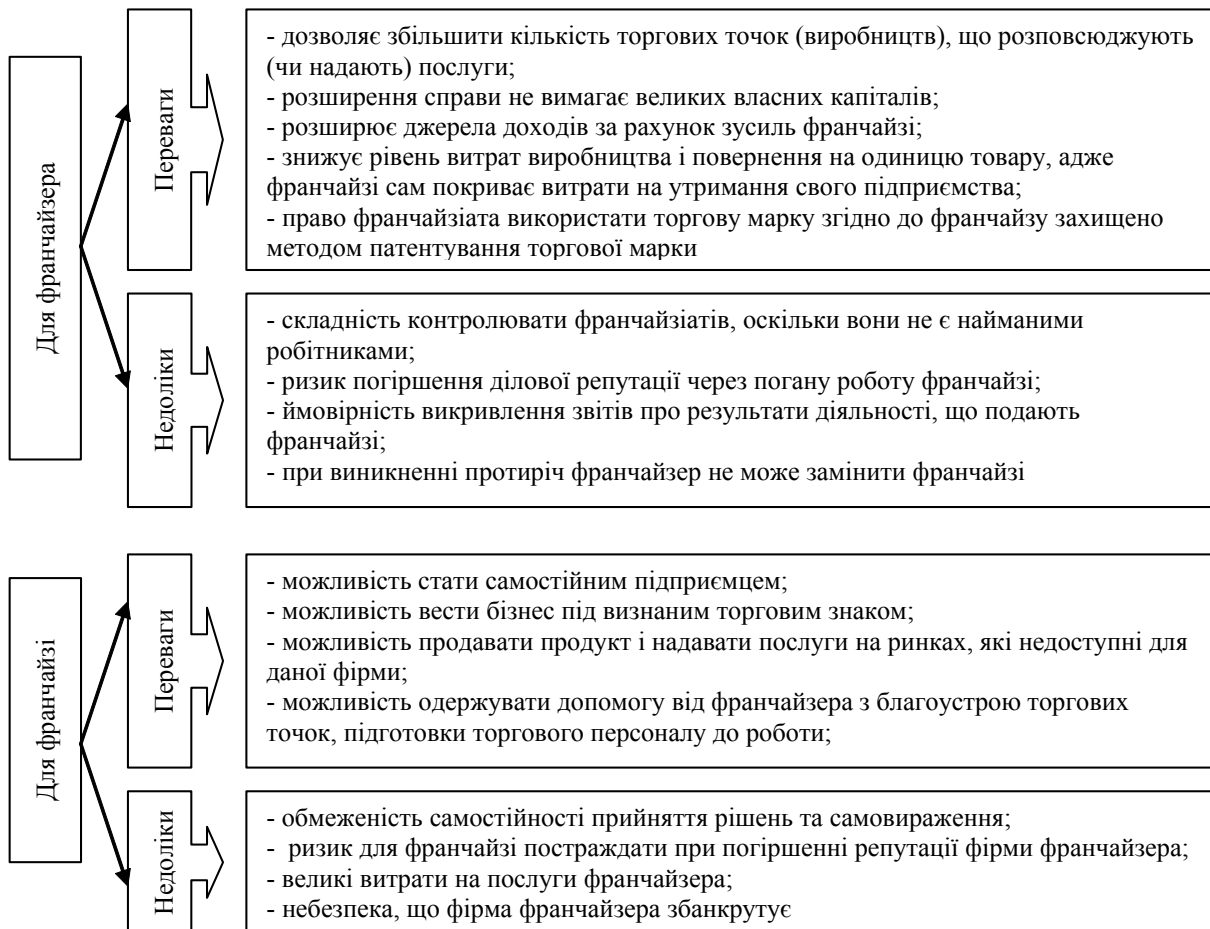


Рис. 2. Переваги і недоліки для учасників франчайзингу

Щодо обліку операцій у франчайзера, то більшість науковців використовують єдиний підхід, що передбачає облік витрат на створення нематеріального активу з використанням субрахунку субрахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів». Після завершення капіталізації витрат відбувається

включення новоствореного об'єкту інтелектуальної власності до складу нематеріальних активів. При укладанні договору франчайзингу використовується рахунок 69 «Доходи майбутніх періодів».

Височан О.С. пропонує методику облікового відображення відносин франчайзера та франчайзі розглядати в наступних взаємопов'язаних аспектах [5]:

- місце договору франчайзингу як окремого об'єкта обліку в системі управління;
- облік оприбуткування франшизи;
- облік нарахування та сплати паушального внеску та періодичної частини роялті;
- облік взаєморозрахунків, що виникають в процесі передачі франчайзером обладнання, ноу-хау, інтелектуальної власності тощо франчайзі;
- облік гудвілу;
- визнання і списання витрат, пов'язаних із сплатою роялті та ін. витрат, пов'язаних із франчайзингом;
- облік податку на прибуток та ПДВ, що виникають в процесі здійснення операцій в системі франчайзингових взаємовідносин.

Як правило, такі угоди передбачають як перший разовий внесок, так і регулярні платежі, які можна розподілити на такі, що ідентифікуються з поняттям роялті, і такі, які не можна віднести до їх складу (відрахування у загальний фонд реклами). Якщо згідно з договором франчайзингу встановлено єдиний платіж у фіксованій сумі за використання знака на товари і послуги, а також за рекламну, технологічну та методичну підтримку, то ідентифікувати цей платіж як роялті неможливо, оскільки він включає й інші витрати. З метою правильної класифікації доходів і витрат у бухгалтерському і податковому обліку доцільно чітко виділяти у договорах франчайзингу належну до сплати суму роялті за використання знака на товари і послуги, ноу-хау та інші витрати, які не можуть бути віднесені до роялті [1].

Окремої уваги потребує питання відображення франчайзингу в обліку у франчайзі, адже серед науковців не має єдиного підходу до відображення таких операцій в білку.

Так, деякі науковці [3, 6] пропонують відобразити оприбуткування франшизи з використанням субрахунку 127 «Інші нематеріальні активи». Але доцільність використання такого підходу викликає сумніви, адже франчайзі не отримує виключного права на використання торгового знаку (ноу-хау, торгової марки, або іншого об'єкту інтелектуальної власності) франчайзера. Тому включати його до складу нематеріальних активів з подальшим відображенням амортизації, на нашу думку, не доцільно.

Л. Гнатишин та Л. Петришин досліджуючи облік операцій у франчайзі, стверджують, що франшиза входить до складу нематеріальних активів, оскільки франчайзинговий пакет володіє основними якостями, властивими нематеріальним активам [4], тому пропонують відобразити франшизу на рахунку 12 «Нематеріальні активи». При цьому амортизаційні відрахування згідно запропонованої авторами методики відображаються у складі виробничих витрат (на рахунках 23, 91). Втім, на нашу думку, вартість роялті не доречно відносити до складу виробничої собівартості, адже вони не можуть бути включені до конкретного об'єкта витрат.

Інші науковці [5] пропонують відобразити всі операційні витрати франчайзі на рахунку 93 «Витрати на збут». Доцільність використання даного рахунку обумовлена тим, що використання франчайзингу перш за все покликане збільшити обсяги реалізації продукції, тому ми погоджуємось з думкою авторів, що пропонують відобразити витрати операційної діяльності у франчайзі у складі витрат на збут.

**Висновки.** Таким чином, не дивлячись на достатньо велику кількість публікацій, присвячених різноманітним аспектами франчайзингу, багато питань досі залишаються проблемними. В першу чергу, потребує удосконалення нормативно-правова база з регулювання операцій франчайзингу, потребує узгодження методика відображення франчайзингу в бухгалтерському і податковому обліку в частині обліку франшизи і роялті, документування даних операцій та відображення франчайзингу у фінансовій звітності. Вирішення зазначених проблем обумовлює потребу подальшого розвитку досліджень у напрямку облікових аспектів франчайзингу.

### Література

1. Зимовець В. Роялті на вашу голову [Електронний ресурс] / В. Зимовець, С. Зубик // Дебет-Кредит. – 2001. – № 43. – Режим доступу : <http://dtkt.com.ua/debet/ukr/2001/43/43pr15.html>
2. Короп А. Не так страшен франчайзинг, как его название. Франчайзинг с точки зрения франчайзера [Электронный ресурс] / А. Короп // Бухгалтерия. – 2005. – № 12 (635). – Режим доступа : <http://www.buhgalteria.com.ua/Hit.html?id=882>
3. Короп О. Франчайзинг: облік операцій між резидентами [Електронний ресурс] / О. Короп // Дебет-Кредит. – № 27. – 2008. – Режим доступу : <http://dtkt.com.ua/show/1cid03680.html>
4. Гнатишин Л. Суть франчайзингу та відображення його в обліку / Л. Гнатишин, Л. Петришин // Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія: Економіка АПК. – 2010. – № 17/2. – С. 33–38.

5. Височан О.С. Франчайзинг в туризмі: проблеми в обліковому відображенні [Електронний ресурс] / О.С. Височан // Національний університет. Львівська політехніка. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16471/1/266-Visochan%20-453-454.pdf>
6. Водоп'янова О. Бухгалтерський облік у франчайзі [Електронний ресурс] / О. Водоп'янова // Режим доступу : <http://fingal.com.ua/content/view/1268/35/1/3/>
7. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер. – СПб, 2004. – 800 с.
8. Роглев Х.Й. Основи готельного менеджменту: навчальний посібник / Х.Й. Роглев. – К. : Кондор, 2005. – 408 с.
9. Соковніна Д.М. Франчайзинг на ринку інтелектуальної власності в Україні / Д.М. Соковніна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2005. – № 6. – Т.1. – С. 108–111.
10. Сухорська-Кравець У.Р. Франчайзинг як вид інноваційної діяльності підприємств в Україні / У.Р. Сухорська-Кравець // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2005. – № 2. –Т.1. – С. 236–239.

#### References

1. Zimovets V., Century Royalties on your head, Debit-Credit, 2001, № 43, URL <http://dtk.com.ua/debet/ukr/2001/43/43pr15.html>
2. Carp A., Not so bad franchising as its name. Franchising from the point of view of the franchisor, Accounting, 2005, №12 (635). URL <http://www.buhgalteria.com.ua/Hit.html?id=882>
3. Carp A., Franchising: accounting for transactions between residents, Debit-Credit, 2008, № 27, URL <http://dtk.com.ua/show/1cid03680.html>
4. Gnatishin L., Essence and accounting of franchising, Bulletin of the Lvov national agrarian University. Series: Economics of AIC, 2010, № 17/2, pp. 33-38.
5. Visochan A.S., Franchising in tourism: problems in accounting, Lviv Polytechnic national University, URL <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16471/1/266-Visochan%20-453-454.pdf>
6. Vodopyanova O., Accounting of franchisees, URL <http://fingal.com.ua/content/view/1268/35/1/3/>
7. Kotler F., Marketing-management, St. Petersburg, 2004.
8. Roglev H. J., Fundamentals of hotel management, Kyiv, Condor, 2005.
9. Sokovina D.M., Franchising in the intellectual property market in Ukraine, Bulletin of the Khmelnytsky national University. Economic science, 2005, № 6, Vol. 1, pp. 108-111.
10. Syhorska-Kravets U.R., Franchising as a type of innovative activity of enterprises in Ukraine, Bulletin of the Khmelnytsky national University. Economic science, 2005, № 2, Vol. 1, pp. 236-239.

Надійшла 12.01.2014; рецензент: д. е. н. Журавка Ф. О.

---

Підп. до друку 30.01.2014. Ум. друк. арк. 24,77. Обл.-вид. арк. 17,02  
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